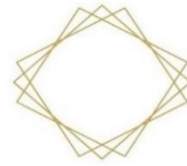




Republika e Kosovës
Republika Kosova-Republic of Kosovo

KOMISIONI RREGULATIV I PROKURIMIT PUBLIK
REGULATIVNA KOMISIJA ZA JAVNE NABAVKE
PUBLIC PROCUREMENT REGULATORY COMMISSION



UDHËZUES PËR ANALIZËN E TREGUT

Prishtinë,
Dhjetor, 2023

Përmbajtja

1. Hyrje - Qëllimi dhe fushëveprimi.....	3
2. Analiza e tregut në ciklin e prokurimit.....	4
3. Fushëveprimi i analizës së tregut.....	6
4. Kur të bëhet një analizë e tregut.....	7
5. Si të bëhet analiza e tregut.....	8
6. Rezultatet përkatëse të analizës së tregut.....	9
7. Burimet e informacionit.....	14
8. Raporti i analizës së tregut.....	18

1. Hyrje - Qëllimi dhe fushëveprimi

Analiza e tregut është një teknikë e përdorur për të identifikuar karakteristikat e tregut për kontratat e punës, mallrave ose shërbimeve specifike. Ajo në fakt ofron informacion përkatës për të planifikuar strategji efektive të prokurimit në kontekstin e projekteve komplekse të blerjeve.

Kur i referohemi prokurimit publik, analiza e tregut është një proces i ndërmarrë nga një Autoritet kontraktues me qëllim të mbledhjes së informacionit që mund të mbështesë Autoritetin Kontraktues në marrjen e vendimit strategjik në lidhje me projektin e prokurimit përkatës.

Kuptimi i kapacitetit dhe aftësisë së tregut për të furnizuar mallra, punë ose shërbime ndikon në mënyrën se si Autoritetet Kontraktuese i qasen tregut në përputhje me nevojat e tyre. Ai ndihmon në formulimin e një strategjie të përshtatshme prokurimi dhe ndikon në mënyrën e strukturimit dhe menaxhimit të kontratave.

Në përgjithësi, analiza e tregut duhet të kryhet në fazën e planifikimit të prokurimit në mënyrë që t'u ofrohet Autoriteteve Kontraktuese informacione të vlefshme për strukturën e tregut dhe operatorët ekonomik të pranishëm. Një informacion i tillë, nëse analizohet dhe trajtohet siç duhet, duhet të udhëheqë procesin e vendimmarrjes së Autoriteteve Kontraktuese në përcaktimin e elementeve kyç të prokurimit të tenderit, si: lloji i procedurës, çmimi, sasi, kriteret e përzgjedhjes, kriteri i dhënies, kriteret e vlerësimit, aspektet teknike, klauzolat e kontratës etj.

Analiza e tregut mund të marrë një shtrirje të ndryshme sipas llojit të kontratës. Analiza shumë e detajuar e tregut rekomandohet të kryhet në prani të kontratave me vlerë të madhe ose kur projekti është veçanërisht kompleks.

Në veçanti, një analizë e përshtatshme ofron një kuptim strategjik të tregut përkatës në drejtim të:

- strukturës dhe dinamikës së tij;
- nivelit të konkurrencës;
- dimensionit dhe kapaciteteve të tij;
- operatorët ekonomik përkatës janë të përfshirë dhe funksionalë (aktorët kryesor);
- çmimet relative, struktura e kostove dhe tendencat e tyre në një periudhë të paracaktuar;
- performanca e qëndrueshmërisë (stabilitetit) dhe kapacitetet;
- produktet e disponueshme dhe karakteristikat e tyre teknike, duke përfshirë zhvillimet teknike të tregut;
- Inovacionin;
- çështjet mjedisore dhe sociale.

Analiza e tregut ndihmon gjithashtu Autoritetet Kontraktuese të menaxhojnë rrezikun duke identifikuar dhe analizuar interesin e tregut në përputhje me nevojat e Autoritetit Kontraktues, dhe rrjedhimisht të marrin masa të përshtatshme për të shmangur dështimet.

Analiza e suksesshme e tregut varet nga burimet e informacionit të përdorura nga Autoritetet Kontraktuese për të mbledhur të dhënat. Në këtë kuptim, teknologjitë moderne (sikurse konsultimi i Sistemit Elektronik të Prokurimit Publik si një grumbullues i të dhënave të agreguara) dhe mjetet e reja kërkimore (si konsultimi paraprak i tregut) mund të përfaqësojnë faktorë kyç për një prokurim të suksesshëm, veçanërisht nga këndvështrimi i:

- rritjes së konkurrencës dhe zgjerimit të qasjes në tregun publik;
- ofrimit të përgjigjeve dhe mundësive inovative;
- në përgjithësi, duke e bërë prokurimin publik më efikas dhe efektiv.

Marrë në konsideratë të gjitha këto, qëllimi i këtyre udhëzimeve është të ndihmojë Autoritetet Kontraktuese në zbatimin e duhur të projekteve të prokurimit, në mënyrë që t'i ndihmojë ata në arritjen e vlerës për parandë dhe prokurimin e qëndrueshëm. Në veçanti, udhëzimet përfaqësojnë një mjet të dobishëm për Autoritetet Kontraktuese që synojnë:

- të kuptojnë analizën e tregut dhe arsyet pse është një hap vendimtar për të zhvilluar strategji efektive për prokurime komplekse;
- të këshillojnë se si të kryhet analiza e tregut, duke përfshirë teknikat përkatëse për mbledhjen e informacionit.

2. Analiza e tregut në ciklin e prokurimit

Analiza e tregut pason fazën e planifikimit të ciklit të prokurimit kur qasja dhe strategjia e prokurimit është definuar, shumë përpara hartimit të dokumenteve të tenderit.

Në këtë fazë, aktivitetet kryesore nga Autoritetet Kontraktuese i referohen:

- 1) analizës së nevojave; dhe
- 2) analizës së tregut përkatës.

Autoritetet Kontraktuese duhet të angazhojnë në këtë fazë burime të mjaftueshme dhe të kryejnë një nivel të përshtatshëm analize që është në përpjesëtim me rrezikun, kompleksitetin dhe koston e prokurimit.

Të dy aktivitetet kërkojnë krijimin e një ekipi ekspertësh me aftësi dhe kapacitete në lidhje me objektin e kontratës. Ekipi do të përbëhet nga ekspertë brenda Autoritetit Kontraktues që kanë kompetencë dhe interes të drejtpërdrejtë në mallrat, shërbimet ose punët e nevojshme (zakonisht referuar divizionit kompetent të vetë Autoritetit Kontraktues) për të prokuruar ose, në rast të mungesës së kompetencave adekuate, që i përket autoriteteve të tjera kontraktuese që kanë një kompetencë specifike në objektin e kontratës.

2.1 Identifikimi i nevojave. Analiza e tregut zakonisht paraprihet nga analizimi i nevojave të Autoritetit Kontraktues. Në këtë fazë, Autoriteti Kontraktues do të përcaktojë qëllimin dhe objektivat e prokurimit të tij, si dhe sasisë dhe buxhetin përkatës.

Analiza e nevojave i referohet elementeve të kërkesës. Ai synon të përcaktojë qëllimin dhe objektivat e projektit përkatës të prokurimit:

- a) **Objekti i prokurimit.** Fushëveprimi i referohet arsyeve pse Autoriteti Kontraktues synon të kryejë vetë prokurimin dhe përcaktimit të karakteristikave specifike që prokurimi duhet të përmbushë nevojat e Autoritetit Kontraktues. Kusht thelbësor për të përcaktuar qëllimin e prokurimit është që Autoriteti Kontraktues përkatës të ketë vetëdije të plotë për nevojat e tij dhe t'i ketë përcaktuar siç duhet këto nevoja. Duke përcaktuar qëllimin, Autoritetet Kontraktuese përcaktojnë karakteristikat dhe funksionalitetet e mallit, shërbimit ose punëve për të prokuruar që plotësojnë më mirë nevojat e Autoritetit Kontraktues. Pa një qëllim të qartë, Autoriteti Kontraktues do të ketë vështirësi në zhvillimin e specifikimeve të detajuara teknike dhe funksionale.

Në veçanti, në këtë fazë Autoriteti Kontraktues do të përcaktojë ndër të tjera:

- mallrat/shërbimet/punët e nevojshme;
- tregu i ndikuar nga prokurimi në fjalë;
- funksionalitetet ose karakteristikat kryesore që mallrat/shërbimet/ndërtimi i nevojshëm duhet të përmbushin në minimum;
- funksionalitete ose karakteristika shtesë që mallrat/shërbimet/puna e nevojshme duhet të kënaqin me dëshirë (përmirësimi i karakteristikave minimale ose funksionaliteteve/karakteristikave të reja përveç atyre minimale);
- buxhetin e vlerësuar/miratuar;
- sasisë e dëshiruara;
- koha kur nevojiten mallrat/shërbimet/punimet;
- ku do të dorëzohen mallrat dhe/ose shërbimet/do të kryhen punët;

- b) **Objektivat e prokurimit.** Objektivat e prokurimit individualizojnë sfondin e interesave indirekte që Autoritetet Kontraktues synojnë të përmbushin duke kryer një projekt prokurimi specifik. Objektivat normalisht i referohen ndjekjes së interesit të përgjithshëm në aspektin ekonomik, social, mjedisor dhe të qëndrueshmërisë. Më në veçanti, ato kanë të bëjnë me veçoritë e prokurimit në fjalë lidhur me:

- Aspektet ekonomike;
- Aspektet sociale;
- ndikimet në mjedis;
- aspekte të tjera që lidhen me qëndrueshmërinë në koston e jetës së ciklit (kursimet e energjisë, asgjësimi etj.).

