



Kuriame
Lietuvos ateitį
2014–2020 metų
Europos Sąjungos
fondų investicijų
veiksmų programa

*Rekomendacinio pobūdžio metodinė priemonė,
parengta įgyvendinant Europos socialinio fondo ir
Lietuvos Respublikos valstybės biudžeto lėšomis
finansuojamą projektą "Viešųjų pirkimų efektyvumo
didinimas metodinėmis priemonėmis", projekto Nr.
10.1.2-ESFA-V-916-01-0004.*

Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairės



VIEŠŲJŲ
PIRKIMŲ
TARNYBĄ



Turinys

Turinys	1
Sąvokos ir sutrumpinimai	2
Įvadas	3
Prievolė pirkti pagal KKS	8
Geriau už „pigiau“ ?	9
Neįprastai maža kaina	10
Formulės	10
Absoliutinės ir santykinės formulės.....	11
Abejingumo kreivė.....	13
Apsauga nuo per didelės kainos	15
Reitingavimo paradoksas	18
Kriterijams suteikiami svoriai	20
Kaina į kokybę, kokybė į kainą	22
Išvados	25
Galimi kokybės kriterijai ir jų vertinimo ypatumai	26
Su pirkimo objektu susijusios aplinkosauginės charakteristikos.....	30
Su pirkimo objektu susiję „socialiniai“ aspektai.....	31
Kriterijai – kiekybiniai ir kokybiniai.....	33
Kiekybiniai kriterijai.....	34
Subjektyvių kriterijų problematika.....	36
Kokybės užtikrinimas sutarties vykdymo metu.....	40
Reikalavimų neatitinkantis pasiūlymas. Neįrodyta kriterijaus reikšmė.....	42
Kainos svoris – 0, kokybės – 100?.....	44
KKS ar GCS ?.....	46
Minimalus „pereinamasis“ balas.....	46
Du „vokai“, vienas „vokas“.....	47
Balų skaičiavimas, kai pasiūlymą pateikia tik vienas tiekėjas.....	49
Ekspertų pasitelkimas.....	49
Tiekėjų informavimas.....	49
Dokumento versijos	53

Sąvokos ir sutrumpinimai

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.

Direktyvos – Direktyva 2014/24/ES ir Direktyva 2014/25/ES

ESTT – Europos Sąjungos Teisingumo Teismas.

GCS – gyvavimo ciklo sąnaudos.

Įstatymai – VPĮ ir PĮ.

KKS – kainos ar sąnaudų ir kokybės santykis.

LAT – Lietuvos Aukščiausiasis Teismas.

Pirkimo vykdytojas – perkančioji organizacija arba perkantysis subjektas.

PĮ – Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektų, įstatymas.

VPT – Viešųjų pirkimų tarnyba.

VPĮ – Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas.

VPĮ (55 ir 56 straipsniai) ir PĮ (64 ir 65 straipsniai) nuo 2017-07-01 įtvirtinta nauja pasiūlymų vertinimo kriterijų terminologija. Siekiant pakeisti principinį požiūrį į pasiūlymų vertinimo kriterijų taikymą, nustatyta, kad pirkimo vykdytojas, pasirinkdamas pasiūlymų vertinimo kriterijų, visada turi siekti ekonomiškai naudingiausio sprendimo, **todėl visais atvejais renka ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą**. Tai jis gali atlikti taikydamas (1) kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų (anksčiau vadintas ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo kriterijumi), (2) kainos kriterijų (anksčiau vadintas mažiausios kainos kriterijumi) arba (3) sąnaudų, kurios paskaičiuojamos pagal gyvavimo ciklo sąnaudų metodą, kriterijų.

Įvadas

Šiose gairėse aptariami svarbiausi KKS kriterijaus taikymo aspektai, šio kriterijaus taikymo principai, priemonės, aptariamose galinčios kilti rizikos, apie kurias turėtų žinoti ir kurias turėtų įvertinti bei gebėti valdyti pirkimų vykdytojai prieš pradėdami vykdyti pirkimą, kuriame pasiūlymai išrenkami taikant šį kriterijų. Šios gairės taip pat aktualios ir vykdant pirkimus, kuriuose ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas išrenkamas pagal sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų – tokiu atveju ten, kur gairėse minima „kaina“, šio kriterijaus taikymo atveju turėtų būti „sąnaudos“. Gairių taikymas nėra privalomas.

Gairės parengtos atsižvelgiant į VPT praktiką, patirtį, iš pirkimo vykdytojų bei tiekėjų gautų paklausimų surinktą informaciją, viešuosius pirkimus reglamentuojančių teisės aktų nuostatas Lietuvos teismų, ESTT, kitų ES šalių narių teismų praktiką, įvairių užsienio autorių straipsnius, mokslinius darbus, juose nurodytus kitų autorių straipsnius, darbus bei šaltinius. Gairėse naudojamų iliustracijų šaltinis: *Interaction Institute for Social Change* | *Dailininkas: Angus Maguire, interactioninstitute.org, madewithangus.com*.

