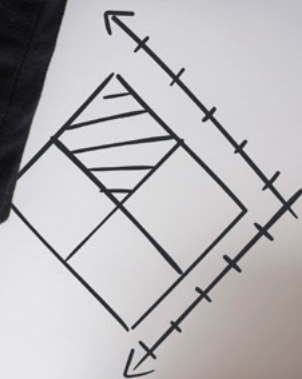


RINKOS KONSULTACIJOS: IŠŠŪKIAI IR GALIMYBĖS

B	A+B
3	4
8	10



Turinys

3	Rinkos konsultacija: sąvoka, tikslas
5	Rinkos konsultacijos tikslingumas, teikiamos galimybės / nauda
7	Efektyvios rinkos konsultacijos prielaidos
12	Rinkos konsultacijos vykdymas: pagrindiniai aspektai
18	Rinkos konsultacija įvyko. kas toliau?

Santrumpų sąrašas

CVP IS – Centrinė viešųjų pirkimų informacinė sistema

Direktyva 2014/24/ES – 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2014/24/ES dėl viešųjų pirkimų, kuria panaikinama Direktyva 2004/18/EB

Direktyva 2014/25/ES – 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2014/25/ES dėl subjektų, vykdančių veiklą vandens, energetikos, transporto ir pašto paslaugų sektoriuose, vykdomų pirkimų, kuria panaikinama Direktyva 2004/17/EB

KSPĮ (Komunalinio sektoriaus pirkimų įstatymas) – Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektų, įstatymas.

Pirkimo sutartis – viešojo pirkimo – pardavimo sutartis ir pirkimo – pardavimo sutartis.

Pirkimo vykdytojas – perkančioji organizacija arba perkantysis subjektas.

VPĮ – Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas.

Gairių naudojimas

1. Kam skirtos šios gairės? Šios gairės pirmiausia skirtos pirkimo vykdytojų darbuotojams, atsakingiems už pirkimų planavimą ir vykdymą. Gairės gali būti naudingos ir tiekėjams, norintiems geriau suprasti rinkos konsultacijų tikslą ir mechanizmą.

2. Simbolių paaiškinimas. Visose gairėse svarbios vietos žymimos šiais simboliais:



ĮSPĖJIMAS!

Šiuo simboliu nurodoma, kur dažniausiai daromos didžiausios klaidos.



DĖMESIO!

Šiuo simboliu žymimi aspektai, kuriuos reikia žinoti, kad rinkos konsultacija vyktų tinkamai ir būtų efektyvi.



PAGALBA!

Šiuo simboliu pažymėtoje vietoje pateikiami tinkamos praktikos pavyzdžiai ar nuorodomis į kitus dokumentus pateikta papildomų šaltinių.

3. Gairių taikymo apimtis. Šiame dokumente pateikiamomis gairėmis siekiama supažindinti pirkimų vykdytojus ir tiekėjus su nauja VPĮ nustatyta priemone – rinkos konsultacijomis, atkreipti dėmesį į rinkos konsultacijos vykdymui reikšmingus aspektus ir skatinti vadovautis egzistuojančiomis gerosiomis praktikomis. Gairės teisiškai neprivalomos, pateikiamos bendrosios rekomendacijos ir gerosios praktikos pavyzdžiai.

RINKOS KONSULTACIJA: SAŲOKA, TIKSLAS

Rinkos konsultacija – pirkimo vykdytojo bendradarbiavimas su kompetentingais subjektais (nepriklausomais ekspertais, institucijomis arba rinkos dalyviais) iki pirkimo pradžios.

Rinkos konsultacijos tikslas – tinkamas pasirengimas pirkimui ir tiekėjų informavimas apie savo pirkimų planus ir/ ar reikalavimus pirkimams.

Rinkos konsultacija naudotina:

- išsiaiškinti įvairius su pirkimo objektu susijusius klausimus (pvz., *ką man apskritai gali pasiūlyti rinka, kokie reikalavimai įsigyjamam pirkimo objektui privalo būti nustatyti, o kokie – tik pageidautini, kokie sprendiniai geriausiai tenkintų mano poreikius*);
- identifikuoti pirkimo sutarties sudarymui ir vykdymui reikšmingus aspektus (pvz., *kokios sąlygos, atsižvelgiant į pirkimo objekto specifiką, būtinai turi būti įtrauktos į pirkimo sutartį, kokios galimos kliūtys įgyvendinant mano poreikius, kokios rizikos kyla vykdant pirkimo sutartį*);
- nustatyti tinkamą pirkimo strategiją (pvz., *ar vykdyti neskelbiamas derybas, ar konkurencinį dialogą*).

Lietuvoje rinkos konsultacijos vykdymas yra **galimybė, o ne prievolė**.

Valstybėse narėse reikalavimai dėl rinkos konsultacijų privalomumo gali skirtis, pvz., *Kroatijos nacionalinė teisė nustato, kad rinkos konsultaciją vykdyti privaloma, jei numatomų įsigyti paslaugų ar darbų pirkimo vertė viršija 209 000 Eur (be PVM)*.

Vertinant iki 2017 m. liepos 1 d. galiojusias VPĮ nuostatas, rinkos konsultacijos yra naujovė – ankstesnė VPĮ redakcija, reglamentavusi tiek klasikinio, tiek komunalinio sektoriaus pirkimus, tokio mechanizmo nenumatė. VPĮ ir KSPĮ ši galimybė atsiranda perkėlus Direktyvos 2014/24/ES ir Direktyvos 2014/25/ES nuostatas.

Direktyvose rinkos konsultacijų galimybė įtvirtinama atsižvelgiant į tokius aspektus kaip:

- poreikis reaguoti į rinkos pokyčius;
- būtinybė užtikrinti dialogą tarp pirkimų vykdytojų ir rinkos;
- inovatyvių sprendimų poreikis;
- poreikis iš anksto informuoti rinką apie būsimus pirkimus;
- poreikis informuoti rinką apie egzistuojančią paklausą.

Galimybė vykdyti rinkos konsultacijas numatyta:

- **VPĮ 27 str. 1 d. 1 p.:** Perkančioji organizacija, siekdama pasirengti pirkimui ir pranešti tiekėjams apie savo pirkimo planus ir reikalavimus, gali: 1) prašyti suteikti ir gauti nepriklausomų ekspertų, institucijų arba rinkos dalyvių konsultacijas. Šiomis konsultacijomis remiamasi pirkimo metu, jeigu dėl tokių konsultacijų nėra iškreipiama konkurencija ir pažeidžiami nediskriminavimo ir skaidrumo principai. Perkančiajai organizacijai nusprendus paskelbti kvietimą suteikti šiame punkte nurodytas konsultacijas, šis kvietimas turi būti skelbiamas Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje Viešųjų pirkimų tarnybos nustatyta tvarka <...>;

- **KSPĮ 39 str. 1 d. 1 p.:** Perkantysis subjektas, siekdamas pasirengti pirkimui ir pranešti tiekėjams apie savo pirkimų planus ir reikalavimus, gali: 1) prašyti suteikti ir gauti nepriklausomų ekspertų, institucijų arba rinkos dalyvių konsultacijas. Šiomis konsultacijomis remiamasi pirkimo metu, jeigu dėl tokių konsultacijų nėra iškreipiama konkurencija ir pažeidžiami nediskriminavimo ir skaidrumo principai. Perkančiajam subjektui nusprendus paskelbti kvietimą suteikti šiame punkte nurodytas konsultacijas, šis kvietimas turi būti skelbiamas Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje Viešųjų pirkimų tarnybos nustatyta tvarka <...>.

VPĮ aiškinamasis raštas nurodo:

Siekdama kokybiškesnių pirkimų, perkančioji organizacija gali konsultuotis su nepriklausomais ekspertais, institucijomis, rinkos dalyviais dėl pirkimų planavimo, atlikimo, pirkimo dokumentų rengimo. Tokios konsultacijos turi vykti nepažeidžiant tiekėjų konkurencijos, nediskriminavimo, skaidrumo principų.

Pirkime nedraudžiama dalyvauti tiekėjui, kuris padėjo šiam pirkimui pasirengti, tačiau jeigu jo dalyvavimas pažeidžia tiekėjų konkurenciją ir to neįmanoma atitaisyti mažiau intervencinėmis priemonėmis, tokio tiekėjo pasiūlymas atmetamas.