Zyrtari i Prokurimit duhet të dokumentojë rezultatet nga nevojat e analizës në Planin e Strategjisë së Prokurimit dhe ta ndajë dokumentin me Ekipin e Prokurimit për shqyrtim.

Pasi të përcaktohen nga analiza e nevojave, qëllimi dhe objektivi i prokurimit do të precizohen dhe përpunohen nga analiza pasuese e tregut.

2.2 Analiza e tregut. Brenda ciklit jetësor të prokurimit, analiza e tregut normalisht vjen pas identifikimit të nevojave dhe gjithsesi kryhet shumë përpara hartimit të dokumenteve të tenderit dhe publikimit të procedurës së tenderit.

Analiza e tregut përkufizohet si procesi që synon përpunimin e nevojave specifike që dalin nga analiza e nevojave dhe përcaktimin e metodës më të përshtatshme të blerjes për prokurimin përkatës.

Zakonisht përfshin mbledhjen, analizimin dhe interpretimin e informacionit rreth mallrave/shërbimeve/punëve për t'u prokuruar, siç përcaktohet në analizën e nevojave.

Rezultatet që vijnë nga analiza e nevojave krahasohen me ofertën e tregut në mënyrë që të përputhen nevojat e tilla me atë që tregu është në gjendje të ofrojë në të vërtetë për përcaktimin e elementeve dhe karakteristikave thelbësore të prokurimit që duhet të kryhet.

Një analizë e përshtatshme e tregut duhet të mbështesë Autoritetet Kontraktuese në përcaktimin e llojit të procedurës dhe të lehtësojë aftësinë e tyre për të zhvilluar specifikimet e cilësisë, për të rritur kapacitetin për të negociuar me operatorët ekonomik më të përshtatshëm dhe për të ekzekutuar një kontratë që sjell rezultate të suksesshme të performancës.

3. Fushëveprimi i analizës së tregut.

Analiza e tregut në përgjithësi do të përfshijë mbledhjen e informacionit për të marrë njohuri mbi aspektet e mëposhtme:

- struktura e tregut;
- aftësitë e operatorëve ekonomikë;
- tendencat e çmimeve;
- aspektet teknike dhe të qëndrueshmërisë;

Shtrirja dhe thellësia e procesit të analizës së tregut do të ndryshojnë sipas natyrës dhe kompleksitetit të prokurimit dhe informacionit të përgjithshëm që Autoriteti Kontraktues synon të mbledhë.

Autoritetet Kontraktuese duhet të përdorin informacionin e marrë nga anketa e kryer për të zhvilluar strategjinë e tyre të prokurimit me qëllim të:

- Përafrimit të qëllimit dhe objektivave të prokurimit me zgjidhjet e mundshme të tregut;
- përfitimit të njohurive për furnitorët dhe strukturën e tregut.

- individualizimit të specifikimeve shtesë të cilësisë;
- Identifikimit të rreziqeve dhe zhvillimi i strategjive për zbutjen e rrezikut.
- Marrjes së vendimeve të bazuara në fakte.
- Përditësimin e mësimave të nxjerra nga procedurat dhe kontratat e mëparshme.
- Identifikimin e mundësive për të përmbushur objektivat e qëndrueshmërisë dhe inovacionit në prokurim.

4. Kur të bëhet një analizë e tregut.

Ligji nuk thotë asgjë për fazën e planifikimit të prokurimit përveç nenit 4.1 të Rregullores 1/2022 për Prokurimin Publik. Sipas paragrafit 4.1 të Rregullores në fjalë, “*Autoriteti kontraktues gjatë administrimit të procedurave të prokurimit ka këto detyrime:*

a) luan një rol aktiv në përcaktimin e kushteve të kontratës, me referencë të veçantë për procesin, afatet e dorëzimit, sasitë, karakteristikat teknike dhe garancitë;

(...)

c) të sigurohet që çmimi i kontraktuar të mos jetë më i lartë se çmimi përkatës i tregut”.

Pra, Rregullorja imponon vetëm një përcaktim të duhur të çmimit të tregut.

Në çdo rast, i njëjti nen 4, paragrafi 3, i Rregullores së sipërpërmendur i referohet shprehimisht parimeve të përgjithshme të zbatueshme, duke parashikuar parimin e efikasitetit dhe efektivitetit, si dhe parimin e mos diskriminimit si shtylla bazë të çdo aktiviteti të prokurimit.

Me heshtjen e legjislacionit aktual, kryerja e analizës së tregut është një vendim i lënë në diskrecionin e Autoritetit Kontraktues sipas kompleksitetit dhe karakteristikave të prokurimit.

Në përgjithësi, një analizë e tregut duhet të bëhet kur vlera e prokurimit është e lartë dhe/ose komplekse dhe në treg janë të disponueshme opsione të ndryshme për sa i përket karakteristikave teknike ose funksionaliteteve. Vendimi varet gjithashtu nga luhatjet në disponueshmëri ose kosto për shkak të paqëndrueshmërisë së tregut, kur prokurimi përfshin rreziqe të qenësishme ose është kritike për veprimtarinë e Autoritetit Kontraktues.

Analiza më e thjeshtë mund të kryhet për produkte ose shërbime që janë më të lehta për t'u prokuruar, por që përfshijnë shpenzime të konsiderueshme.

Në mënyrë tipike, një agjenci nuk duhet të kryejë analiza për produkte, shërbime dhe punë që janë të lehta për t'u prokuruar dhe që nuk përfshijnë kosto ose rrezik të lartë.

Në veçanti, një analizë e tregut rekomandohet fuqimisht kur një ose më shumë nga rrethanat e mëposhtme përsëriten:

- 1) në rast të kontratave me vlerë të lartë (siç përcaktohet në nenin 19 të LPP);
- 2) kur prokurimi ka të bëjë me blerjet komplekse ku ka më shumë opsione;

- 3) kur përdoret kriteri i tenderit ekonomikisht më të favorshëm;
- 4) kur prokurimi ka të bëjë me treg me nivel të lartë të inovacionit;
- 5) kur autoriteti kontraktues nuk ka njohuri të hollësishme për karakteristikat teknike të prokurimit përkatës.

Në anën tjetër, një analizë e tregut nuk është domosdoshmërisht e nevojshme:

- 1) Në rastin e kontratave me vlerë të vogël, të mesme ku kontrata nuk është komplekse dhe nuk ka aspekte inovative;
- 2) kur prokurimi është i standardizuar;
- 3) Në rast prokurimi të përsëritur, ku Autoriteti Kontraktues supozohet se ka një njohuri të thellë të objektit të kontratës dhe tregut përkatës.

5. Si të bëhet analiza e tregut.

Përpara fillimit të analizës së tregut, rekomandohen të ndërmerren hapat e mëposhtëm paraprak nga Autoritetet Kontraktues përkatëse:

1. Autoritetet Kontraktuese duhet të sigurojnë që qëllimi i prokurimit të jetë i përcaktuar dhe kuptuar qartë. Një opsion i tillë është i nevojshëm për të siguruar që analiza e tregut të fokusohet në industrinë dhe tregjet e duhura.
2. Autoritetet Kontraktuese duhet të kontrollojnë nëse një analizë tregu është kryer së fundmi (ose është planifikuar të kryhet) nga i njëjti Autoritet Kontraktues ose nga një Autoritet tjetër Kontraktues për kontratat me qëllim të njëjtë ose shumë të ngjashëm. Përdorimi i informacionit ekzistues dhe bashkëpunimi me Autoritetet e tjera Kontraktuese mund të ndihmojë në mënyrë të konsiderueshme Autoritetet Kontraktuese për të reduktuar përpjekjet dhe për të shmangur dyfishimin e panevojshëm dhe humbjen e kohës.
3. Meqenëse analiza e tregut kryhet për qëllimin e përcaktimit të karakteristikave kryesore të prokurimit, është e rëndësishme të sigurohet që rezultatet të jenë të përshtatura për qëllimin dhe të disponueshme në kohën e duhur.

Sipas përkufizimit të fushës dhe objektivave të prokurimit siç shpjegohet në paragrafët e mëparshëm, analiza e tregut mund të marrë përmasa të ndryshme.

Pra, për prokurime të thjeshta dhe me vlerë të mesme, një analizë nga zyra, objektivi i së cilës është qartësimi i strukturës së tregut, identifikimi i operatorëve ekonomik aktiv dhe kuptimi i çmimeve mund të jetë një qasje e përshtatshme.