Pasikeitus Gairėse nurodytų teisės aktų ir (ar) rekomendacinio pobūdžio dokumentų nuostatoms, jiems netekus galios arba įsigaliojus naujiems teisės aktams, kurie kitaip reguliuoja Gairėse aptariamus aspektus, Gairėmis vadovujamasi tiek, kiek jos neprieštarauja teisės aktams, kartu atsižvelgiant į pasikeitusį norminiuose teisės aktuose įtvirtintą teisinį reguliavimą.

Lietuvoje pirkimų praktikoje dažniausiai vyrauja kainos vertinimo kriterijus, kurį taikant ne visuomet pavyksta įsigyti kokybiškas prekes, paslaugas ar darbus ir užtikrinti racionalų pirkimui skirtų lėšų naudojimą. Vis dėlto, svarbu atkreipti dėmesį bei visuomet prisiminti, jog:

1. kainos kriterijus savaime nėra blogas kriterijus;
2. netinkamai taikomas KKS kriterijus gali duoti priešingą rezultatą, negu tikimasi;
3. KKS kriterijaus taikymas neapsaugo nuo netinkamo sutarties vykdymo ir nekokybiškų prekių, paslaugų ar darbų įsigijimo;
4. KKS kriterijai, lyginamieji svoriai bei formulės yra „užsimaskavę“ pinigai;

5. KKS kriterijų ir lyginamųjų svorių negalima tiesiog nusikopijuoti nevertinant jų tinkamumo konkrečiau pirkimo atveju.

KKS kriterijaus naudojimas neišsprendžia visų pirkimuose kylančių problemų bei negarantuoja, kad bus įsigyjamose tik kokybiškos prekės, paslaugos ar darbai.

Kainos kriterijus savaime nėra blogas kriterijus. Jeigu lėšų pirkimui skirta itin nedaug, o didesnės kokybės pirkimo objektas yra bene dvigubai brangesnis už tą, kuriam „pajėgiame sukrapštyti“, – kokybės kriterijus neišgelbės nuo to, kad neišvengiamai teks pirkti tai, kas pirkimo vykdytojui „pagal kišenę“ – pigiausią pirkimo objektą. Vis dėlto, kainos kriterijus nereiškia, jog pirkimo vykdytojas visuomet įsigis patį pigiausią ir prasčiausią rinkoje egzistuojantį pirkimo objektą, kadangi bus įsigytas pigiausias pasiūlytas ir visus reikalavimus atitinkantis pirkimo objektas (rinkoje egzistuojantis pats pigiausias ir (ar) blogiausios kokybės pirkimo objektas gali neatitikti privalomų techninės specifikacijos reikalavimų, todėl toks pasiūlymas bus atmestas).

Galų gale, net ir taikant kainos kriterijų, galima įsigyti kokybišką pirkimo objektą – jeigu bus tinkamai pasirengta pirkimui, skirta pakankamai laiko įvertinti numatomą įsigyti pirkimo objektą ir kruopščiai parengti techninę specifikaciją, pirkimo vykdytojas aiškiai supras ką perka, gebės įvertinti tiekėjų pasiūlymus, tinkamai atliks sutarties vykdymo priežiūrą, t. y. sutarties vykdymo metu tikrins, ar gavo tai, kas buvo pažadėta. Tačiau, jeigu pirkimo vykdytojas negali skirti pakankamai laiko pirkimo dokumentams parengti, nesupranta kokį pirkimo objektą perka, tuomet nepadės nei „ekonominis naudingumas“, nei KKS kriterijai.

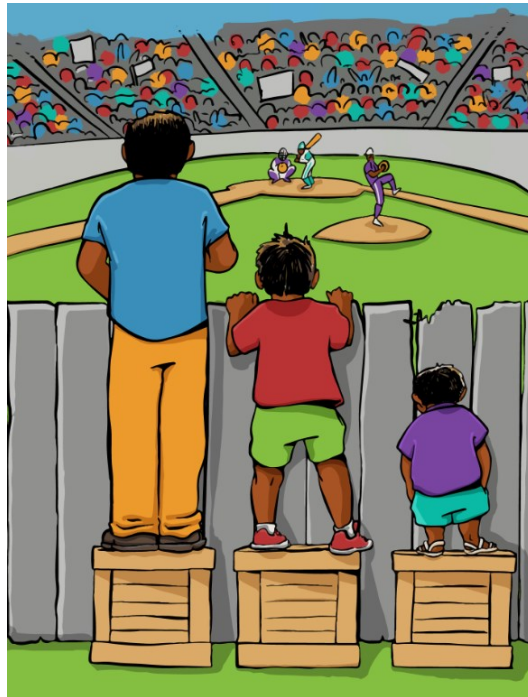
Praktikoje taip pat pastebima¹, kad tam tikrų pirkimo objektų atveju didesnio tiekėjų dalyvavimo bei didesnių nuolaidų galima tikėtis būtent taikant kainos kriterijų, o ne KKS kriterijų.