Direktyvos 2014/24/ES 40 str. Pirminės rinkos konsultacijos

Prieš pradėdamos pirkimo procedūrą, perkančiosios organizacijos gali organizuoti rinkos konsultacijas, kad pasirengtų pirkimui ir praneštų ekonominės veiklos vykdytojams apie savo pirkimo planus bei reikalavimus. Šiuo tikslu perkančiosios organizacijos gali, pavyzdžiui, prašyti nepriklausomų ekspertų, institucijų arba rinkos dalyvių suteikti konsultacijas arba iš šių subjektų gauti konsultacijas. Tomis konsultacijomis gali būti remiamasi planuojant ir vykdant pirkimo procedūrą, su sąlyga, kad dėl tokių konsultacijų neiškreipiama konkurencija ir nėra pažeidžiami nediskriminavimo ir skaidrumo principai.

Direktyvos 2014/25/ES 58 str. Pirminės rinkos konsultacijos

Prieš pradėdami pirkimo procedūrą, perkantieji subjektai gali organizuoti rinkos konsultacijas, kad pasirengtų pirkimui ir praneštų ekonominės veiklos vykdytojams apie savo pirkimo planus bei reikalavimus. Šiuo tikslu perkantieji subjektai gali, pavyzdžiui, prašyti nepriklausomų ekspertų, institucijų arba rinkos dalyvių suteikti konsultacijas arba iš šių subjektų gauti konsultacijas. Tomis konsultacijomis gali būti remiamasi planuojant ir vykdant pirkimo procedūrą, su sąlyga, kad dėl tokių konsultacijų neiškreipiama konkurencija ir nėra pažeidžiami nediskriminavimo ir skaidrumo principai.

Nemaža dalis pirkimų vykdytojų rinkos konsultacijų naujove, veikiausiai, jau nepavadintų, kadangi tokias konsultacijas jie vykdė ir anksčiau, nors iki 2017 m. birželio 30 d. galiojusi VPĮ redakcija galimybės vykdyti rinkos konsultacijas nenustatė.

Rinkos konsultacija nelaikytina:

- kvietimas derėtis;
- konsultantų ar kitų ekspertų teikiama pagalba rengiant pirkimo dokumentus, pvz., *įsigytos konsultacinės paslaugos dėl pirkimo dokumentų rengimo*;
- bet kokia ekspertų pagalba pirkimo procedūros metu, pvz., *išorės ekspertų dalyvavimas vertinant pasiūlymus*;
- konkurencinio dialogo metu vykdomos derybos ir kitos konkurencingos procedūros, kurių metu deramasi, pvz., *skelbiamos derybos*.



RINKOS KONSULTACIJOS TIKSLINGUMAS, TEIKIAMOS GALIMYBĖS / NAUDA

Rinkos konsultacija bus reikalinga ne visų atliekamų pirkimų atveju. Rinkos konsultaciją vykdyti:

- **netikslinga, jei** – įsigyjamas pirkimo objektas yra paprastas, ir tam, kad būtų tinkamai nustatyti jam keliami reikalavimai, nereikia turėti specifinės informacijos / žinių, praktika įsigyjant šį pirkimo objektą jau yra susiformavusi ir nusistovėjusi, su konkrečiu projektu susijusios rizikos yra tipinės, todėl gerai žinomos bei gana paprastai suvaldomos, ir panašiai.
- **tikslinga, jei** – įsigyjamas pirkimo objektas yra sudėtingas, pirkimo vykdytojas nežino, ką jam gali pasiūlyti rinka, koks variantas iš egzistuojančiųjų patenkintų jo turimus poreikius ir jam reikia pagalbos identifikuojant jam tinkamiausią sprendimą, norint tinkamai nustatyti pirkimo objektui keliamus reikalavimus (kurie jų būtini, o kurie – tik pageidautini, ir panašiai), reikalinga turėti specifinės informacijos / žinių, nėra gerai žinomos su konkrečiu projektu susijusios rizikos ir / ar jų suvaldymo priemonės, ir panašiai.

Rinkos konsultacijos teikiamos galimybės / nauda pirkimo vykdytojui

- **Paprasciau apibrėžti reikalavimus** – su nepriklausomų subjektų pagalba kur kas lengviau identifikuoti, kas pirkimo vykdytojui iš tiesų yra reikalinga, geriausiai atitinka jo poreikius, egzistuojančias alternatyvas ir suformuluoti nustatomus reikalavimus;
- **Geresnis supratimas, ar numatyti reikalavimai yra įgyvendinami** (rinkos konsultacijų metu pirkimo vykdytojas gali išsiaiškinti, kokie sprendiniai galimi reikiamam tikslui pasiekti, koks variantas jo atveju būtų geriausias, rinkos galimybės pateikti tai, ko norima, galimos rizikos);
- **Optimalios pirkimų strategijos nustatymas** – kai pirkimo vykdytojui žinoma, kas jam reikalinga ir kaip tai galima pasiekti, jis nebesvarsto tam atvejui netinkamų, neefektyvių variantų, taip pat sumažėja poreikis naudoti sudėtingas ir brangias procedūras, tokias kaip konkurencinis dialogas;
- **Trumpesni pirkimo procedūrų terminai** – tinkamai pasiruošus pirkimui (išsamiai išanalizavus pirkimo objekto specifiką, sutarties sudarymui ir vykdymui reikšmingas aplinkybes ir panašiai) sumažėja tikimybė, jog procedūrų metu iškils esminiai klausimai, galintys ilgam sutrukdyti pirkimo procedūrą ar netgi nulemti jos nutraukimą;
- **Įtaka konkurencijai** – iš anksto informavus tiekėjus apie būsimą pirkimą, tikėtinas didesnis tiekėjų susidomėjimas juo (atitinkamai – ir konkurencija pirkimo metu), kas gali sumažinti tikimybę pirkimo vykdytojui būti priklausomam nuo riboto suinteresuotų tiekėjų skaičiaus;
- **Įtaka pasiūlai** – informuojant tiekėjus apie pirkimo vykdytojo poreikius, jiems sudaroma galimybė pasiruošti tų poreikių patenkinimui (užsitikrinti reikiamus išteklius bei gebėjimus). Tiesa, toks poveikis įmanomas tuomet, kai pats pirkimo vykdytojas aktyviai domisi netradiciniais sprendimais, inovacijomis;
- **Potencialių problemų ar spręstinių klausimų įgyvendinant projektą identifikavimas;**
- **Skaidrumas** – kartais tiekėjai pirkimą *a priori* laiko neskaidriu. Tokia situacija dažniausiai susiklosto dėl informacijos apie pirkimą trūkumo. Konsultuodamasis su rinka pirkimo vykdytojas pirmiausia atlieka gestą, rodantį, kad jis yra atviras tam, ką gali pasakyti įvairūs kompetentingi subjektai – nepriklausomi ekspertai, institucijos ar rinkos dalyviai, ir siekia efektyvinti atliekamus pirkimus bei racionaliai naudoti turimus finansinius resursus, pasinaudodamas minėtų subjektų žiniomis bei patirtimi.

Rinkos konsultacijos teikiamos galimybės / nauda tiekėjui

- Galimybė parodyti pirkimo vykdytojui, jog „aš egzistuoju ir turiu ką pasiūlyti“;
- Galimybė siūlyti inovatyvius sprendimus bei taip pamažu keisti pirkimo vykdytojų pirkimų praktikas / paklausą – pirkimų vykdytojai neretai perka vadovaudamiesi susiformavusiais įpročiais, neieškodami naujų, efektyvesnių sprendimų. Tokia situacija susiklosto tiek dėl nežinojimo, ką gali pasiūlyti rinka, tiek dėl baimės kažką padaryti netinkamai (pvz., surašyti vienam tiekėjui pritaikytus reikalavimus arba surašyti juos tokiais, kad niekas negalės jų įgyvendinti). Kompetentingi subjektai šiuo atveju veikia kaip padėjėjas pirkimo vykdytojui, informuojantis apie egzistuojančias alternatyvas bei jų įgyvendinimo galimybes;
- Galimybė užduoti klausimus ir aptarti kitus su pirkimu susijusius aspektus ankstyvoje stadijoje – pirkimo procedūros dar nevyksta, tad pats procesas nėra taip griežtai formalizuotas (nors pirkimo vykdytojas veikiausiai bus numatęs pagrindines rinkos konsultacijos vykdymo taisykles, konsultacijos etapus, terminus pateikti atsakymams į jį dominančius klausimus, ir panašiai);
- Geresnis informuotumas apie pirkimo vykdytojų poreikius ir keliamus reikalavimus;
- Galimybė iš anksto pasirengti numatomam pirkimui.