Në raste të tjera, veçanërisht për kontratat komplekse me vlerë të madhe dhe ku opsione të ndryshme janë të pranishme në treg, analiza mund të jetë më e gjerë dhe më gjithëpërfshirëse. Në

raste të tilla Autoriteti Kontraktues mund të përdorë, për shembull, një proces për të eksploruar strukturën e tregut, nivelin e inovacionit të mundshëm ose qasjen e ciklit jetësor për vlerësimin e prokurimit përkatës.

6. Rezultatet përkatëse të analizës së tregut.

Sipas llojit dhe qëllimit të kontratës, analiza e tregut duhet të fokusohet dhe të ofrojë informacionin përkatës të paktën për një ose më shumë nga aspektet e mëposhtme:

1. struktura e tregut;
2. konkurrenca e tregut;
3. prania e furnizimeve zëvendësuese/alternative;
4. tendencat e çmimeve;
5. Ekzistenca e kufizimit ligjor;
6. Aspekte të tjera relevante (inovacioni, aspektet sociale dhe mjedisore).

6.1. Struktura e tregut. Aspektet përkatëse që lidhen me strukturën e tregut i referohen, minimalisht, individualizimit të aspekteve në vijim:

- a) Tregun e duhur ose segmentet e tij të tregut;
- b) Madhësia dhe natyra e tregut;
- c) Operatorët kryesor ekonomik në treg (lojtarët kryesorë) dhe niveli i prezencës së tyre.

6.1.a). Përkufizimi i tregut të përshtatshëm. Rezultati i parë i rëndësishëm në analizimin e tregut është individualizimi i tregut ose nën-tregjeve të duhura të cilave u referohet prokurimi në fjalë. Një aktivitet i tillë do të mundësojë individualizimin e kornizës së prokurimit në fjalë dhe operatorëve ekonomik përkatës.

Një përkufizim i përshtatshëm i tregut përfshin kryesisht individualizimin e karakteristikave kryesore të prokurimit në lidhje me tregun. Së pari, nëse ai është thjesht një produkt ose shërbim ose një kombinim i tyre. Së dyti, nëse tregu përkatës si i individualizuar është i ndarë në nën-tregje që kanë karakteristika, natyrë dhe dinamikë të ndryshme (duke përfshirë operatorë të ndryshëm ekonomik).

Për shembull, industria e softuerit të TI-së është e ndarë në dy tregje të ndryshme:

- “softuer me pakicë”, që do të thotë programe të përdorura në përgjithësi; dhe
- “softuer me porosi”, që do të synohen si projekte specifike të zhvilluara sipas kërkesës për të përmbushur nevojat specifike të klientit.

Softueri i shitjes me pakicë mund të ndahet më tej në **softuer të sistemit** dhe **aplikacione**.

Softueri i sistemit përfaqëson sistemet operative të desktopit si dhe sistemet e serverëve.

Aplikacionet përfshijnë të gjithë programet e tjera që janë duke punuar në softuerin e sistemit, të tilla si: paketat e zyrës, mjetet e krijimit të përmbajtjes, bazat e të dhënave të burimeve njerëzore dhe lojërat. Ndërsa kërkesa për softuer me porosi shpesh rritet, ai mund të shitet në tregun me pakicë.

Një shembull tjetër ka të bëjë me tregun e sigurimeve.

Brenda tregut të përgjithshëm të sigurimeve mund të veçohen nën-segmente të ndryshme: investimet, përgjegjësia civile, rreziqet shëndetësore, profesionale, dëmtimet ndaj mallrave etj. Secili nën-treg ose nën-segment i tregut të përgjithshëm paraqet karakteristika të ndryshme dhe operatorë të ndryshëm ekonomik të cilët duhet të jenë qartë të individualizuar në mënyrë që të përcaktohen më mirë prokurimi dhe vendimet e tij strategjike.

Përkufizimi i duhur i nevojës do të bëjë që Autoriteti Kontraktues t'i afrohet njërit treg ose tjetrit (ose nën tregut) dhe do ta shtyjë Autoritetin Kontraktues në përcaktimin e objektit të duhur të kontratës dhe vendimeve strategjike pasuese, si për shembull: nëse miraton *Kriterin e dhënies së çmimit më të ulët* ose *Kriterin e Tenderit Ekonomikisht më të Favorshëm (TEMF)*, nëse e ndan ose jo procedurën e tenderit në Pjesë (Lote), kriteret e përzgjedhjes dhe masën e tyre.

Përkundrazi, një përkufizim i gabuar i tregut (ose nën-tregut) rrezikon të ekspozojë Autoritetin Kontraktues ndaj dështimeve duke vendosur, për shembull, kritere të papërshtatshme ose jo proporcionale përzgjedhjeje, kritere vlerësimi jo përkatëse, të cilat do të ndikojnë në efektivitetin e prokurimit dhe nivelin e konkurrencës.

6.1. b) Madhësia dhe natyra e tregut. Ka të bëjë me përcaktimin e duhur të strukturës dhe dinamikës së tregut në fjalë.

Së pari, madhësia e tregut total duhet të përcaktohet në terma të shitjeve (në euro). Madhësia totale e tregut më pas mund të ndahet, nëse është e nevojshme në përputhje me qëllimin e prokurimit dhe nivelin e detajeve të kërkuara, në nivel ndërkombëtar, rajonal (zona ballkanike) dhe kombëtar (Kosovë).

Gjithashtu rekomandohet që madhësia totale e tregut të analizohet edhe në terma të shitjeve në sektorin privat kundrejt sektorit publik.

Rezultati i një analize të tillë do të shprehet në mënyrë indikative në termat e mëposhtëm: tregu i përgjithshëm rajonal (zona e Ballkanit) për 'Produktin X' është xxx Euro në vit, nga të cilat tregu i Kosovës është ...%. Pjesa e sektorit publik rajonal për 'Produktin X' është xx%, nga e cila pjesa e sektorit publik të Kosovës është xx%

Përcaktimi i këtyre kuotave do ta shtyjë Autoritetin Kontraktues të individualizojë siç duhet vlerën e qëndrueshme të kontratës, si dhe të tregojë kriteret e duhura të përzgjedhjes në përputhje me strukturën e vetë tregut.

6.1.c) Operatorët kryesorë ekonomik në treg (lojtarët kryesorë) dhe niveli i prezencës së tyre.

Ka të bëjë me individualizimin e operatorëve kryesorë ekonomik aktiv në treg (lojtarët kryesorë) dhe aksionet e tyre të biznesit në lidhje me vetë tregun (përqendrimi). Pasi të identifikohen lojtarët kryesor, është e rëndësishme të përcaktohen dhe të krahasohen për lojtarët kryesorë pjesët e përgjithshme të tregut në sektorin përkatës të tregut publik. Kjo mund të tregojë nëse një operator ekonomik është dominues në treg ose në një segment të tij.

Informacioni i mbledhur mund të mbështesë Autoritetet Kontraktues në përcaktimin e nivelit të përqendrimit të tregut dhe në përcaktimin nëse tregu dominohet nga një numër i vogël apo i madh furnizuesish.

Numri, madhësia dhe shpërndarja e konkurrentëve në një treg ndikojnë në fuqinë negociuese të Autoritetit Kontraktues. Në fakt, tregjet me disa konkurrentë që kanë pjesë të vogla të tregut zakonisht përfshijnë një konkurrencë të madhe dhe kushte më të mira për Autoritetin Kontraktues. Përkundrazi, tregjet me një numër të vogël konkurrentësh (monopol apo oligopol) vuajnë nga aftësia e operatorit ekonomik për të kufizuar kapacitetin e negocimit për Autoritetin Kontraktues.

Rezultati i një analize të tillë do të shprehet në mënyrë indikative në termat e mëposhtëm: firma me pjesën më të madhe të tregut për 'Produktin Z' është 'Kompania A' me afërsisht x% të tregut kombëtar, për një total prej xx Euro/vit. Pjesa e kombinuar e tregut të tre kompanive kryesore për 'Produktin Z' është afërsisht ____% e tregut total, ekuivalente me xx Euro/vit.

Sipas praktikës më të mirë dhe doktrinës ekonomike, shkalla e përqendrimit të tregut normalisht llogaritet duke pjesëtuar pjesën totale të tregut të tre/katër firmave më të mëdha me madhësinë totale të tregut. Sa më afër rezultatit 1.0, aq më i lartë është përqendrimi i tregut dhe mundësia që tregu të jetë një oligopol, duopol ose monopol. Nëse rezultati është më pak se 0.25 përqendrimi është i ulët dhe tregu ka shumë të ngjarë konkurrues.

Në përcaktimin e nivelit të përqendrimit, vëmendje do t'i kushtohet strukturave të pronësisë së furnitorëve në treg. Në rast grupi apo zotërimi, niveli i konkurrencës në treg mund të ndryshohet nga fakti se disa operatorë ekonomik veprojnë si pjesë e disa shoqërive të tjera në të njëjtin treg.