Netinkamai taikomas KKS kriterijus gali duoti priešingą rezultatą, negu tikimasi.

Netinkamai taikomas KKS kriterijus neduos laukiamo rezultato. Jeigu kokybės kriterijams bus suteikta nepakankama reikšmė ir nebus įvertinta jų teikiama nauda, jų taikymas tebus formalus ir galutiniam rezultatui neturės įtakos. Kokybiškesnį produktą siūlantis tiekėjas ir toliau neturės galimybių laimėti pirkimo. Kita vertus, jeigu kokybės kriterijams bus suteikta pernelyg didelė reikšmė (pvz. lyginamasis svoris), netinkamai pasirinkus pasiūlymų vertinimo formulę, net ir šiek tiek kokybiškesnę prekę

¹ [Procuring Medical Devices: Evidence from Italian Public Tenders.](#)

pasiūliusį tiekėją reikės pripažinti laimėjusiu, nepaisant to, kad jis, pavyzdžiui, 2 Eur kainuojančią prekę pasiūlys įsigyti už 1000 Eur.



pav. 1 Vienodos galimybės

Ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą išrenkant pagal kainą, visi pasiūlymai vertinami vienodai, visiems tiekėjams suteikiamos vienodos galimybės laimėti pirkimą. Vis dėlto, tokios vienodos galimybės atrodo taip pat, kaip 1 paveikslėlyje – visiems sirgaliams sudarytos vienodos galimybės (vienodo dydžio dėžutės pasilipti) pamatyti rungtynes. Taigi jų galimybės vienodos, bet nelygios.

Iliustracijos atveju „dėžutė“ atspindi tai, kaip mes vertiname tiekėjų siūlomo pirkimo objekto kokybę – ją vertiname vienodai (atitinka arba neatitinka nustatytus minimalius reikalavimus). Kuo siūloma kaina mažesnė, tuo galimybė pirkimą laimėti yra didesnė. Šiuo atveju didesnis sirgaliaus ūgis galėtų būti suprantamas kaip „kainos balų“ išraiška – mažesnė kaina – daugiau „kainos balų“ (didesnis ūgis).

Ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą išrenkant pagal KKS kriterijų, tiekėjams sudaromos lygios galimybės laimėti pirkimą. Didesnę kainą *kompensuoja* aukštesnė siūlomo pirkimo objekto kokybė, o tiksliau – kompensuoja tai, kad į šią kokybę mes atsižvelgsime. Antroje iliustracijoje

sirgaliai turi lygias galimybes pamatyti varžybas, ir dabar jau tik nuo jų pačių priklauso ką jie pamatys.



pav. 2 Lygios galimybės

Taigi, KKS kriterijaus taikymo tikslas neturėtų būti toks, kad visuomet būtų pasirinktas brangiausias ir kokybiškiausias pirkimo objektas, nepaliekant galimybės tiekėjams, siūlantiems mažesnės kokybės (bet vis dar kokybišką, specifikaciją atitinkantį!) pirkimo objektą laimėti pirkimą. Tikslas yra „kilstelėti sirgalių“, suvienodinti tiekėjų startines pozicijas, o tolimesnė tiekėjų galimybė laimėti pirkimą priklausytų nuo jų sprendimo siūlyti aukštesnės kokybės pirkimo objektą arba konkuruoti siūlant mažesnę kainą.

Pavyzdys

Parduotuvėje telefonas su 64 GB atmintimi kainuoja 1 000 Eur. Lygiai toks pats telefonas su identiškais parametrais, tačiau 256 GB atmintimi kainuoja 1 300 Eur. Didesnė atminties talpa yra geresnis parametras. Mums užtenka ir 64 GB atminties, tačiau papildomos naudos teiktų ir didesnė talpa, už 4 kartus didesnę talpą tikrai sutiktume mokėti 300 Eur daugiau. Taigi, tinkamai pasirinkta KKS vertinimo tvarka turėtų lemti, kad jeigu tiekėjai pirkime pasiūlytų 64 GB už 1 000 Eur ir 256 GB už 1300 Eur, jų įvertinimas

būtų vienodas, t. y. jie surinktų vienodą balų skaičių. Tokiu atveju tiekėjai turėtų vienodas startines pozicijas, o jų galimybė laimėti pirkimą priklausys jau tik nuo to, kuris iš šių tiekėjų teikdamas pasiūlymą nurodys bent euru mažesnę kainą (arba pasiūlys didesnės talpos atmintį) - tas tiekėjas šį pirkimą ir laimės.