Viena Švedijos savivaldybė nusprendė, jog yra poreikis mokykloms tiekti *halal* maisto produktus. Vykdydama rinkos konsultaciją ji gavo tiekėjų atsakymą, kad šiuo metu pasiūlyti *halal* produkcijos jie negali, tačiau po 8 mėnesių, jau vykdant pirkimą, sulaukta 3 tiekėjų pasiūlymų – tiekėjai per tą laiką prisitaikė prie išreikštų pirkimo vykdytojo poreikių ir pakoregavo siūlomos produkcijos asortimentą.

EFEKTYVIOS RINKOS KONSULTACIJOS PRIELAIDOS

Pirkimo organizavimo procese rinkos konsultacija nėra pirmasis pirkimo vykdytojo atliekamas veiksmas:

1. Pradinis pasirengimas

2. Rinkos konsultacija

3. Pirkimo procedūros

Pirmiausia turi būti atliktas pradinis pasirengimas, paklojantis tvirtus pagrindus efektyviai rinkos konsultacijai. Prieklausomai nuo to, kokia numatoma toliau aptariamų klausimų apimtis, šis etapas gali užtrukti kelis mėnesius. Pradinio pasirengimo stadijos metu pirkimo vykdytojas sau turi atsakyti į kelis klausimus:

1

Ką jau žinau? / Esamos situacijos apibūdinimas

Pirkimo vykdytojas turi surinkti prieinamą informaciją ir įsivertinti, kas jam jau yra žinoma apie pirkimo objektą, rinkoje siūlomus jo variantus, įprastinius / tipinius objekto naudotojo poreikius (pvz., *ugniagesiui reikalingą įrangą įvykio vietoje, būtinąsias apsauginio kostiumo savybes, ir panašiai*); pirkimo objekto įsigijimo specifiką (pvz., *praktikoje taikomas efektyvias pirkimų strategijas*), sutarties sudarymo ir jos vykdymo specifiką, galimas rizikas, jų suvaldymo priemonės ir panašiai – taip identifikuojama, kur yra informacijos spragos ir poreikis nepriklausomų subjektų pagalbai.

Šiame etape pirkimo vykdytojas tyrinėja rinką – ieško informacijos internete, specialiojoje spaudoje (jei tokia yra), domisi kitų pirkimų vykdytojų patirtimi atitinkamoje srityje, teikia paklausimus kompetentingiems subjektams ir panašiai. Kitaip tariant – priklausomai nuo pirkimo objekto specifikos, atlieka „namų darbus“. Surinkta informacija neviešinama – ji skirta paties pirkimo vykdytojo poreikiams, geresniam supratimui apie aktualų pirkimo objektą.

Pvz., pirkimo vykdytojas planuoja įsigyti elektroninių pirkimų sistemos sukūrimo paslaugas ir aiškinasi su tuo susijusius aspektus (šiuo atveju – kokius funkcionalumus turi pirkimo vykdytoji žinomos kitų valstybių narių administruojamos elektroninių pirkimų sistemos):

Nr.	Valstybė narė	Sistemos sukūrimo metai	Skelbimas apie pirkimą	Pirkimo dokumentai skelbiami viešai	Bendravimas su tiekėju e-pirkimų sistemos priemonėmis	Sutarties sudarymas per e-sistemą	Sudarytos sutarties skelbimas	Sąsajos su kitais valstybės registrais
1.	Lietuva	2008 m.	+	+	+	-	+	-
2.	Estija	2010 m.	+	+	+	-	+	?
3.	Vengrija	2017 m.	+	+	?	?	?	?
4.	Lenkija	2017 m.	+	+	?	?	?	?

Gali kilti klausimas, kam reikalinga rinkos konsultacija, jei jau prieš jos vykdymą atliekame rinkos tyrimą? Tam tikrais atvejais rinkos tyrimą atskirti nuo rinkos konsultacijos yra gana sudėtinga, kadangi jis gali būti organizuojamas vadovaujantis panašiomis taisyklėmis, kaip rinkos konsultacijų atveju. Taipogi, galimas atvejis, kad rinkos konsultacijos metu bus išsiaiškinti aspektai, kuriuos šiose gairėse priskyrimė parengiamajam etapui prieš rinkos konsultacijos vykdymą. Vis dėl to savo „prigimtimi“ jis yra kiek paprastesnis, nes atlikus rinkos tyrimą pirkimo vykdytoji rinkos

konsultacijos gali ir neprireikti (pvz., *pirkimo vykdytojas internete susiranda gamintojų skelbiamas jų dominančių prekių charakteristikas bei kainas ir gali pakankamai gerai įvertinti, kokia yra pasiūla*). Rinkos konsultacijos poreikis kyla tuomet, kai rinkos tyrimo nepakanka siekiant atsakyti į pirkimo vykdytojui kylančius klausimus. Šių dviejų mechanizmų panašumus ir skirtumus pateikiame toliau:

	Rinkos tyrimas	Rinkos konsultacija
1. Atliekama pasirengimo pirkimui stadijoje	+	+
2. Atlikimas privalomas	+	-
3. Visuomet reiškia detalų gilinimąsi į pirkimo objektą ir kitas pirkimo objektui svarbias aplinkybes	-	+
4. Pirkimo vykdytojas gali pasirinkti dalyvaujančius subjektus	+	+*
5. Taikytini etiško elgesio reikalavimai (žr. toliau gairėse)	+	+
6. Privalomas skelbimas apie vykdomus veiksmus	-	-**
7. Rezultatai fiksuojami (žr. toliau gairėse)	+	+

Nors prievolė vykdyti rinkos tyrimą neįtvirtinta jokiam teisės akte, jis negali būti išvis neatliekamas ar atliekamas atmestinais, kadangi VPĮ 17 str. 2 d. 1 p. ir KSPĮ 29 str. 2 d. 1 p. numato reikalavimą lėšas naudoti racionaliai. Rinkos tyrimas paprastai yra efektyviausia priemonė planuojant pirkimui reikalingas lėšas ir nustatant pagrindinius pirkimo objektui keliamus reikalavimus. Jį periodiškai atlikti tikslinga net ir tais atvejais, kai jau daug metų perkamas koks nors paprastas, nespecifišnis pirkimo objektas (pvz., *kanceliarinės prekės*), kadangi rinka veikiausiai bus papildžiusi naujais tiekėjais, kurie gali siūlyti įvairesnes prekes, taip pat gali būti pasikeitusios dalies prekių kainos. Žinoma, tai nereiškia, kad, pvz., kanceliarines prekes perkant kas mėnesį, kiekvieną kartą privalo būti atliktas rinkos tyrimas. Manytina, kad tokiu atveju jis galėtų būti atliekamas kartą ar du per metus.

Jei neatliekama jokia analizė, kyla reali grėsmė, kad bus netinkamai suplanuotos lėšos, neįvertinti pokyčiai konkrečiame sektoriuje ar technologijose, kitos rinkos siūlomos alternatyvos, neįvertinta paslaugos teikimo specifika ir dėl to vėliau teks keisti pirkimo sutartį, pvz., *pirkimo dokumentuose buvo nurodyta, jog darbai turi būti atlikti per 3 mėnesius, tačiau, atsižvelgiant į darbus atlikti įprastai naudojamą technologiją, juos įvykdyti per nurodytą terminą yra neįmanoma*.

Neįvertinta paslaugos teikimo specifika / Socialinių mokslų sričių specialistų (ekspertų) paslaugų teikimo sutartimi įsigytos 200 vnt. paraiškų vertinimo paslaugos. Paslaugas teikia 10 ekspertų. Sutarties vykdymo metu paaiškėja, kad neatsižvelgta į tai, jog vertinant paraiškas dviem etapais, gali susidaryti situacija, kai paraiška atmėtama po pirmojo etapo. Atitinkamai ir apmokėjimas už paraiškų vertinimą turėjo būti išskirtas į 2 dalis, tuo tarpu sutartyje numatytas tik vienas apmokėjimas už pilną (2 etapų) paraiškų vertinimą.