Analiza mund të trajtohet gjithashtu për të përcaktuar praninë e NVM-ve në treg dhe nivelin e përqendrimit të tyre në lidhje me sektorin e tregut publik. Aty ku numri i NVM-ve në treg është i lartë, por prania e tyre në tregun publik është e kufizuar, Autoritetet Kontraktuese inkurajohen të marrin masa për të lehtësuar pjesëmarrjen e tyre.

Përcaktimi i përqendrimit të tregut do ta shtyjë Autoritetin Kontraktues në individualizimin e nivelit të konkurrencës dhe në përcaktimin e llojit të procedurës që do të përdoret.

6.2. Niveli i konkurrencës në treg. Ka të bëjë me individualizimin e faktorëve kryesorë mbi të cilët operatorët ekonomik konkurrojnë në treg, si dhe aftësinë e tyre për të hyrë ose dalë nga tregu. Një informacion i tillë, nëse mbledhet siç duhet, siguron informacion thelbësor në lidhje me dinamikën e tregut, duke përfshirë disponueshmërinë dhe çmimet.

Individualizimi i duhur i elementeve për të cilët operatorët ekonomikë konkurrojnë në tregun përkatës (për shembull çmimi, niveli i shërbimit, shpërndarja, karakteristikat teknike, etj.) do t'i çojë Autoritetet Kontraktuese në vendime të arsyetuara për disa aspekte të prokurimit të tyre, duke përfshirë kriterin e dhënies për t'u zbatuar, ndërmjet çmimit më të ulët dhe kriterit të TEMF. Në të dyja rastet, një vlerësim i tillë do të jetë një nga shtytësit kryesorë në përcaktimin e kriterëve të vlerësimit, si në aspektin e cilësisë ashtu edhe të çmimit.

Është më se e qartë se kur tregjet përbëhen nga mallra ose shërbime të standardizuara që nuk paraqesin dallime përkatëse nga një furnizues në tjetrin, konkurrenca do të bazohet kryesisht në çmim. Në lidhje me këto tregje, i vetmi aspekt i rëndësishëm do të jetë çmimi dhe Autoritetet Kontraktuese rekomandohen të përdorin kriterë kryesisht të bazuara në çmim ose kosto.

Përkundrazi, kur oferta e furnitorëve ndryshon për aspektet e cilësisë, nivelin e shërbimit, marrëveshjet e shpërndarjes, kohën e dorëzimit etj., konkurrenca do të bazohet kryesisht në aspekte të cilësisë, me një qëndrim të vogël për të negociuar mbi çmimet. Në raste të tilla, Autoritetet Kontraktuese sugjerohen të japin kontrata mbi kriterin TEMF dhe konkurrenca do të fokusohet më shumë në komponentin e cilësisë sesa mbi atë ekonomik (çmimin ose koston).

Niveli i konkurrencës mund të ndikohet shumë nga lloji dhe niveli i barrierave për akses në një treg të caktuar. Individualizimi i tyre është një tjetër faktor kyç për përcaktimin e kushteve të përshtatshme të tregut.

Faktorët që krijojnë pengesa për akses mund të përfaqësohen nga rregulloret lokale ose kombëtare të tregut, licencat, pronat intelektuale, ekonomitë e shkallës, kërkesat e mëdha për kapital fillestar.

Barrierat e larta do të thotë më pak konkurrentë. Rrjedhimisht, operatorët ekonomik do të kenë gjasa të konkurrojnë në cilësi dhe jo në çmim. Përkundrazi, tregjet me barriera të ulëta përfshijnë një numër të madh konkurrentësh dhe konkurrenca e çmimeve do të jetë më e mundshme (edhe nëse jo domosdoshmërisht mbizotëruese).

6.3 Prania e furnizimeve zëvendësuese/alternative. Ka të bëjë me përcaktimin e alternativës së mundshme për mallrat/shërbimet/punët e veçanta me supozimin se ato i garantojnë Autoritetit Kontraktues të njëjtat rezultate për sa i përket përmbushjes së nevojës dhe arritjes së rezultatit.

Analiza e prezencës në treg të mallrave/shërbimeve/punëve zëvendësuese ofron alternativë të mundshme në plotësimin e nevojave të Autoritetit Kontraktues. Disponueshmëria e alternativave të përshtatshme mund të jetë veçanërisht e rëndësishme në situata si tregje monopoliste ose në tregje ku ka një vjetrim të shpejtë të produkteve ose ka nivel të lartë inovacioni (për shembull, tregu i IT ose i telekomunikacionit) ose, së fundi, ku kriteri i TEMF përdoret.

Një analizë e nevojave e kufizuar në njohuritë e vetme të mallrave dhe shërbimeve ekzistuese pa një konsultim të duhur të tregut, rrezikon të kufizojë numrin e zgjidhjeve, të përjashtojë zgjidhjet inovative dhe të zvogëlojë numrin e furnitorëve të mundshëm. Në të kundërt, një analizë e kryer mbi rezultatit e kërkuar nga prokurimi, dhe jo vetëm mbi njohuritë e Autoritetit Kontraktues për tregun, mund të hapet për një gamë më të gjerë zgjidhjesh dhe furnizuesish.

Shpesh zgjidhjet alternative nuk merren në konsideratë për shkak të mungesës së njohurive adekuate të tregut ose për shkak se specifikimet teknike të ofruara nga Autoriteti Kontraktues janë shumë strikte. Një përcaktim i qartë i nevojave në fazën e analizës së tyre dhe një konsultim i duhur i tregut, ofron mundësinë për të zgjeruar perspektivën dhe për të hapur një skenar të ri të ndryshëm për sa i përket zgjidhjeve alternative.

6.4 Tendencat e çmimeve. Ky informacion u mundëson Autoriteteve Kontraktuese të zhvillojnë një vlerësim më të besueshëm të kostos së mundshme të prokurimit përkatës duke marrë informacion mbi çmimin ose koston nëpërmjet analizimit të tregut.

Çmimi i vlerësuar i siguron Autoritetit Kontraktues informacionin përkatës për të përcaktuar:

- Një tregues orientues të çmimit të arsyeshëm të kontratës;
- Komponentët e vetëm të çmimit që kuotohet;
- Besueshmërinë e çmimit të ofruar në fazën konkurruese.

Vlerësimi i çmimit në këtë fazë duhet të jetë i pavarur nga propozimi i konkurrentit dhe nuk duhet të jetë rezultat i një kërkese specifike të çmimit drejtuar operatorëve ekonomik në treg në një fazë të hershme të procedurës së tenderit.

Nëse është e mundur, analiza do të fokusohet në individualizimin e të gjitha kostove që lidhen me fazat e ndryshme të ciklit jetësor të prokurimit dhe të vazhdohet me një vlerësim të përgjithshëm të ndikimit ekonomik të kostove të mallrave, punëve ose shërbimeve gjatë kohëzgjatjes së ciklit të tyre jetësor. me kusht që vlera e tyre monetare të mund të përcaktohet dhe verifikohet.

Disa nga këta elementë mund të përfshijnë:

- Kostoja e blerjes (çmimi i paguar).
- Jetëgjatësia e funksionimit (*kostot e përdorimit dhe mirëmbajtjes si shpërndarja, instalimi, servisimi, pjesë këmbimi, etj.*)
- kostoja e punës, duke përfshirë masat për shëndetin dhe sigurinë e punëtorëve.
- Kostot e fundit të jetës (*të tilla si kostot e grumbullimit dhe kostot e riciklimit*).
- Kursimet e qëndrueshmërisë (*të tilla si konsumi i energjisë ose karburantit dhe eksternalitetet mjedisore të lidhura me produktet, punët ose shërbimet e prokuruarat*).

Si pjesë e një analize të kostos, Autoritetet Kontraktuese inkurajohen të përcaktojnë tendencat historike dhe aktuale të çmimeve. Kjo do të ndihmojë në përcaktimin e çmimit të tregut siç kërkohet nga neni 4 i Rregullores 1/2022 për Prokurimin Publik dhe do të ofrojë informacion nëse dhe në çfarë mase mund të priten ose mbahen nga konkurrentët ulje ose rritje çmimi në fazën e dhënies së çmimit.

Përcaktimi i çmimit të duhur të tregut do të ndihmojë Autoritetet Kontraktuese në përcaktimin e fizibilitetit të prokurimit në termat e çmimit të kontratës dhe do t'i ndihmojë ato të përsosin sasinë e parashikuara për prokurim.

Gjatë kryerjes së analizës së çmimeve, Autoritetet Kontraktuese mund t'i referohen një ose më shumë informacioneve të mëposhtme:

- çmimet e paguara në nismën e mëparshme; kjo përfaqëson teknikën më të përdorur, me kusht që iniciativat e referuara të kenë tërhequr dy ose më shumë oferta që konkurrojnë në mënyrë të pavarur për çmim;
- Kostot historike të faturuara për mallra, shërbime ose punë të një qëllimi të ngjashëm;
- Dorëzimi i çmimeve nga ofertuesit konkurrues në një prokurim të mëparshëm të një qëllimi të ngjashëm;
- Çmimet e publikuara në katalogë apo lista çmimesh, çmimet e publikuara të tregut të mallrave dhe indekse të ngjashme;
- Çmimet e disponueshme në tregun e hapur;
- Çmimet e përcaktuara me ligj ose rregullore, nëse janë të disponueshme.