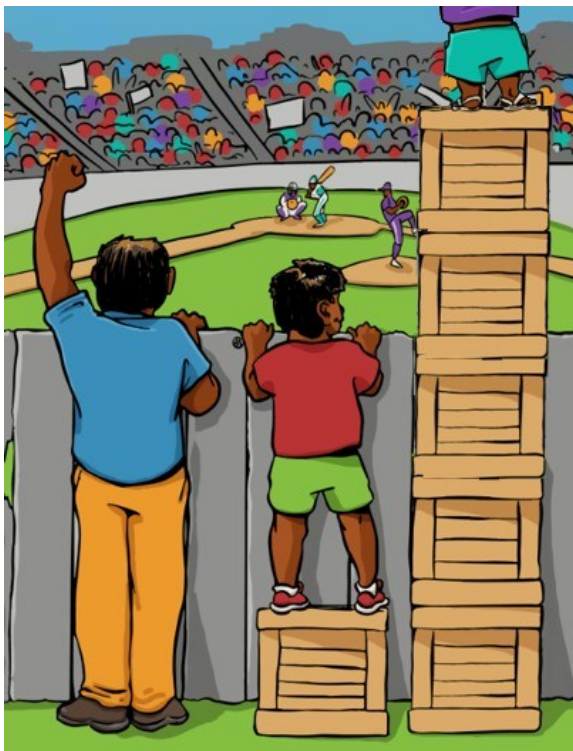
Kitaip tariant, būsime vienodai laimingi įsigiję 64 GB už 1 000 Eur, ir įsigiję 256 GB už 1 300 Eur, bet labiau džiaugtumėmės:

- a) įsigiję 64 GB už 950 Eur, vietoje 256 GB už 1 300 Eur, arba
- b) įsigiję 256 GB už 1200 Eur vietoje 64 GB už 1 000 Eur,

bet visai nesidžiaugtume:

- c) įsigiję 64 GB už 1 000 Eur, kai 256 GB siūloma už 1 010 Eur,
- d) įsigiję 256 GB už 3 000 Eur, kai 64 GB kainuoja 1 000 Eur.

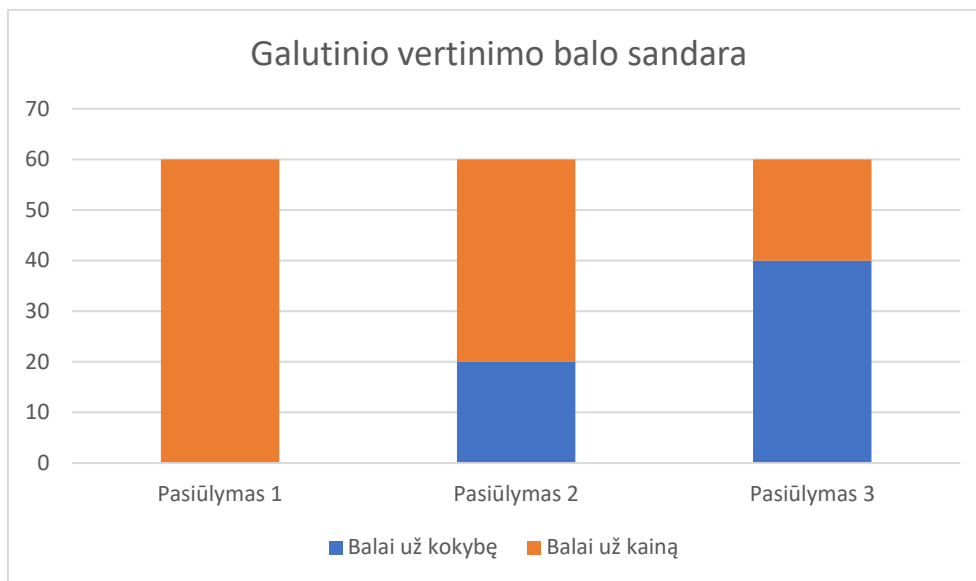
C atvejis būtų tada, kai pasiūlymus vertintume pagal kainos kriterijų, arba pagal KKS, kai kokybei suteikta per maža reikšmė, tuo tarpu D atvejis būtų, jeigu pasiūlymą vertintume pagal KKS, tačiau suteiktume kokybei pernelyg didelę reikšmę.



pav. 3 Kokybei suteikta per didelė reikšmė



pav. 4 Kokybei suteikta per maža reikšmė



pav. 5 Galutinio vertinimo balo sandara.