Neįvertinti po investicijų plano parengimo įvykę pokyčiai / Įsigyti daugiabučio namo atnaujinimo (modernizavimo) darbai kartu su projektavimu (techninio darbo projekto parengimu). Darbų apimtys ir reikalavimai nurodyti investicijų plane. Sutarties vykdymo metu, rengiant techninį darbo projektą paaiškėjo, kad nuo investicijų plano parengimo, suderinimo, patvirtinimo pradžios ir pirkimo procedūrų pabaigos praėjo ilgas laiko tarpas, per kurį gyventojai savo lėšomis pakeitė dalį savo butų ir kitų patalpų langų, įsigijo dujų katilą ir panašiai. Atsižvelgiant į tai, sudarytoje sutartyje reikia dalies darbų atsakyti, įsigyti papildomus sutartyje numatytų darbų kiekius, atitinkamai koreguoti sutarties kainą.

Rinkos tyrimo atlikimui rekomenduotina naudotis šiose gairėse pateikiama pagalba, priklausomai nuo atliekamo tyrimo apimtys ir sudėtingumo.¹

* Taikoma tik kai rinkos konsultacija vykdoma apie ją neskelbiant.

** Skelbimas tampa privalomu nusprendus paskelbti kvietimą suteikti konsultaciją.

1 Rinkos tyrimo gerosios praktikos pavyzdys: <http://vpt.lrv.lt/lt/naujienos/del-techninese-spezifkacijose-nustatomu-reikalavimu-pagrindimo>. Jei pirkimo objektas yra labai paprastas, tai ir rinkos tyrimas bus paprastas, pvz., *pirkimo vykdytojas perka darbo knygas 2018 m. Rinkos tyrimas gali būti vykdomas internete ieškant informacijos apie tokių produktų kainas*.



Kokio rezultato tikiusi? / Poreikių identifikavimas ir vertinimas

Šiame etape, jei tai įmanoma, pirkimo vykdytojas įtraukia galutinius pirkimo objekto naudotojus, kad šie išsakytų jų praktikoje išskylančius poreikius (be tų, kurie yra įprasti ir jau žinomi), pvz., *įsigyjant atliekų tvarkymo paslaugas – miesto gyventojus, moksleivių maitinimo paslaugas – tėvus, gaisrininkams reikalingą įrangą – gaisrininkus, įrenginius moksliniams tyrimams – su jais dirbsiančius mokslininkus, ir panašiai.*

Poreikiai turi būti aprašomi orientuojantis į galutiniam vartotojui sukuriamas galimybes, ir nedetalizuojant galutinio rezultato. Pvz., *pirkimų specialistas nurodo, kad elektroninių pirkimų sistema jam turi suteikti galimybę gauti valstybės registruose esančius duomenis apie tai, ar neegzistuoja pagrindas pašalinti tiekėjų iš pirkimo (pvz., ar jis nėra teistas už kyšininkavimą), tam kad tiekėjui nebereiktų teikti popierinių dokumentų ir sumažėtų administracinė našta tiek pirkimų specialistui, tiek pirkime dalyvaujančiam tiekėjui.* Kitaip tariant, identifikuojame:

- naudotoją;
- jam reikalingas galimybes;
- tų galimybių sukuriamą vertę.

Taip sukuriame savotiškus „veiklos scenarijus“ – jų gali būti ne vienas. Jie padeda geriau įvertinti aplinkybes, kuriomis veikia galutinis naudotojas.

Šio etapo rezultatas – poreikių sąrašas, kuriuos būtų pravartu išdėstyti ir pagal daromą įtaką naudotojo veiklai bei pirmenybę, pvz.:

	Prioritetinis < ----- > Mažiau svarbus		
	Darbo sklandumas	Kontrolės vykdymas	Teisės aktų reikalavimai
<p>Būtinai Jo nesant sutrinka darbas <i>arba</i> Neįvykdomi teisės aktų, įsipareigojimų pagal sutartis reikalavimai</p>			
<p>Svarbus Turintis didelę įtaką darbui <i>arba</i> Kiti variantai reikalauja didelių papildomų laiko, žmogiškųjų išteklių ar finansinių sąnaudų</p>			
<p>Vidutinės svarbos Turintis ribotą įtaką darbui <i>arba</i> Kiti variantai reikalauja vidutinių papildomų laiko, žmogiškųjų išteklių ar finansinių sąnaudų</p>			
<p>Mažai svarbus Turintis minimalią įtaką darbui <i>arba</i> Kiti variantai reikalauja minimalių papildomų laiko, žmogiškųjų išteklių ar finansinių sąnaudų</p>			
<p>Visai nesvarbus Darbui nedaro jokios įtakos <i>arba</i> Kiti variantai nereikalauja jokių papildomų laiko, žmogiškųjų išteklių ar finansinių sąnaudų</p>			

Ar galiu patenkinti savo poreikius, atsižvelgdamas į egzistuojantį teisinį reglamentavimą? / Teisinės aplinkos vertinimas

Šiuo atveju vertinami konkrečių sričių reglamentuojantys įstatymai, direktyvos, standartai ir panašiai, *pvz., ar taikomi kokie nors standartai mano pageidaujama pirkimo objektui – elektroninių pirkimų sistemai? Ar jie leidžia įgyvendinti norimą elektroninių pirkimų sistemos modelį?*

Kokios galimos pirkimo rizikos? / Rizikų vertinimas

Šiame etape reikia įvertinti, kokios rizikos gali kilti kiekvienoje pirkimo organizavimo stadijoje (pirminio pasirengimo, rinkos konsultacijos ir / ar pirkimo metu), jų tikimybės laipsnį ir pasekmių rimtumą, ir numatyti jų suvaldymo priemones. Siekiant tinkamai įvertinti galimas rizikas, būtina įtraukti asmenis, išmanančius atitinkamas sritis, *pvz., atsakingus už įstaigos administruojamų duomenų apsaugą.*

Galimi rizikų tipai ir jų suvaldymo priemonės (kiekvienam konkrečiam atveju turi būti įvardinamos aktualios rizikos, atsižvelgiant į pirkimo objekto specifiką):

Nr.	Rizikos tipas	Rizikos apibūdinimas	Suvaldymo priemonės
1.	Teisinė	<ul style="list-style-type: none"> leškiniai Neaiškumai dėl taikytinos teisės Ginčai 	<ul style="list-style-type: none"> Taikytinos teisės nustatymo taisyklių įvardijimas sutartyje Aiškios pirkimo sutarties nuostatos Sutarties nutraukimo sąlygos Ginčų sprendimo mechanizmo įtvirtinimas sutartyje
2.	Techninė	<ul style="list-style-type: none"> Nebenaudojama, pasenusi technologija Atsarginių dalių ir/ ar priežiūros prieinamumas Techninis suderinamumas 	<ul style="list-style-type: none"> Standartizavimas Preferencijos įprastiniams produktams, siūlomiams rinkoje Domėjimasis technologinėmis naujovėmis
3.	Politinė	<ul style="list-style-type: none"> Vyriausybės pasikeitimas (esama neberemia vykdomo projekto) Teisės aktų pokyčiai pirkimo procedūrų metu (<i>pvz., pasikeičia valiuta, mokesčių tarifai, aplinkosaugos reikalavimai ir panašiai</i>) Politiniai neramumai 	<ul style="list-style-type: none"> Sąlygos, numatančios pirkimo sutarties keitimus pasireiškus kiekvienai įvardintai rizikai Lobistinė veikla
4.	Finansinė	<ul style="list-style-type: none"> Tiekėjo finansinio pajėgumo pokyčiai Finansavimo trūkumas (lėšų stygius biudžete ar finansuotojo atsisakymas pripažinti lėšas tinkamomis) Valiutų kurso pokyčiai 	<ul style="list-style-type: none"> Tiekėjų finansinio pajėgumo tikrinimas pirkimo procedūrų metu Atsiskaitymo terminų nustatymas Teisės aktų laikymasis vykdant pirkimo procedūras Lėšų planavimas Planuojamų lėšų suderinimas su finansuotoju Naudojamos valiutos pasirinkimas, nustatant šaltinius, kuriais bus remiamasi vertinant pokyčius
5.	Susijusi su aplinkos sąlygomis	<ul style="list-style-type: none"> Tarša Nenumatytos geologinės sąlygos Oro sąlygos Stichinės nelaimės 	<ul style="list-style-type: none"> Aplinkosauginiai vertinimai Geologiniai tyrimai Aplinkosauginių reikalavimų laikymasis Saugumo reikalavimų laikymasis Veiklos planavimas atsižvelgiant į sezoniskumą