6.5. Ekzistenca e kufizimit ligjor. I referohet ekzistencës së legjislacionit specifik që ndikon në treg. Autoritetet Kontraktuese do të respektojnë legjislacionin kombëtar jo vetëm për atë që ka të bëjë me prokurimin publik, por edhe me legjislacionin që rregullon tregun përkatës. Rrjedhimisht, Autoritetet Kontraktuese duhet të individualizojnë ekzistencën e legjislacionit specifik dhe të vlerësojnë ndikimin që ai ka në prokurimin përkatës. Prokurimi i kryer pa respektuar rregullat e detyrueshme do të jetë në çdo rast i paligjshëm.

6.6 Aspekte të tjera relevante (inovacioni, mjedisi dhe aspektet sociale), ka të bëjë me individualizimin e aspekteve përkatëse në lidhje me propozimet inovative në treg, aspektin mjedisor dhe klauzola sociale.

Nëse analiza kryhet siç duhet, do të ndihmojë Autoritetet Kontraktuese në përcaktimin e kërkesave teknike të afta për të promovuar zgjidhje novatore ose politika mjedisore dhe sociale.

7. Burimet e informacionit

Disa burime informacioni janë të disponueshme për Autoritetet Kontraktuese në mënyrë që të mbledhin informacione të dobishme për të kryer analizat e tregut.

Burimet e informacionit zakonisht referohen si burime parësore dhe dytësore.

Burimet primare janë ato tashmë të disponueshme (për shembull, të dhënat e sistemit të prokurimit elektronik, informacione për iniciativat e mëparshme etj.). Në të kundërt, burimet dytësore janë ato që synojnë kërkimin jashtë për informacione të reja ose të padisponueshme (për shembull duke kryer intervista, duke iu afruar shoqatave të industrisë, duke kryer konsultime paraprake të tregut etj.).

Rekomandohet që burimet parësore të hulumtohen përpara se të kryhen anketa dytësore për shkak të përpjekjeve dhe kostove më të larta që ato përfshijnë. Pasi të arrihet një kuptim i gjerë i tregut

të lidhur, afrimi me furnitorët dhe përdoruesit e produktit (kërkimi dytësor) do të ndihmojë në gjenerimin e një kuptimi më të qartë dhe më të detajuar.

Rekomandohet gjithashtu që anketat për kontratat me vlerë të vogël/mesme të kufizojnë qasjen e tyre ndaj burimeve parësore, ndërkohë që përdorimi i burimeve dytësore rekomandohet fuqimisht për kontratat me vlerë të madhe dhe/ose komplekse si marrëveshje kuadër, duke marrë parasysh ndikimin e tyre të madh në treg.

Në çdo rast, është thelbësore që Autoritetet Kontraktuese të kryejnë mbledhjen e tyre të informacionit në mënyrë transparente dhe të paanshme për të shmangur çdo diskriminim dhe shtrembërim të konkurrencës.

7.1 Mjetet e kërkimit parësor. Mjetet e kërkimit parësor zakonisht ofrojnë një njohuri të përgjithshme të tregut të ofertës dhe operatorëve të tij ekonomik. Për sa i përket informacionit të përgjithshëm të tregut, kjo mund të përfshijë madhësinë e përgjithshme të tregut, furnitorët kryesorë në tregun përkatës dhe informacionin rreth çmimeve. Mjetet e kërkimit parësor mund të përfshijnë:

- a) **Konsultimi i sistemit kombëtar të prokurimit elektronik.** Sistemi kombëtar i prokurimit elektronik përfaqëson depon më të gjerë të informacionit për prokurimet publike në vend. Një shpërndarje e përshtatshme e informacionit, një konsultim i duhur (duke përdorur mjetet e duhura të filtrit) dhe një trajtim adekuat i informacionit të marrë gjatë konsultimit, mund të garantojë një sasi të madhe informacioni të dobishëm në fazën e planifikimit të prokurimit (për shembull, çmimi i paguar për kontratën ekuivalente, numri i tenderëve, rëndësia e kritereve të dhënies, dimensionimi i kritereve të përzgjedhjes etj.).
- b) **Platformat e kërkimit në internet.** Një mjet i tillë mund të përdoret për të marrë një sasi të madhe informacioni dhe rekomandohet si hap i parë në hulumtim dhe alternativë ndaj konsultimit të sistemit të prokurimit elektronik, veçanërisht kur prokurimi ka një rëndësi ndërkombëtare. Në çdo rast, sasia e informacionit është më pak e besueshme se sa ato që mbledhen duke u konsultuar me sistemin e prokurimit elektronik. Kur konsultohet me ueb sajte jozyrtare, duhet të shqyrtohet besueshmëria dhe perspektiva e burimit për të ndihmuar në vlerësimin e saktësisë dhe besimin e informacionit.
- c) **Konsultimi me Autoritete të tjera Kontraktuese.** Konsultimet me zyrtarët e prokurimit në një organizatë që është marrë me prokurime të ngjashme mund të jetë shumë e dobishme për të marrë informacion nga e njëjta perspektivë. Duke u marrë me të njëjtin subjekt prokurimi, ata mund të kenë njohuri për performancën e furnitorëve dhe tregjet e furnizimit dhe mund të shërbejnë si një kontroll realiteti mbi informacionin e mbledhur nga burime të tjera. Zyrtarët e Prokurimit dhe teknikë në Autoritetet e tjera Kontraktuese që blejnë mallra, shërbime dhe punë të ngjashme mund të ofrojnë gjithashtu informacion të vlefshëm, veçanërisht kur ata janë kompetentë për disa tregje specifike, për shembull punë ose zgjidhje

TIK. Në çdo rast, rekomandohet absolutisht që informacioni i mbledhur nga një Autoritet tjetër Kontraktues të përshtatet me Autoritetin Kontraktues kërkuar.

- d) **Baza e të dhënave të legjislacionit e përditësuar.** Njohja e legjislacionit specifik të përditësuar të zbatueshëm në tregun e referuar është një hap i domosdoshëm. Në këtë rast, rekomandohet absolutisht që të eksplorohet legjislacioni në fuqi duke u konsultuar me bazën e të dhënave “*onlinë*” ose institucionin kompetent për tregun specifik.
- e) **Burimet mediatike.** Monitorimi i medias mund të jetë një mekanizëm i dobishëm për marrjen e informacionit në lidhje me aktivitetet me vlerë lajme që ndodhin në tregun e furnizimit.

7.2 Mjetet dytësore të kërkimit. Për kontrata të veçanta, si për shembull kontrata me vlerë të madhe dhe/ose komplekse, kërkimi parësor mund të ketë nevojë -sipas vlerësimit të Autoritetit Kontraktues- të kombinohet me kërkime dytësore për të marrë informacion më të detajuar dhe të personalizuar. Kjo përfshin afrimin (duke mbledhur informacion ose duke kryer intervista) subjekteve në pozicionin më të mirë në tregun përkatës për të kuptuar çështjet që lidhen me prokurimin në fjalë.

Përdorimi i burimit dytësor të informacionit është opion vetëm kur një analizë fillestare 'desktop' e bazuar në mjetet e informacionit parësor nuk mjafton për qëllimin e Autoritetit Kontraktues.

Mjetet dytësore të kërkimit mund të përfshijnë:

- a) **Konsultimi me shoqatat e industrisë përkatëse:** Shoqatat e industrisë (si, për shembull, Dhomat e Tregtisë) zakonisht ofrojnë dhe vënë në dispozicion informacionin përkatës në nivel të përmbledhur në lidhje me tregun përkatës, strukturën e tij, madhësinë e ndërmarrjeve, karakteristikat përkatëse të furnizimeve, aspektet novatore, kostot.
- b) **Organizatat publike të specializuara.** Organizatat e specializuara, si për shembull, Agjencia Kombëtare e Statistikave, Agjencia e Konkurrencës, universitetet, organizatat kërkimore mund të kenë të dhëna, shifra, studime që mund të jenë të dobishme kur mbledhin informacione për tregun e ofertës. Në disa raste, veçanërisht kur kontrata është e përshtatshme për të pasur një ndikim të madh në treg, mund të jetë i nevojshëm një konsultim parandalues me Agjencinë e Konkurrencës për të përcaktuar më mirë strategjinë e prokurimit, duke përfshirë kriteret e përzgjedhjes dhe dhënies, në mënyrë që të shmanget shtrembërimi në konkurrencë.
- c) **Ofruesit e kërkimit të sektorit privat.** Disa organizata ose konsulentë të specializuar të kërkimit të tregut ofrojnë informacion për një tarifë ose mund të përfshihen për të kryer kërkime në një treg të caktuar në emër të Autoritetit Kontraktues.
- d) **Angazhimi i drejtpërdrejtë me operatorët ekonomik.** Konsultimi paraprak i tregut si një angazhim i drejtpërdrejtë me operatorët ekonomik. Autoritetet Kontraktuese mund të angazhohen drejtpërdrejt me operatorët ekonomik si pjesë e një analize tregu. Një angazhim i tillë synon të reduktojë boshllëqet në lidhje me informacionin ndërmjet Autoriteteve Kontraktuese dhe tregut përkatës. Për Autoritetet

Kontraktuese, ai përfaqëson mjetin për mbledhjen e informacionit në lidhje me tregun për një zgjedhje më të përshtatshme të aspekteve strategjike të prokurimit të tij, ndërsa për operatorët ekonomik marrjen e informacionit përkatës në funksion të kontratës së ardhshme. Procesi duhet të planifikohet dhe menaxhohet me shumë kujdes për të shmangur rreziqet e mungesës së transparencës, trajtimit diskriminues ose shtrembërimit në konkurrencë.