Taigi, paveikslėliuose pavaizduotus sirgalių ūgius ir dėžutes „pasilipti“ galime pavadinti tiekėjų gaunamais balais už kokybę ir balais už kainą. Kuo didesnė kaina – tuo mažiau kainos balų, kuo mažesnė kaina – tuo daugiau kainos balų. Kuo didesnė kokybė – tuo daugiau balų už kokybę, kuo mažesnė kokybė – tuo mažiau balų už kokybę. KKS taisyklės paprastai² nustatomos taip, kad bendra maksimaliai galimų gauti balų suma būtų 100, o pirkimuose nustatomi kriterijų lyginamieji svoriai (pavyzdžiui, 80 kainai ir 20 kokybei arba 60 kainai ir 40 kokybei ir t. t.) paprasčiausiai nusako maksimalų galimų gauti balų skaičių. Svarbu atsiminti, kad maksimalus galimų gauti balų skaičius (pavyzdžiui, intervalas nuo 0 iki 80) yra tik viena dėlionės dalis, kita, ne ką mažiau svarbi dalis – balų skyrimo taisyklės, nustatančios, kokia tvarka suteikiami balai tame intervale.

Prievolė pirkti pagal KKS

VPĮ 55 straipsnio 2 dalyje nustatyta, kad „Pirkimų, kuriuos atliekant ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas išrenkamas tik pagal kainą, vertė kiekvienais kalendoriniais metais negali sudaryti daugiau kaip 70 procentų bendros perkančiosios organizacijos pirkimų vertės, į kurią neįskaičiuojama

² Egzistuoja formulės, kurios sudarytos taip, kad geriausiu laikomas pasiūlymas, surinkęs mažiausiai balų. Kartais šis balų skaičius gali būti ir neigiamas, o kartais gali viršyti 100. Vis dėlto, kainos ir kokybės kriterijams skiriamų svorių suma visada yra 100.

mažos vertės pirkimų ir pagal šio įstatymo 72 straipsnio 3 dalį atliktų pirkimų vertė“ (analogiška nuostata yra ir PĮ 64 straipsnio 2 dalyje). Atkreiptinas dėmesys, kad ši nuostata nereiškia, jog likusius 30 procentų visų pirkimų vykdytojų pirkimų vertės privalo sudaryti pirkimai, kuriuose naudojamas KKS kriterijus, kadangi į šį skaičių taip pat patektų ir „sąnaudų“ bei „sąnaudų ir kokybės santykio“ kriterijus.

Pažymėtina ir tai, kad jeigu pirkimas vykdomas konkurencinio dialogo ar inovacijų partnerystės būdu, pasiūlymai visada turi būti vertinami pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykį, t. y. vykdant pirkimus šiais būdais neatsižvelgiama į tai, ar Įstatymų nustatytą procentą pirkimo vykdytojas jau yra pasiekęs ar ketina pasiekti kitais pirkimais.

Geriau už „pigiau“ ?

Nors tam tikrais atvejais dėl taikomų inovatyvių sprendimų bei kitų aplinkybių kokybiškesnis pirkimo objektas tikrai gali būti pigesnis už prastesnės kokybės pirkimo objektą, taip yra ne visada. Pavyzdžiui, situacija, kuomet tiekėjo pasiūlyta aukštesnė kokybė gali kainuoti pigiau negu kito tiekėjo pasiūlyta mažesnė kokybė, taip pat gali būti paaiškinama³:

tiekėjų oportunizmu, pasireiškiančiu tuo, jog tiekėjai siūlo mažesnę kainą, negu yra reikalinga atitinkamai kokybei pasiekti, kadangi tikisi, jog sutarties vykdymo metu pasiūlytos kokybės iš tiesų nereikės užtikrinti. Pavyzdžiui, tiekėjo vertinimu pirkimo objektas, vertinama kokybė bei jo siūlomi kokybės aspektai yra pernelyg plačios apimties, itin sudėtingi, todėl jis mano, jog sutarties vykdymo metu pirkimo vykdytojas nepajėgs ar neturės galimybės patikrinti, kaip tiekėjas laikosi pasiūlymo ir sutarties sąlygų. Tiekėjų oportunizmą taip pat gali paskatinti jo turima patirtis su konkrečiu pirkimo vykdytoju, įgyta patirtis ankstesnių sutarčių įgyvendinimo metu, t. y. turima patirtis, jog konkretus pirkimo vykdytojas anksčiau sutarties vykdymo priežiūrą vykdė atmetinai arba jos apskritai nevykdė. Tiekėjai taip pat gali būti linkę elgtis oportunistiškai mažesnių pirkimų vykdytojų pirkimuose.

tiekėjų optimizmu, pasireiškiančiu tuo, jog tiekėjai siūlo mažesnę kainą, negu yra reikalinga atitinkamai kokybei pasiekti, kadangi klaidingai mano, jog tai pavyks pasiekti už pasiūlytą kainą, tačiau šis tiekėjo vertinimas (o tai jam gali paaiškėti ir gerokai vėliau) nėra teisingas.