6.	Susijusi su sauga ir sveikata	<ul style="list-style-type: none"> Nelaimingi atsitikimai darbe Pavojingos darbo sąlygos (pvz., darbas su pavojingomis medžiagomis, darbas dideliame aukštyje) Darbuotojų ieškiniai dėl kompensacijų 	<ul style="list-style-type: none"> Saugumo reikalavimų darbo vietoje nustatymas Teisės aktų reikalavimų laikymasis Darbuotojų mokymas Sertifikavimas Draudimas
7.	Susijusi su sutarties vykdymo tinkamumu	Kaina: kainų svyravimas (pvz., padidėjimas)	<ul style="list-style-type: none"> Kainų fiksavimas tam tikram sutarties periodui Kainų indeksavimas Reguliarus rinkos tyrimas Sąlygos, numatančios, kad kainoms rinkoje krentant, mažinama ir sutartyje nustatyta kaina
		Kokybė: tiekiamos produkcijos, teikiamų paslaugų ar atliekamų darbų kokybė neatitinka pirkimo vykdytojo poreikių / lūkesčių	<ul style="list-style-type: none"> Reikalaujama atitikties tam tikriems standartams, pvz., ISO Sertifikavimas Išsamios specifikacijos Atsiliepimai iš kitų klientų Kokybės kontrolė Laboratorijų testai Pavyzdžiai, pristatymai, bandymai Sutarties vykdymo priežiūra Garantijos
		Pristatymas / įvykdymas: prekės nepristatomos, paslaugos nesuteikiamos ar darbai neįvykdomi sutartyje numatytu terminu	<ul style="list-style-type: none"> Sankcijos – baudos, delspinigiai Sutarties įvykdymo garantija Tinkamas planavimas (numatant protingus terminus) Tiekėjo pajėgumų vertinimas (finansinių, techninių, žmogiškųjų išteklių) Sutarčių sudarymas su keliais tiekėjais, pvz., preliminariosios sutarties su atnaujintu varžymusi sudarymas
		Praradimas, apgadinimas	<ul style="list-style-type: none"> Draudimas Tinkamas įpakavimas Tinkamas transportavimas Tinkamos laikymo ir naudojimo sąlygos

5

Ką dar reikia sužinoti? / „Pilkosios zonos“ identifikavimas

Remdamasis aukščiau nurodytų etapų metu gauta informacija, pirkimo vykdytojas gali pasirengti sąrašą klausimų, dėl kurių reikėtų kreiptis į konsultaciją suteikti galinčius nepriklausomus subjektus. Toks klausimų sąrašas ne tik padeda užsitikrinti, kad su kiekvienu konsultaciją teikiančiu subjektu bus aptarti visi pirkimo vykdytoją dominantys aspektai, bet ir kad iš skirtingų subjektų gautą informaciją bus galima palyginti.

Visi aukščiau nurodyti elementai galiausiai turėtų susidėlioti į pirkimo strategiją, apimančią tokius aspektus kaip:

- Pirkimo tikslas;
- Pirkimo apimtis;
- Sutarties tipas;
- Numatoma procedūra.

Tokia strategija įvykus rinkos konsultacijai, priklausomai nuo jos metu gautos informacijos, gali pasikeisti, pvz., pirkimo vykdytojas, perkantis moksliniams tyrimams reikalingą įrangą, iš pradžių buvo įsitikinęs, jog tikrai vykdys konkurencinį dialogą, tačiau įvykus rinkos konsultacijai ir paaiškėjus galimoms alternatyvoms bei jų įgyvendinimo būdams, poreikio vykdyti konkurencinį dialogą neliko.



RINKOS KONSULTACIJOS VYKDYMAS: PAGRINDINIAI ASPEKTAI

Etiškas elgesys

Rinkos konsultacijos metu pirkimo vykdytojas turi laikytis nediskriminavimo ir skaidrumo principų. Efektyviausiai to pasiekama laikantis etiško elgesio standartų. Šie standartai paprastai apima tokius aspektus kaip:

- Nustatytų procedūrų laikymasis;
- Nešališkumas visų rinkos konsultacijos dalyvių atžvilgiu;
- Skaidrumas;
- Konfidencialumas;
- Atidus / apdairus paskirtų pareigų atlikimas;
- Vengimas bet kokių veiksmų / neveikimo, galinčių sudaryti įspūdį, jog elgiamasi netinkamai.²

Požymiai, kad rinkos konsultacijos metu elgiamasi netinkamai (toliau nurodomas sąrašas nėra baigtinis):

- Nukrypimas nuo nustatytų procedūrų;
- Vykdomos konsultacijos nefiksuojamos dokumentuose ar dalies informacijos trūksta;
- Nepagrįstas nesidalinimas informacija tarp pirkimo vykdytojo darbuotojų, atsakingų už konkretų projektą;
- Bereikalingi susitikimai su suinteresuotais subjektais;
- Nenoras deleguoti užduotis, už projektą atsakingiems darbuotojams neleidžiama bendrauti su tam tikrais suinteresuotais subjektais.



Vykdamt rinkos konsultaciją visais atvejais turi būti užtikrinama, kad:

- Nei vienam kompetentingam subjektui nebus teikiama pirmenybė kitų atžvilgiu, pvz., pateikiant daugiau informacijos nei kitiems;
- Rinkos konsultacijos rezultatai nebus pritaikyti konkrečiam tiekėjui;
- Nebus bendraujama tokiu būdu, kuris suteiktų pranašumą kuriam nors kompetentingam subjektui ar tokių subjektų grupei.



² Daugiau informacijos apie etišką elgesį pateikia [Etiško elgesio viešuosiuose pirkimuose gairės ir Etiško elgesio atmintinė perkančiosios organizacijos darbuotojams, vykdančioms viešuosius pirkimus](#). Nors šios priemonės tiesiogiai nekalba apie rinkos konsultacijų vykdymą, jose pateikti tam tikrų etiško elgesio aspektų aprašymai yra pravartūs įsivertinant, ar elgiamasi tinkamai. Čia pateikiamos ir rekomendacijos dėl priemonių, kurių galima imtis siekiant, kad būtų paisoma etiško elgesio standartų.

Bendradarbiavimas su kitais rinkos konsultacijų vykdytojais

Pirkimo vykdytojui rekomenduotina pasidomėti, ar jam reikiamos konsultacijos jau nevykdo ar neplanuoja vykdyti kitas (-i) pirkimo vykdytojas (-ai). Jei reikiamą konsultaciją numato vykdyti ir kiti pirkimų vykdytojai, pirkimų vykdytojai galėtų bendradarbiauti ir ją vykdyti kartu.¹

Tai neįpareigoja vėliau vykdyti bendrus pirkimus, tačiau gali padėti efektyviau panaudoti tiek konsultacijai turimą laiką, tiek finansinius ir žmogiškuosius resursus. Netgi tuo atveju, jei neketinama vykdyti rinkos konsultaciją su kitu pirkimo vykdytoju, galima keistis tiek gerąja, tiek nepageidautina patirtimi, specialistais, ar dalintis kitais ištekiais. *Pvz., vienas pirkimo vykdytojas gali būti parengęs itin kokybiškus rinkos konsultacijos vykdymą aprašančius dokumentus, kitas – pasidalinti informacija apie veiksmingus konsultacijos metodus, trečias – turėti su specifinių rizikų valdymu dirbančius specialistus.*

Jei keli pirkimo vykdytojai nusprendžia bendradarbiauti vykdydami rinkos konsultaciją, rekomenduotina tai formalizuoti – sudaryti bendradarbiavimo sutartį ar panašiai, kad vėliau nekiltų ginčų dėl užduočių pasiskirstymo ir atsakomybės.

Rinkos konsultacijos vykdymo metodai, priemonės, kiti aspektai

Vieno tinkamiausio varianto kaip vykdyti rinkos konsultaciją nėra – koks metodas pasirenkamas, priklauso nuo tuo konkrečiu atveju numatomo įsigyti pirkimo objekto specifikos, pirkimo vykdytojo turimų žinių apimties ir panašiai.