Direktiva e BE-së përfshin dispozita që lidhen me një angazhim të tillë të drejtpërdrejtë, duke përdorur termin "*konsultime paraprake të tregut*". Në veçanti, sipas nenit 40 të Direktivës së BE-së, "përpara nisjes së një procedure prokurimi, Autoritetet Kontraktuese mund të kryejnë konsultime në treg me qëllim përgatitjen e prokurimit dhe informimin e operatorëve ekonomik për planet dhe kërkesat e tyre të prokurimit. Për këtë qëllim, Autoritetet Kontraktuese për shembull mund të kërkojnë ose pranojnë këshilla nga pjesëmarrësit e tregut. Kjo këshillë mund të përdoret në planifikimin dhe zhvillimin e procedurës së prokurimit, me kusht që këshilla e tillë të mos ketë efektin e shtrembërimit të konkurrencës dhe të mos rezultojë në shkelje të parimeve të mos diskriminimit dhe transparencës".

Qëllimi i konsultimeve paraprake të tregut është i dyfishtë:

- Asistimi i Autoriteti Kontraktues në përgatitjen e prokurimit të tij, duke përfshirë mundësinë për të "kërkuar ose pranuar këshilla nga pjesëmarrësit e tregut" dhe në përdorimin e kësaj këshille në planifikimin dhe zhvillimin e procedurës së prokurimit (me kusht që një këshillë e tillë të mos ketë efekt në shtrembërimin e konkurrencës dhe të mos rezultojë në shkelje të parimeve të mos diskriminimit dhe transparencës);
- Ofrimin e informacionit për operatorët ekonomik për prokurimin e propozuar. Vendimi për t'u konsultuar drejtpërdrejt me operatorët ekonomik duhet të merret me kujdes nga Autoriteti Kontraktues.

Konsultimet paraprake me tregun tregohen veçanërisht, në rastin e tenderëve komplekse, marrëveshjeve kornizë ose kontratave eksperimentale, me një komponent përkatës teknologjik ose inovativ, kur kontributi i tregut është thelbësor për të mbledhur informacione që përndryshe nuk janë të disponueshme. Nga ana tjetër, përdorimi i këtij mjeti duhet të dekurajohet ose të përjashtohet në lidhje me kontratat e përsëritura ose kontratat që lidhen me shërbime ose furnizime të standardizuara.

Konsultime paraprake përdoren për të përcaktuar:

- Nëse kontrata e propozuar është e qëndrueshme nga perspektiva teknike, financiare, ligjore dhe operationale dhe nëse mund të realizohet brenda afatit kohor të dëshiruar;
- Nëse ka zgjidhje specifike komplekse teknike, Autoriteti Kontraktues nuk ka kapacitete për të përcaktuar për t'u marrë në konsideratë; ka aspekte inovatore ose mjedisore që duhet të merren parasysh;
- niveli i kënaqshëm i tregut në lidhje me kontratën e ngjashme të dorëzuar më parë;

- nëse kontrata mund të dorëzohet nga një operator i vetëm ekonomik ose, për shkak të kompleksitetit të saj, kërkon më shumë se një operator në një grup operatorësh ekonomik (konsorcium).
- Nëse ka një numër të mjaftueshëm furnizuesish në treg për të siguruar konkurrencë efektive;
- dimensionin e operatorit ekonomik në treg;
- interesin real në treg dhe shtrirjen e tij, për të ofruar objektin specifik të kontratës.

Siç është përmendur tashmë, Autoritetet Kontraktuese duhet të jenë transparente në vendimmarrjen e tyre dhe këshillohet që të përgatisin një listë kontrolli ose regjistrim që përfshin arsyet që justifikojnë një vendim për t'u konsultuar drejtpërdrejt me operatorët ekonomik.

Për të shmangur rreziqet e mungesës së transparencës, trajtimit diskriminues ose shtrembërimit të konkurrencës dhe në të njëjtën kohë marrjen e informacionit kuptimplotë, Autoritetet Kontraktuese rekomandohen fuqimisht të planifikojnë dhe menaxhojnë procesin e konsultimit paraprak të tregut në mënyrën e mëposhtme:

- 1) Autoritetet Kontraktuese publikojnë në sistemin e prokurimit elektronik një njoftim, i njohur si **“Njoftimi paraprak për konsultimin e tregut”** (shih *Aneks 1, bashkëngjitur këtij Udhëzuesi*) me të cilin i bëjnë të qartë tregut fillimin e procedurës së konsultimit;
- 2) Njoftimi shpjegon arsyet e zhvillimit të konsultimit dhe hartohet në formën e një pyetëso;ri;
- 3) Pyetjet mund t'i referohen vetëm aspektit teknik të prokurimit si dhe kohëzgjatjes së kontratës, vlerës së mundshme, zgjidhjeve inovative dhe kohës për dhënien e kontratës. Ato nuk mund t'i referohen aspekteve ekonomike të procedurës. Futja e të dhënave ekonomike të OE në kontributin e tij mund të përcaktojë përjashtimin e vetë OE-së nga procedura e ardhshme e tenderit.
- 4) Caktohet një afat kohor për dorëzimin e pyetësorit të plotësuar;
- 5) Çdo operator ekonomik pranohet të dorëzojë pyetësor, përfshirë Organizatat e Shoqërisë Civile, shoqatat përfaqësuese të tregut ose palët e interesuara;
- 6) Autoritetet Kontraktuese analizojnë kontributet në lidhje me nevojat e tyre aktuale dhe i përdorin ato për qëllime të marrjes së vendimit strategjik për procedurën përkatëse, në përputhje me parimet e transparencës, konkurrencës dhe mos diskriminimit.
- 7) AK harton një dokument përmbledhës, duke dhënë dëshmi të rezultateve, i njohur si **“Raporti i analizës së tregut”** (shih *Aneks 2 bashkëngjitur këtij Udhëzuesi*).

Raporti i analizës së tregut, i cili përfshinë të gjithë informacionin e dhënë gjatë procesit të konsultimit paraprak të tregut do t'u vihet në dispozicion kandidatëve dhe tenderueseve në procesin e ardhshëm të tenderit. Raporti i tillë duhet të vihet në dispozicion si pjesë e

dokumenteve të tenderit në datën e publikimit të Njoftimit për kontratë, përveç rasteve kur ka informacion të mbuluar nga sekreti afarist.

8. Raporti i analizës së tregut.

Është e rëndësishme që autoritetet kontraktuese të regjistrojnë procesin e përdorur për përgatitjen dhe kryerjen e analizës së tregut, në mënyrë që të ketë një kuptim të qartë brenda vetë Autoritetit Kontraktues për qëllimin dhe synimet e analizës së tregut. Në përfundim të procesit të analizës së tregut, Autoriteti Kontraktues rekomandohet të përgatisë një raport mbi analizën e tregut. Raporti do të jetë një regjistrim transparent që renditë dhe shpjegon çështjet që janë shqyrtuar, përfshin një regjistrim të burimeve të kërkimit dhe informacionit të përdorur dhe përcakton përfundimet e analizës së tregut.

ANEKS 1:

Konsultimi paraprak i tregut.

Njoftimi Paraprak për Konsultimin e tregut duhet të plotësohet nga Autoritetet Kontraktuese vetëm për kontratat **me vlerë të lartë, të mesme, ose komplekse.**

Qëllimi i këtij mjeti është të kërkojë informacione nga furnizuesit dhe të mbledhë informacion si një input për studimin e tregut për prokurimin e mallrave, shërbimeve dhe punëve.

Ai shërben për të strukturuar informacionin, idetë dhe opinionet e mbledhura nga tregu për t'u përdorur në analizën e tregut.