³ [Albano, G. L., Dini, F., & Zampino, R. \(2008\). „Suppliers' Behavior in Competitive Tendering: Evidence from the Italian Ministry of Economy and Finance's Acquisitions of IT Services.“](#)

Neįprastai maža kaina

Neretai manoma, jog neįprastai mažos kainos problemą sprendžia KKS kriterijaus taikymas. Ši prielaida nėra tiksli.

Pirma, net ir pagal pirkimo dokumentuose nustatytus kriterijus aukščiausią kokybę pasiūlęs tiekėjas savo pasiūlyme gali nurodyti kainą, kuri yra dvigubai mažesnė negu mažesnę kokybę pasiūliusių tiekėjų kainų vidurkis (tokiu atveju jo kaina atitiks VPĮ 57 straipsnio 1 dalyje (PĮ 66 straipsnio 1 dalyje) pateiktą neįprastai mažos kainos prezumpciją⁴).

Antra, aukščiausią kokybę ir aukščiausią kainą pasiūliusio tiekėjo kaina taip pat gali būti neįprastai maža, t. y. gerokai mažesnė, negu įprastai kainuoja tokiu kokybės lygiu pasižymintis pirkimo objektas (tokiu atveju jo kaina pagal VPĮ 57 straipsnio 1 dalies nuostatas taip pat gali būti vertinama, kaip neįprastai maža⁵).

Taigi, pirkimuose, kuriuose taikomas KKS kriterijus, taip pat gali tekti spręsti klausimą dėl neįprastai mažos kainos. Vien dėl to, kad pasiūlymai vertinami ne pagal kainos kriterijų⁶, neeliminuoja neįprastai mažos kainos galimybės, tačiau gali padaryti ją mažiau akivaizdžią ir net sudėtingesnę įvertinti.

Formulės

Egzistuoja daugybė ekonomiškai naudingiausiam pasiūlymui išrinkti taikomų formulių. Nėra vienos teisingos, nėra vienos privalomos. Skirtingų formulių taikymą galima išbandyti naudojantis VPT parengta mokomąja skaičiuokle⁷, o su formulių aprašymais susipažinti jas aprašančiame dokumente⁸.

Reikia pažymėti, kad formulių taikymas iš tiesų yra lengvoji dalis. Tam nereikalingas pirkimų išmanymas, teisinės ar ekonominės žinios. Tai paprasčiausia matematika, daugumos formulių taikymo atveju reikalingos žinios, atitinkančios vidurinės mokyklos matematikos programą. Vis dėlto, tai nereikia, kad tinkamą formulę bus galima parinkti greitai. Konkretaus pirkimo atveju rengiant pirkimo dokumentus, gali prireikti iš anksto išbandyti kelias ar keliolika skirtingų formulių, eksperimentuoti, suprasti

⁴ „30 ir daugiau procentų mažesnės už visų tiekėjų, kurių pasiūlymai neatmeti dėl kitų priežasčių“

⁵ Perkančioji organizacija reikalauja, kad dalyvis pagrįstų pasiūlyme nurodytą prekių, paslaugų, darbų ar jų sudedamųjų dalių kainą arba sąnaudas, **jeigu jos atrodo neįprastai mažos**;

⁶ Žr. taip pat LAT 2010-05-17 nutartį Civilinėje byloje Nr. [3K-3-216/2010, 59 p.](#)

⁷ https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/env_skaiciuokle.xlsm

⁸ https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/env_aprasymai.pdf

kaip jos veikia, kokie yra jų skirtumai, privalumai, galimybės bei apribojimai.

Absoliutinės ir santykinės formulės

Formules galima suskirstyti į dvi rūšis: absoliutinės (nepriklausomos, statinės) arba santykinės (reliatyvinės, palyginamosios). Kai taikoma absoliutinė formulė, vieno pasiūlymo gaunami balai nepriklauso nuo kito pasiūlymo. Taikant santykinę formulę, kiekvieno pasiūlymo įvertinimas priklauso ir nuo kitų pasiūlymų (juose nurodytos kainos ir (ar) kokybės).

Santykinės formulės pavyzdys:

$$W_{kokybė} \times Q_i + W_{kaina} \times \frac{P_{mažiausia}}{P_i},$$

kur $W_{kokybė}$ – kokybei suteiktas lyginamasis svoris, Q_i – vertinamo pasiūlymo kokybė procentais, W_{kaina} – kainai suteiktas lyginamasis svoris, $P_{mažiausia}$ – mažiausia iš visų pateiktų pasiūlymų kainų, P_i – vertinamo pasiūlymo kaina.