Praktikoje naudojami rinkos konsultacijos metodai:

- **Informacijos apie rinkos galimybes rinkimas** – gali būti naudojami klausimynai ar „crowdsourcing“ metodas, kai idėjos / pasiūlymai / informacija gaunami iš plataus suinteresuotų subjektų rato;
- **Pirkimo objekto „operacija“** – pirkimo vykdytojas įsivaizduoja, ką norėtų įsigyti, tad tiekėjų prašoma pasiūlyti galimus sprendinius;
- **Išankstinis informavimas** – rinka informuojama apie būsimą pirkimo poreikį ir jai suteikiama galimybė pateikti grįžtamąjį ryšį;
- **Dalyvavimas aktualių industrijų dienose** – padeda suprasti, kaip pirkimo vykdytojo nustatytus reikalavimus vertina potencialūs tiekėjai, įskaitant ir tai, ar nustatyti reikalavimai yra realiai įgyvendinami bei galimus įgyvendinimo variantus. Gali paskatinti inovatyvius sprendinius, siūlomus plataus tiekėjų spektro. Potencialiems tiekėjams suteikia platformą aptarti galimybes tarpusavyje (pvz., partnerystės (jungtinės veiklos) galimybes, subteikimo / subteikimo / subrangos galimybes, ir panašiai). Tiesa, šis būdas yra gana brangus, o pirkimo vykdytojas turi užsitikrinti, kad jam atstovauja industriją išmanantys asmenys (dažniausiai pirkimo vykdytojai tokių darbuotojų neturi);
- **Bendradarbiavimo platforma** – neformalaus *online* konsultacijų įrankio sukūrimas. Padeda užmegzti ryšį su potencialiais tiekėjais, ypač mažomis ir vidutinėmis įmonėmis. Pirkimų vykdytojai jame viešina informaciją apie numatomus pirkinius, o rinkos dalyviai paaiškina, ką realiai gali pasiūlyti. Itin naudinga, kai sudėtinga susitikti su suinteresuotais subjektais dėl pirkimo didelės geografinės aprėpties.



³ Pirkimų vykdytojų bendradarbiavimo atliekant rinkos konsultaciją pavyzdys (anglų kalba) yra pateiktas kartu su šiomis gairėmis.

Pirkimo vykdytojui rekomenduotina:

- **pasirengti vykdomo projekto aprašymą:** pristatyti patį pirkimo vykdytoją, ko siekiama būsimu pirkimu, ką norima išsiaiškinti rinkos konsultacijos metu. Iš pateiktos informacijos turi būti aišku, kad pirkimas dar nevyksta, kad tai tik parengiamasis etapas;
- **nusistatyti rinkos konsultacijos vykdymo tvarką:** ne tik vietą, laiką ar terminą, formatą (pvz., konsultacija elektroninėmis priemonėmis, konsultacija vykdoma susitikimo forma, konsultacija vykdoma kelių būdų deriniu (nurodant tuos būdus) ir panašiai), bet ir nusimatyti konsultacijos etapus (jei konsultaciją vykdyti planuojama keliais etapais), kaip kviečiamas konsultacijai subjektas turi jai pasiruošti (pvz., kokių sričių specialistai turėtų atstovauti subjektui, kokiais klausimais turi būti pasirengę pasisakyti ir panašiai), konsultacijos kalbą (jei numatoma, kad gali dalyvauti ne tik vietiniai, bet ir užsienio valstybių kompetentingi subjektai) ir kitus konsultacijos vykdymui aktualius aspektus;
- **įsivertinti specifinių situacijų tikimybę,** pvz., jog rinkos konsultacijos metu gali būti pateikiama konfidenciali informacija (kuri, kaip rodo praktika, taip gali būti įvardinama ir nepagrįstai), bei nusimatyti galimus elgesio modelius tokiems atvejams, pvz., kokia informacija jokių atveju negali būti įvardinta kaip konfidenciali – tarkime, nustatant taisyklę, kad rinkos konsultacijos dalyvis jokių atveju negali laikyti, jog „planavimo pokerio“⁴ metu išreikštas pritarimas / nepritarimas rinkos konsultacijos moderatoriaus teiginiui yra konfidencialus;
- **kviečiamiems kompetentingiems subjektams pateikti projekto aprašymą ir konsultacijos vykdymo tvarką:** jei rinkos konsultacija vykdoma apie ją skelbiant, ši informacija turėtų būti pateikiama kvietime. Jei konsultacija vykdoma neskelbiant išankstinio kvietimo, minėta informacija turėtų būti persiunčiama elektroniniu paštu ar pateikiama kitomis priemonėmis. Tokios informacijos viešumas sumažina tikimybę, jog rinkos konsultacijos metu kils klausimų dėl jos eigos ar joje dalyvaus į reikiamus klausimus negalintys atsakyti asmenys;
- **tinkamai išspręsti organizacinius klausimus:** turi būti ne tik parengta pasirinktam rinkos konsultacijos formatui reikiama infrastruktūra (patalpos, videokonferencijų įranga, kompiuterinė technika ir panašiai), bet ir užtikrinti kompetentingi žmogiškieji ištekliai – numatytas už rinkos konsultacijos moderavimą atsakingas asmuo (asmenys), kad procesas eitų sklandžiai, nebūtų nukrypstama į konsultacijai neaktualius aspektus, techninis personalas (kad būtų užtikrintas tinkamas reikalingos technikos veikimas) ir kita;
- **nustyti protinę terminą suinteresuotiems subjektams atsiliesti į kvietimą suteikti konsultaciją bei jai pasirengti.** Koks terminas turi būti suteikiamas, spręstina atsižvelgiant į numatomos konsultacijos apimtį – pirkimo vykdytojas turi atsižvelgti į tai, ar apdairiai veikiantis subjektas gali per nustatytą laiką susirinkti reikiamą informaciją, suformuoti rinkos konsultacijoje dalyvausiančią atstovų komandą ir panašiai.

Praktikoje neretai keliamas klausimas, ar rinkos konsultacija būtinai turi vykti individualiai su kiekvienu kompetentingu subjektu.

Kadangi rinkos konsultacija vyksta pasirengimo pirkimui etape, jai netaikomi tokie griežti reikalavimai kaip pirkimo procedūroms (pvz., deryboms), kurių metu siekiama išvengti situacijų, sudarančių prielaidas sudaryti draudžiamus susitarimus, taigi ir bendrų susitikimų su tiekėjais. Rinkos konsultacijoje dalyvavę subjektai nebūtinai bus suinteresuoti pateikti pasiūlymus – gali būti konsultuojamasi su subjektais, teikiančiais ekspertinę nuomonę ir panašiai.

Laikyti, kad visais atvejais konsultacijos turi vykti individualiai, negalima. Priešingai, konsultacijos vykdymas sukveičiant visus joje norinčius dalyvauti kompetentingus subjektus vienu metu tam tikrais atvejais netgi gali būti itin naudingas pirkimo vykdytojui, kadangi taip aktyvuojamas rinkos konsultacijų dalyvių tarpusavio kontrolės mechanizmas, pvz., jei pirkimo vykdytojas savo poreikiams įgyvendinti yra numatęs kelis variantus, tokio bendro susitikimo metu jis gali išgirsti „už“ ir „prieš“ dėl kiekvieno iš jų, bei sužinoti galimas jų alternatyvas, kaip labai kiekviena apriboja konkurenciją ir panašiai.

Be to, susitikimas su kiekvienu kompetentingu subjektu atskirai gali reikalauti neproporcingų laiko, finansinių ir žmogiškųjų ar kitų išteklių, pvz., jei kompetentingų subjektų ratas yra labai gausus (pvz., rinkoje yra labai daug tiekėjų) ir susidomėjimas paskelbta rinkos konsultacija itin didelis (pvz., joje pageidauja sudalyvauti keliasdešimt subjektų).

Rinkos konsultacijas vykdyti bendrai susitinkant su kompetentingais subjektais nerekomenduojama, jei būsimą pirkimo sektorius yra rizikingas (dažni susitarimai tarp tiekėjų (ypač supaprastintų pirkimų atveju), maža konkurencija ir panašiai). Dėl galimo rizikingumo galima spręsti iš viešai prieinamos informacijos – straipsnių, žurnalistinių tyrimų ir kt.

4 Žiūrėti žemiau esančiame gerosios praktikos lange pateikiamą konsultacijos metodo pavyzdį.