Ky informacion mund të përdoret nga Autoritetet Kontraktuese si informacion për të përcaktuar kërkesat e prokurimit, për të zgjedhur metodën e duhur të tenderit, për të analizuar dhe vlerësuar propozimet/parashtresat nga operatorët ekonomik dhe për të përcaktuar më mirë rezultatin e zgjidhjes më të mirë për sa i përket rezultateve, çmimit dhe rrezikut. Shablloni mund të jetë veçanërisht i dobishëm për të inkurajuar pjesëmarrjen nga furnitorët që nuk kanë marrë pjesë më parë në tenderët publik. Ai gjithashtu mund të ndihmojë në marrjen e informacionit për mallrat dhe shërbimet aktualisht në zhvillim, dhe veçanërisht për të mbledhur informacion në lidhje me zgjidhjet inovative, propozimin për mbrojtjen e mjedisit dhe çështjet sociale.

Autoritetet Kontraktuese rekomandohen fuqishëm të mos përdorin konsultimin paraprak të tregut si një metodë për të kufizuar ose shtrembëruar konkurrencën.

Për këtë qëllim, Autoritetet Kontraktuese rekomandohen të planifikojnë dhe menaxhojnë procesin e konsultimit paraprak të tregut në mënyrën e mëposhtme:

- 1) Autoritetet Kontraktuese publikojnë në sistemin e prokurimit elektronik një njoftim, i njohur si **“Njoftimi paraprak për konsultimin e tregut”** me të cilin i bëjnë të qartë tregut fillimin e procedurës së konsultimit;
- 2) Njoftimi shpjegon arsyet e zhvillimit të konsultimit dhe hartohet në formën e një pyetësori;
- 3) Pyetjet mund t'i referohen vetëm aspektit teknik të prokurimit si dhe kohëzgjatjes së kontratës, vlerës së mundshme, zgjidhjeve inovative dhe kohës për dhënien e kontratës. Ato nuk mund t'i referohen aspekteve ekonomike të procedurës. Futja e të dhënave ekonomike të OE në kontributin e tij mund të përcaktojë përjashtimin e vetë OE-së nga procedura e ardhshme e tenderit.
- 4) Caktohet një afat kohor për dorëzimin e pyetësorit të plotësuar;
- 5) Çdo operator ekonomik pranohet të dorëzojë pyetësor, përfshirë Organizatat e Shoqërisë Civile, shoqatat përfaqësuese të tregut ose palët e interesuara;
- 6) Autoritetet Kontraktuese analizojnë kontributet në lidhje me nevojat e tyre aktuale dhe i përdorin ato për qëllime të marrjes së vendimit strategjik për procedurën përkatëse, në përputhje me parimet e transparencës, konkurrencës dhe mos diskriminimit.
- 7) AK harton një dokument përmbledhës, duke dhënë dëshmi të rezultateve, i njohur si **“Raporti i analizës së tregut”**

Është dhënë një deklaratë se operatori ekonomik rezervon mundësinë që në procedurën e ardhshme, nëse publikohet, të përfshijë çdo rekomandim të paraqitur në përgjigjen ndaj kërkesës për informacion. Sipas kërkesës për informacion, as autoriteti kontraktues dhe as operatori ekonomik që përgjigjet nuk kanë ndonjë detyrim.

NJOFTIM PARAPRAK PËR KONSULTIMIN E TREGUT

Autoriteti Kontraktues	
Emri i Projektit	
Koha e pritshme e publikimit të procedurës së tenderit	
Kërkesa e tregut do të dorëzohet nga	
Data:	
.....(Shëno të dhëna të tjera përkatëse)	

Ky njoftim i konsultimit të tregut synon:

- të garantojë publicitet maksimal për iniciativën përkatëse dhe të sigurojë shpërndarjen më të gjerë të informacionit;

- të sigurojë pjesëmarrjen më fitimprurëse nga palët e interesuara;
- të shpërndajë informacion në lidhje me karakteristikat cilësore dhe teknike të mallrave, punëve dhe shërbimeve që janë objekt i kontratës përkatëse;
- të pranojë vëzhgime dhe sugjerime nga palët e interesuara për një njohje më të plotë të tregut;
- të identifikojë zgjidhjet më të mira të tregut, me një përmbajtje të lartë inovative dhe ndikim të fortë për sa i përket efektivitetit dhe efikasitetit të zgjidhjes së propozuar, avantazhit ose reduktimit të ndikimeve mjedisore ose sociale që kanë për synim punonjësit, klientët ose komunitetin e saj;
- *[shënoni ndonjë objektiv tjetër: p.sh. përfshijnë kategori të reja biznesesh (si bizneset e reja, NMVM-të, etj.)]*

Lidhur me projektin aktual, ju lutemi jepni kontributin tuaj pa pagesë - duke plotësuar këtë pyetësor dhe duke dërguar të nënshkruar brenda ---- ditëve kalendarike nga data e lartpërmendur në adresën e mëposhtme elektronike: _____

I gjithë informacioni i dhënë me këtë dokument do të përdoret vetëm për qëllimet e zhvillimit të projektit në fjalë dhe nuk duhet të parashikojë kuota specifike në lidhje me produktin/shërbimin/punën, që është objekt i këtij konsultimi.

Ju lutemi tregoni nëse kontributet tuaja përmbajnë informacion dhe/ose të dhëna të mbrojtura nga të drejtat e pronësisë ose në çdo rast që zbulojnë sekrete të korporatës, tregtare ose industriale, si dhe çdo informacion tjetër konfidencial.

Luten operatorët ekonomik të interesuar të specifikojnë nëse zbulimi i asaj që është pjesë e kontributit të tyre duhet të trajtohet në mënyrë anonime, duke pasur parasysh qasjen e mundshme të operatorëve të tjerë ekonomik në rezultatet e këtij konsultimi.

Konsultimi aktual nuk paraqet asnjë detyrim për autoritetin kontraktues që të marrë në konsideratë informacionin dhe/ose të kryejë procedurën përkatëse të tenderit. Kështu, Autoriteti Kontraktues rezervon të drejtën, dhe operatorët ekonomik njohin të drejtën, për të ndërprerë, modifikuar, zgjatur ose pezulluar procedurën përkatëse të tenderit, duke siguruar, me kërkesë të palëve të përfshira, kthimin e çdo dokumentacioni të depozituar i cili veprim, në asnjë mënyrë, nuk jep ndonjë të drejtë ose pretendim për ndonjë kompensim.

Përshkrim i shkurtër i projektit *[in Shënoni një përshkrim të shkurtër të nismës (mallrave/shërbimeve) që i nënshtrohet analizës së tregut]*

Pyetjet *[zgjidhni vetëm pyetjet që i konsideroni të rëndësishme për qëllimin e anketimit tuaj]*

- 1) Tregoni aktivitetin kryesor të kompanisë suaj, madhësinë për sa i përket punëtorëve dhe qarkullimit dhe shpjegoni nëse aktiviteti juaj mbulon objektin e kontratës:
.....
- 2) Ju lutemi tregoni nëse kompania juaj është një NVM:
.....
- 3) Tregoni nëse kompania është pjesë e shoqatave tregtare. Nëse po, tregoni cilat:
.....
- 4) Tregoni nëse kompania ka certifikime. Nëse po, tregoni cilat:
.....
- 5) Tregoni vëllimin kompleks të biznesit tuaj në tri vitet e fundit:
.....
- 6) Tregoni pjesën e biznesit tuaj në % të aksioneve private/publike:
.....
- 7) Tregoni përvojën tuaj të mëparshme (në tri vitet e fundit) për kontrata me qëllime të ngjashme në sektorin publik (kombëtar ose ndërkombëtar). Ju lutemi tregoni formën e pjesëmarrjes suaj (vetëm, në partneritet) në projektet e mëparshme që kanë pasur një qëllim të ngjashëm me atë të këtij projekti:
.....
- 8) Tregoni çdo karakteristikë minimale dhe/ose teknike në përmirësim të shërbimeve/mallrave/punëve, duke iu referuar objektit të projektit, që konsiderohet të jetë me rëndësi më të madhe:
.....
- 9) Parashikohet të përfshihen Pjesë (lote) të ndryshme në lidhje me furnizimin/aktivitetet e mëposhtme.....
Cili është kapaciteti juaj për të mbuluar aktivitetet/furnizimet e ndryshme?:
.....
- 10) Cila është mbulimi gjeografik i kapacitetit të biznesit tuaj?:
.....
- 11) Përshkruani vlerën e shtuar që kompania juaj mund të transferojë në objektin e projektit të mbuluar nga ky konsultim tregu:
.....

12) Përshkruani çdo shërbim/produkt inovativ që mund të ofrohet si pjesë e aktivitetit të referuar në projektin që është subjekt i këtij konsultimi tregu. Jeni të ftuar të tregoni praninë eventuale të produkteve të reja ose zgjidhjeve të reja ose shërbimeve të reja në dispozicion për kryerjen e shërbimeve që janë subjekt i këtij projekti të cilat sjellin efektivitet dhe efikasitet më të madh, reduktim të ndikimeve mjedisore ose përfitime sociale për punëtorët, klientët dhe shoqërinë civile:

.....

13) Tregoni rregulloret specifike kombëtare ose ndërkombëtare që rregullojnë përfundimisht tregun relevant:

.....