Absoliutinės (nepriklausomos) formulės pavyzdys:

$$W_{kokybė} \times Q_i + W_{kaina} \times \left(\frac{P_{SetMax} - P_i}{P_{SetMax} - P_{SetMin}} \right), P_{SetMax} \neq P_{SetMin}$$

kur $W_{kokybė}$ – kokybei suteiktas svoris, Q_i – vertinamo pasiūlymo kokybė procentais, W_{kaina} – kainai suteiktas svoris, P_{SetMax} – iš anksto apibrėžta didžiausia tikėtina kaina, P_{SetMin} – iš anksto apibrėžta mažiausia tikėtina kaina, P_i – vertinamo pasiūlymo kaina.

Jeigu vertinamo pasiūlymo kaina lygi P_{SetMax} , pasiūlymas gaus 0 balų už kainą, jeigu viršys P_{SetMax} , pasiūlymui už kainą bus suteikiami neigiami balai. Jeigu vertinamo pasiūlymo kaina bus lygi P_{SetMin} , jis už kainą gaus balų skaičių lygų kainai suteiktam svoriui, jeigu siūloma kaina mažesnė už P_{SetMin} , šis pasiūlymas už kainą gaus daugiau balų negu kainai suteiktas svoris. Pažymėtina, kad P_{SetMin} nustatymas **nereiškia**, jog tiekėjas negali siūlyti mažesnės kainos (tokios sąlygos pirkimo dokumentuose būti negali), o P_{SetMax} nustatymas nereiškia, jog negalima siūlyti didesnės kainos (nors tokia sąlyga gali būti pirkimo dokumentuose, ji turi būti aiškiai suformuluota).

Praktikoje absoliutinė formulė yra pranašesnė tuo, kad pirkime dalyvaujantys tiekėjai gali apskaičiuoti piniginę vertę, kurią pirkimo vykdytojas priskiria kiekvienam kokybės (sub)kriterijui. Tai padeda konkurso dalyviams priimti sprendimą, ar apskritai siūlyti kuriuos nors kokybės parametrus, kadangi kai kuriais atvejais ši papildoma kokybė gali tiekėjui (ir pirkėjui) kainuoti brangiau, negu pirkėjas yra pasirengęs už ją mokėti. Taip pat pastebima, kad taikant absoliutines formules, tiekėjų pasiūlymuose nurodomos mažesnės kainos, negu tuo atveju, kai taikomos santykinės formulės. Galutinio balo nuspėjamumas absoliutinės formulės atveju gali paskatinti tiekėjų konkurenciją siūlant mažesnes kainas.⁹

Svarbu.

Reikia atkreipti dėmesį, kad dažniausiai¹⁰ Q_i formulėse suprantamas ir naudojamas ne absoliutine reikšme, o kaip pasiūlymo kokybės lygmuo procentais, t. y. kiek procentų iš galimų kokybės balų yra surinkta. Pavyzdžiui, jeigu galima surinkti daugiausiai 60 kokybės balų, tai 60 balų surinkusio pasiūlymo Q_i yra lygu 100 %. Atitinkamai, jeigu kokybei suteiktas lyginamasis svoris $W_{Kokybė}$ yra 40, tai formulėse Q_i ir $W_{Kokybė}$ sandauga yra ne 120 (60x40), o 40 (100 % x 40). Labai svarbu, jog tai pirkimo vykdytojas aiškiai suprastų, bei nesuformuluotų pirkimo dokumentų taip, kad 60 ir 40 tiesiog padauginami tarpusavyje kaip įprasti skaičiai.

Svarbu.

Jeigu vertinamas daugiau kaip vienas kokybės parametras ir kiekvienam jų suteikiamas skirtingas svoris, formulėse Q_i apima bendrą skirtingų parametrų įvertinimą, o $W_{Kokybė}$ – bendrą svorį, skirtą visiems kokybės elementams.

Svarbu.

Pirkimo dokumentuose turi būti aiškiai aprašyta balų suteikimo kiekvienam kokybės kriterijui tvarka. Tai gali būti aprašymas žodžiais arba tam gali būti naudojamos papildomos formulės. Šia tvarka taip pat nederėtų paversti absoliutinės formulės (iš dalies) santykinė.