Pirkimo vykdytojui visais atvejais išlieka pareiga apdairiai įvertinti jam žinomas aplinkybes ir konsultacijos formą parinkti atsižvelgiant į būsimą pirkimo specifiką, pvz., *įvertinant tikimybę, kad rinkos konsultacijos metu subjektui gali tekti pasidalinti komercinę (gamybinę) paslaptį sudarančia informacija*. Tiek individualių, tiek bendrų konsultacijų metu pirkimo vykdytojas turi užtikrinti, kad jų metu nebūtų sudaromos prielaidos sudaryti konkurenciją ribojančius susitarimus. Pirkimo vykdytojas turėtų sudaryti sąlygas tiekėjui nurodyti, kuri informacijos ar atsakymo dalis sudaro komercinę paslaptį. Komercinė (gamybinė) informacija nebūtų laikoma viešai prieinama informacija.



Rinkos konsultacija vykdoma dar neprasidėjus pirkimui, tad ir pats konsultavimosi procesas negali virsti pasiūlymų teikimu. Taigi, iš tiekėjų negali būti reikalaujama pateikti preliminarius pasiūlymus.

Įprastai, kalbėdami apie rinkos konsultacijas, galvotume apie susirašinėjimus, susitikimus pirkimo vykdytojo ar išnuomotose patalpose ir panašiai. Vis dėl to, atsižvelgiant į tai, kad rinkos konsultacijų vykdymas nėra reglamentuotas (išskyrus reikalavimus užtikrinti konkurenciją ir nepažeisti nediskriminavimo ir skaidrumo principų), pirkimo vykdytojas turi plačias galimybes mąstyti kūrybiškai bei taikyti netradicinius sprendimus.

Konsultacijos metodas / Europos branduolinių mokslinių tyrimų organizacija (CERN), vykdydama rinkos konsultaciją, panaudojo „planavimo pokerio“ formatą: dalyviai sukviečiami į bendrą susitikimą ir visiems dalyviams išdalintos kortos su joms priskirtomis reikšmėmis, pvz.,:

- 0 – problema lengvai išsprendžiama, egzistuoja standartiniai sprendimai;
- 2-3 – dažnai pasitaikanti problema, galimi tam tikri rizikingi atvejai, tačiau problema išsprendžiama;
- 13 – problema nestandartinė, jos sprendimas reikalauja gilinimosi, ekspertinių įžvalgų. Sėkmingam rezultatui pasiekti reikalingos didelės laiko ir pastangų investicijos;
- 100 – sprendimas neįmanomas, reikalauja fizikos dėsnių paneigimo;
- ? – nežinau, neturiu patirties šiuo klausimu.




Rinkos konsultacijos moderatoriumi uždavus klausimą, dalyviai vienu metu parodo pasirinktą kortą.

Tai leidžia pirkimo vykdytojui pamatyti, kaip dalyviai vertina jo numatytas alternatyvas, kurios, dalyvių nuomone, lengviausiai / sudėtingiausiai įgyvendinamos ir panašiai. Be to, toks metodas, kai visi dalyviai parodo pasirinktą atsakymą vienu metu, neleidžia daryti įtakos vieni kitų nuomonei.

Konsultacijos vieta / Keli pirkimų vykdytojai iš skirtingų valstybių (Nyderlandų, Belgijos ir Danijos) vykdė rinkos konsultaciją dėl reguliuojamo LED apšvietimo keliuose⁵. Atsižvelgdami į tai, kad sudalyvauti šioje konsultacijoje veikiausiai bus suinteresuoti subjektai iš visų konsultaciją vykdančių valstybių, pirkimo vykdytojai nusprendė

5 Danijos Transporto ir statybos ministerijos Kelių direkcija, Flamanų Transporto ir darbų ministerijos Kelių ir eismo agentūra bei Olandijos Infrastruktūros ir aplinkos ministerijos Viešųjų darbų departamentas numato vykdyti bendrą pirkimą reguliuojamam LED kelių apšvietimui įsigyti. Pagrindinis iššūkis – pakeisti seną apšvietimą nacionaliniuose keliuose ir greitkeluose reguliuojamu LED apšvietimu, įvertinant gyvavimo ciklo kaštus. Reguluojamas LED apšvietimas suteikia galimybę sumažinti šviesos intensyvumą, kai jos reikia mažiau, tuo pačiu užtikrinant, kad nesumažės kelio saugumas. Tai sudaro galimybes taupyti energiją, ilgiau naudoti apšvietimo sistemą, sumažinti anglies dvideginio emisiją, sumažinti šviesos taršą ir padidinti apšvietimo kokybę. Šiuo atveju rinkos konsultaciją vykdančios institucijos siekia išsiaiškinti, 1) ar egzistuoja tokie sprendimai, turintys žemus gyvavimo ciklo kaštus, kurie atitinka ar viršija keliamą tikslą, 2) ar reikalingos inovacijos siekiant sumažinti gyvavimo ciklo kaštus, 3) ar netechniniai sprendimai, tokie kaip viešojo ir privataus sektoriaus partnerystė, ilgalaikė priežiūra ir kiti sprendimai galėtų prisidėti prie gyvavimo ciklo kaštų sumažinimo. Šios rinkos konsultacijos aprašymo ir jos ataskaitos dokumentai pateikiami atskirame dokumente. Taip pat juos galima rasti www.google.lt, raktiniai žodžiai: Dimmable LED Lighting Programme.




vieną iš rinkos konsultacijos etapų vykdyti Schiphol (Amsterdamas, Nyderlandai) oro uoste. Taip buvo sudarytos galimybės atvykti į rinkos konsultaciją, jos dalyviams negaištant laiko vykimui į miestą, ieškant konkrečios konsultacijos vykdymo vietos ir panašiai (*atvykau – sudalyvavau – išvykau namo*).

Konsultacijos kalba / Bendrai vykdomą Nyderlandų, Belgijos ir Danijos konsultaciją aprašančius dokumentus bei jos ataskaitas nuspręsta rengti anglų kalba.

4

Proceso ir informacijos fiksavimas

Rinkos konsultacijos proceso ir jos metu gaunamos informacijos fiksavimas sudaro prielaidas:

- 
- Kompetentingų subjektų pateiktos informacijos palyginimui;
 - Faktais paremtam sprendimų priėmimui;
 - Informacijos ir sprendimų atsekamumui;
 - Rinkos konsultacijos skaidrumui.

Forma, kuria gali būti fiksuojamas rinkos konsultacijos procesas ir jos metu gaunama informacija, daugiausiai priklausys nuo konsultacijos vykdymo būdo. Jei tai susitikimas su kompetentingais subjektais, dažniausiai jie bus protokoluojami, gali būti daromi vaizdo ar garso įrašai. Jei konsultacija vykdoma elektroninėmis priemonėmis – turi būti užtikrinama, kad bus išsaugota susirašinėjimo informacija ar videokonferencijos įrašas ir kita. Svarbiausia, jog fiksavimas vyktų nuosekliai, nepalikant jo rinkos konsultacijos pabaigai, kai bus sudėtinga prisiminti, kas kada įvyko, kokie buvo diskusijų rezultatai ir panašiai.

Be aukščiau išvardintų privalumų, rinkos konsultacijos proceso ir jos metu gaunamos informacijos fiksavimas palengvina rezultatų apibendrinimą bei susisteminiimą – tai itin svarbu atsižvelgiant į būtinybę užtikrinti rinkos konsultacijos viešumą.

5

Viešumas

VPĮ 27 str. 1 d. 1 p. neįpareigoja visais atvejais vykdyti rinkos konsultaciją apie ją paskelbiant – į kompetentingus subjektus gali būti kreipiamasi tiesiogiai. VPĮ 27 str. 1 d. 1 p. nustato, kad nusprendus paskelbti kvietimą suteikti rinkos konsultaciją, jis turi būti skelbiamas CVP IS priemonėmis. Tokio kvietimo paskelbimo tvarką detalizuojantis Informacijos viešinimo Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje tvarkos aprašas⁶ nurodo kvietime pateikiamos informacijos sąrašą. Šis sąrašas nėra baigtinis, taigi pirkimo vykdytojas gali pateikti tokį kiekį informacijos, kokį mano esant reikalingu užtikrinti efektyvią rinkos konsultaciją. Informacija apie konsultacijos tikslą, objektą, pasiūlymus ar kitą indėlį, kurio tikimasi iš kompetentingų subjektų, konsultacijos būdą ir konsultacijos trukmę turi būti pateikiama visais atvejais.