14) Përshkruani zgjidhjet dhe/ose politikat e korporatës të miratuara nga kompania juaj për të reduktuar ndikimin mjedisor sa i përket reduktimit të përdorimit të burimeve (përfshirë energjinë), reduktimit ose eliminimit të substancave të rrezikshme, reduktimit të mbetjeve, gjatë gjithë ciklit jetësor të produktit. Në përgjithësi, tregoni se çfarë lloj politikash sociale dhe mjedisore ndjek kompania juaj:

.....

15) Ku është e mundur, përshkruani politikat e kompanisë suaj për sa i përket përfitimeve për punonjësit, klientët dhe komunitetin e saj, gjithashtu në aspektin e përfshirjes sociale dhe barazisë gjinore dhe të gjeneratave:

.....

16) A do të ishit të interesuar të merrni pjesë në këtë projekt? Nëse jo, tregoni arsyet:

.....

17) Ju lutemi referoni çdo problem që keni hasur në pjesëmarrjen e mëparshme në procedurat e tenderit, të nisura nga cilido autoritet kontraktues, që ka pasur një qëllim që ndërlidhet me atë të projektit aktual:

.....

18) [shënoni pyetje të tjera në lidhje me ndonjë aspekt të përgjithshëm ose të veçantë që ka të bëjë me projektin:]

.....

Faleminderit për plotësimin e kësaj ankete. Rezultatet do të përdoren për të përmirësuar rezultatin e Autoritetit Kontraktues.

Përfaqsesi i OE:

Nënshkrimi:

Data:

ANEKS 2:

Raporti i Analizës së Tregut

Kjo duhet të plotësohet nga Autoritetet Kontraktuese vetëm për kontrata me vlerë *të lartë, të mesme* ose *komplekse*.

Qëllimi i këtij mjeti është mbledhja e informacionit si një input për prokurimin përkatës të mallrave, shërbimeve dhe punëve për të gjitha procedurat e tenderit.

Qëllimi i analizës së tregut është:

- Rritja e ndërgjegjësimit për karakteristikat e tregut dhe përcjellja e zhvillimeve ose trendëve të fundit të tregut që mund të ndikojnë në konkurrencë ose që mund të shkaktojnë veprime të fshehta.
- mbledhja e informacionit për operatorët ekonomik në tregun përkatës, produktet e tyre, çmimet dhe strukturat e kostos.

- mbledhja e informacionit në lidhje me ndryshimet e fundit të çmimeve. Kjo do t'i ndihmojë praktikuesit e prokurimit të informohen për çmimet në zonat gjeografike fqinje dhe për çmimet e produkteve të mundshme alternative.
- mbledhja e informacionit rreth tenderëve të kaluar për produkte të njëjta ose të ngjashme.

Raporti ofron një mjet për të dokumentuar dhe për të futur informacionin e mbledhur dhe të analizuar nga zyrtarët e prokurimit gjatë fazës para tenderimit të ciklit të prokurimit.

Rezultati i analizës së tregut do të ndihmojë autoritetet kontraktuese në:

- përcaktimin e kërkesave realiste të tenderit;
- përzgjedhjen e procedurës më të përshtatshme të tenderit;
- përcaktimin e kriterëve të dhënies dhe rëndësinë e tyre;
- përcaktimin e planifikimit dhe buxhetit; dhe
- mbledhjen dhe analizimin e informacionit mbi strukturën e tregut, aftësitë e furnitorëve dhe trendët e çmimeve.

Raporti duhet të jetë i përshtatur për të mbledhur dhe analizuar gjithashtu informacionin mbi objektivat e mundshëm dytësor, si çështjet lidhur me inovacionin, mjedisin dhe çështjet sociale.

Raporte të tilla ndihmojnë për të siguruar që informacioni mund të ndahet lehtësisht ndërmjet autoriteteve kontraktuese që i qasen prokurimeve të ngjashme, në mënyrë që të përmirësojnë të kuptuarit dhe njohuritë e tyre për tregun përkatës.

Autoriteti Kontraktues:	
Emri i Projektit:	
Përgatitur nga:	
Pozita:	
Data e raportimit:	

Burimi i informacionit për analizën e tregut

1. Kur është bërë analiza e tregut?

2. A i jeni qasur tenderëve të mëparshëm të ngjashëm?

Nëse po, tregoni numrin e tenderit, autoritetin kontraktues dhe temën e kontratës

Nëse jo, tregoni arsyet

3. Informacioni u mblodh duke përdorur:

Sistemim e prokurimit elektronik (*specifikoni procedurën*) []

Hulumtim të bazuar në ueb (*specifikoni se ku jeni qasur*). []

Konsultim me autoritete të tjera kontraktuese (*specifikoni autoritetet*). []

Organizatrat publike të specializuara (*specifikoni cilat*) []

Konsultim me shoqata të industrisë përkatëse (*specifikoni cilat*) []

Konsultim të drejtpërdrejtë me operatorët ekonomik. Konsultimi paraprak publik i tregut []

Tjetër (*specifikoni*) []

Nëse ka pasur një konsultim paraprak të tregut, si janë identifikuar operatorët ekonomik? Sa janë kontaktuar? Sa janë përgjigjur?

.....

Rezultatet e anketës (*plotësoni ato që kanë të bëjë me temën e kontratës ose kur ka informacione të disponueshme, duke dhënë shpjegime*)

1. Përkufizimi i tregut të përshtatshëm (*Jepni informacion në lidhje me identifikimin e tregut dhe nëse nën segmentet e tregut janë të pranishme. Shih par. 6.1.a të Udhëzuesit*)

.....

2. Madhësia dhe natyra e tregut (*Jepni informacion për dimensionin e tregut në total. Duhet të shprehet në terma të shitjes (në euro). Madhësia totale e tregut mund të ndahet, nëse është e nevojshme, në nivel ndërkombëtar, rajonal (zona ballkanike) dhe kombëtar (Kosova). Gjithashtu rekomandohet që madhësia totale e tregut të analizohet edhe në terma të shitjeve në sektorin privat kundrejt sektorit publik Shih par.6.1.b të Udhëzuesit*)

3. Operatorët kryesor ekonomik në treg (aktorët kryesorë) dhe niveli i prezencës së tyre. (*Jepni informacion në lidhje me individualitetin e operatorëve ekonomikë kryesorë aktivë në treg (aktorët kryesorë) dhe aksionet e tyre të biznesit në lidhje me vetë tregun (përqendrimi). Një furnizues mbizotërues mund të jetë ai që çon në ndryshime të çmimit ose aspekteve teknike. Pasi të identifikohen aktorët kryesorë, është e rëndësishme të përcaktohen dhe të krahasohen, për aktorët kryesorë, aksionet e përgjithshme të tregut në sektorin përkatës të tregut publik. Kjo mund të tregojë nëse një operator ekonomik është mbizotërues në treg ose në një segment të tij. Jepni*

informacion edhe për praninë e NVM-ve. Shih par. 6.1.c të Udhëzuesit).....

..

4. Niveli i konkurrencës në treg. (Ka të bëjë me individualizimin e faktorëve kryesorë mbi të cilët operatorët ekonomikë konkurrojnë në treg, si dhe aftësinë e tyre për të hyrë ose dalë nga tregu. Ju lutemi referojuni elementeve për të cilët konkurrojnë operatorët ekonomikë në tregun përkatës (për shembull çmimi, niveli i shërbimit, koha e dorëzimit, karakteristikat teknike, etj.) si dhe treguesve të pengesave të mundshme për t'u qasur në treg (duke treguar, për shembull, rregulloret e tregut lokal ose kombëtar, licencat, pronat intelektuale, ekonomitë e shkallës, kërkesat e mëdha për kapital fillestar, etj. Shih paragrafin 6.2 të Udhëzuesit)

5. Prania e furnizimeve zëvendësuese/alternative. (Ka të bëjë me përcaktimin e alternativës së mundshme për mallrat/shërbimet/punimet e veçanta me supozimin se ato i garantojnë autoritetit kontraktues të njëjtat rezultate për sa i përket prodhimit. Jepni informacion nëse produktet janë aktualisht të disponueshme për të përmbushur nevojat e Autoritetit Kontraktues. Tregoni nëse ka mallra ose shërbime alternative zëvendësuese aktualisht në zhvillim që mund të merren parasysh në të ardhmen. Shih par. 6.3 të Udhëzuesit).....

6. Trendët e çmimeve (Jepni informacion rreth trendëve historikë dhe aktualë të çmimeve, duke shpjeguar burimin nga janë nxjerrë çmime të tilla. Shih par. 6.4 të Udhëzuesit)

.....

7. Ekzistenca e kufizimeve ligjore (Jepni informacion që i referohet ekzistencës eventuale të legjislacionit specifik që ndikon në tregun përkatës. Shih par. 6.5 të Udhëzuesit).....

8. Aspekte të tjera relevante (aspektet inovative, mjedisore dhe sociale). (Jepni informacion rreth individualizimit të aspekteve relevante në lidhje me propozimet inovative në treg, aspektin mjedisor dhe klauzolat sociale. Shih par. 6.6 të Udhëzuesit).....