⁶ Informacijos viešinimo Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje tvarkos aprašas (patvirtintas Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2017 m. birželio 19 d. įsakymu Nr. 1S-91 „Dėl Informacijos viešinimo Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje tvarkos aprašo patvirtinimo“) <https://www.e-tar.lt/portal/lt/legalAct/810ece3054e311e7846ef01bfff9b64>

Papildomai šis kvietimas gali būti skelbiamas pirkėjo profilyje, kitur internete ir (arba) leidiniuose, užtikrinant informacijos tapatumą visuose naudojamuose šaltiniuose.

Papildomi informacijos sklaidos būdai:

- aktualioms industrijoms skirti leidiniai;
- kompetentingiems subjektams skirti renginiai;
- vykdomam projektui (pirkimui) sukurtas tinklalapis (jei toks yra).



Jei buvo skelbiamas kvietimas suteikti konsultaciją, pirkimo vykdytoji neleistina pasirinkti kompetentingus subjektus (nepriklausomus ekspertus, institucijas ar rinkos dalyvius), su kuriais ji bus vykdoma – konsultacijoje dalyvauti teisę turi visi, išreiškusieji tokį pageidavimą.

VPĮ 27 str. 3 d. tiesiogiai nustato reikalavimą pateikti informaciją, kurią gavo pasirengti pirkimui padėję ūkio subjektai, kitiems kandidatams ar dalyviams ir paskelbti ją CVP IS priemonėmis (tai, kaip ir pakankamo pasiūlymų pateikimo termino nustatymas, laikytina tinkamomis priemonėmis užtikrinant, kad dėl dalyvio ar su juo bendradarbiaujančio subjekto dalyvavimo pasirengiant pirkimui nebus pažeista konkurencija).

Kadangi rinkos konsultacijos tikslas – pasirengimas pirkimui ir pranešimas tiekėjams apie savo planus ir reikalavimus, o jie po rinkos konsultacijos gali stipriai keistis, darytina išvada, jog suinteresuotiems subjektams turi būti prieinami ne tik patį rinkos konsultacijos vykdymą, pirkimo vykdytojo pirminius poreikius apibūdinantys dokumentai, bet ir konsultacijos rezultatai, paisant komercinės (gamybinės) paslapties apsaugos reikalavimų. Taip rinkai duodamas atgalinis ryšys ir galimybė pirkimo vykdytoji pasitikrinti, ar viskas rinkos konsultacijos vykdymo metu suprasta tinkamai ir galutinis rezultatas neapriboja konkurencijos. Tokia informacija galėtų būti skelbiama pirkimo vykdytojo tinklalapyje, konkrečiam vykdomam projektui (kuriam skirtas pirkimas, dėl kurio vykdoma rinkos konsultacija) sukurtame tinklalapyje ir panašiai. Svarbu, kad informaciją būtų nesudėtinga rasti.

Viešumas, neapsiribojant kvietime suteikti konsultaciją pateikta informacija, bet įtraukiant ir rinkos konsultacijos rezultatus, sudaro prielaidas:

- konsultuotis su rinka laikantis etikos standartų;
- iš anksto pateikti informaciją potencialiems būsimojo pirkimo dalyviams apie numatomą pirkimą ir jo galimus reikalavimus;
- vykti praktikos sklaidai, kas itin aktualu mažiau patirties turintiems pirkimų vykdytojams.

Praktikoje kyla klausimas, ar, paskelbęs kvietimą suteikti konsultaciją, pirkimo vykdytojas gali individualiai kreiptis į kompetentingus subjektus, galinčius suteikti konsultaciją, jų informavimo tikslais, t. y. ar gali jiems atskirai pateikti informaciją apie paskelbtą kvietimą, be to, kad šį kvietimą paviešina CVP IS ir kituose šaltiniuose.

Vienareikšmiško atsakymo nėra – kiekvienu atveju pirkimo vykdytojas turėtų įvertinti visas jam žinomas aplinkybes. Manytina, kad toks elgesys būtų tinkamas, jei pirkimo vykdytojas užtikrina, jog individualiai informuoti bus visi kompetentingi subjektai. Priešingu atveju tai gali būti traktuojama kaip nediskriminavimo ir skaidrumo principų pažeidimas.



5

RINKOS KONSULTACIJA ĮVYKO. KAS TOLIAU?

1

Įvertinama gauta informacija

Šiame etape svarbu laikytis 2 principų:

- **vertinti kritiškai** – tai reiškia, jog iš skirtingų kompetentingų subjektų gauta informacija lyginama, jei reikia – užduodami papildomi klausimai konkrečią informaciją pateikusiems subjektams, vyksta diskusijos tarp pirkimo vykdytojo darbuotojų, ar visi vienodai supranta tai, kas buvo išsiaiškinta rinkos konsultacijos metu, ir kita;
- **jei reikia – pasitelkti nešališkus ekspertus**. Jei pirkimo vykdytojo darbuotojai neturi reikiamų kompetencijų, kad patys įvertintų rinkos konsultacijos metu gautos informacijos objektyvumą, svarbą, tikslingumą ją naudoti toliau ir panašiai, turėtų būti pasitelkiami ekspertai. Jei dar prieš rinkos konsultaciją akivaizdu, kad pačiam pirkimo vykdytojui trūksta specialiųjų žinių dėl numatomo įsigyti pirkimo objekto, tikslinga ekspertus pasitelkti dar rengiantis šiai konsultacijai, pvz., *kai ruošiamas klausimų, į kuriuos turi būti atsakyta per konsultaciją, sąrašas*.

Be abejo, ir toliau išlieka būtinybė paisyti etiško elgesio standartų, pvz., *ekspertu negali būti kviečiamas kuris nors iš rinkos konsultacijoje dalyvavusių subjektų*.

2

Nusprendžiama, kaip gauta informacija naudojama toliau

Šiame etape pirkimo vykdytojas atsirenka gautos informacijos panaudojimo būdus, pvz., *pavyzdyje nurodytu atveju rinkos konsultacija vykdyta dėl elektroninės viešųjų pirkimų sistemos sukūrimo ir sprendžiama dėl to, kurioje pirkimų dokumentų dalyje atsiders sistemai reikšmingi aspektai*:

Rinkos konsultacijos metu gauti duomenys apie e-sistemų funkcionalumus	Techninės specifikacijos dalykas ar vertinimo kriterijus?	Labai svarbu ar tik pageidautina?
1. Elektroninis parašas 2. Sąsajos su kitais valstybės registrais 3. Galimybė sudaryti sutartį e-sistemos priemonėmis 4. Sąsaja su nacionalinių teismų duomenų baze 5. Mobilus parašas 6. Patogi naudotojo sąsaja 7. Prieinamumas naudojant kelias naršyklės: Chrome, Firefox, Internet Explorer	Vertinimo kriterijus: 1. Mobilus parašas 2. Sąsaja su nacionalinių teismų duomenų baze 3. Galimybė sudaryti sutartį e-sistemos priemonėmis	Labai svarbu: 1. Mobilus parašas 2. Galimybė sudaryti sutartį e-sistemos priemonėmis <hr/> Pageidautina: 1. Sąsaja su nacionalinių teismų duomenų baze
	Techninė specifikacija: 1. Elektroninis parašas 2. Sąsajos su kitais valstybės registrais 3. Patogi naudotojo sąsaja 4. Prieinamumas naudojant kelias naršyklės: Chrome, Firefox, Internet Explorer	Labai svarbūs visi išvardinti aspektai

Pirkimo vykdytojas turi:

- „išrūšiuoti“ gautą informaciją;
- atskirti techninės specifikacijos reikalavimus ir vertinimo kriterijus;
- identifikuoti, kas busimame pirkime yra būtina, kas – tik pageidautina, o kas – visiškai nesvarbu;
- užtikrinti pirkimo taisyklių laikymąsi (pvz., jei gauta informacija naudojama techninės specifikacijos reikalavimams suformuluoti, nustatomi reikalavimai pirkimo objektui turi būti su juo tiesiogiai susiję ir proporcingi – tarkime, reikalavimas, kad prie elektroninių pirkimų sistemos būtų prisijungiama naudojant specialią įrangą, atpažįstančią pirštų antspaudus ar akies rainelę, būtų neproporcingas).



VIEŠŪJŲ PIRKIMŲ TARNYBA

Kareivių g. 1, 08221 Vilnius

Tel. (8 5) 219 7001,

Faks. (8 5) 213 6213

El. p. info@vpt.lt

vpt.lrv.lt