⁹ Albano, G. L., Dini, F., & Zampino, R. (2008). „Suppliers' Behavior in Competitive Tendering: Evidence from the Italian Ministry of Economy and Finance's Acquisitions of IT Services.“

¹⁰ Žiūrėti formulių aprašymus: https://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/env_aprasymai.pdf

Abejingumo¹¹ kreivė

Formulės tarpusavyje skiriasi ne tik tuo, ar jos yra santykinės arba absoliutinės. Dar vienas svarbus parametras yra tai, kokią vadinamąją abejingumo kreivę (ISO-naudingumo kreivė) šios formulės sudaro. Ši kreivė iš esmės parodo visas galimas skirtingų pasiūlymų kainos ir kokybės kombinacijas, kurios lemia tokį patį šių pasiūlymų įvertinimą balais. Pavyzdžiui, jeigu automobilis be šildomų sėdynių už 20 000 Eur surenka tiek pat balų, kiek automobilis su šildomomis sėdynėmis už 21 500 Eur, reiškia pirkėjas būtų vienodai patenkintas (arba vienodai abejingas, „indiferentiškas“) įsigijęs tiek vieną, tiek kitą automobilį. Šiuo atveju bet kuris pasiūlymas, kuris būtų bent 0,01 Eur pigesnis, pirkėjui atrodytų kaip priimtinesnis variantas. Taigi, ši kreivė atspindi pirkimo vykdytojo norą mokėti už papildomą kokybę bei jo kitimą kintant kokybei. Pagrindinės trys šios kreivės formos aprašytos žemiau.

Šiame skyriuje pateikiama informacija naudinga norintiems geriau suprasti skirtingų KKS formulių veikimo principus, pasirinktų lyginamųjų svorių ir (ar) kitų koeficientų reikšmę. Pirkimo dokumentuose šios informacijos nurodyti nereikia.

[A] Jeigu abejingumo kreivė yra tiesė (/), ribinis kokybės pakeitimo santykis yra pastovus, o tai reiškia, kad už kiekvieną papildomos kokybės vienetą pirkimo vykdytojas yra pasirengęs mokėti proporcingai daugiau. Pavyzdžiui, jeigu (1) pasiūlymas su 0 % kokybės balų kainuoja 5 Eur, (2) pasiūlymas su 10 % kokybės balų gali kainuoti 8 Eur, (3) pasiūlymas su 20% kokybės gali kainuoti 11 Eur, o (4) pasiūlymas su 30 % kokybės gali kainuoti 14 Eur ir visi šie pasiūlymai teoriškai surinktų vienodą balų skaičių, tad (4) pasiūlymas, jeigu jo kaina būtų 13,99 Eur, būtų pripažintas laimėjusiu.

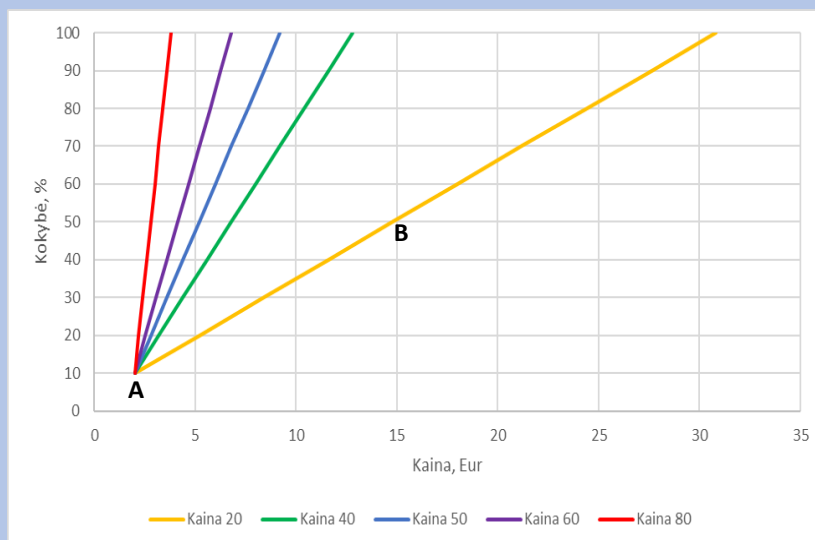
[B] Jeigu ši kreivė yra išgaubta (∩), tai reiškia, kad kiekvienas papildomas kokybės vienetas yra vertas vis daugiau, negu prieš tai buvęs. Pavyzdžiui, jeigu (1) pasiūlymas su 0 % kokybės balų kainuoja 5 Eur, (2) pasiūlymas su 10 % kokybės balų gali kainuoti 8 Eur, (3) pasiūlymas su 20 % kokybės gali kainuoti 16 Eur, o (4) pasiūlymas su 30 % kokybės gali kainuoti 35 Eur ir visi šie pasiūlymai teoriškai surinktų vienodą balų skaičių, tad jeigu (4) pasiūlyme būtų nurodyta kaina 34,99 Eur, jis būtų pripažintas laimėjusiu.

¹¹ angl. „indifference curve“. „Indifferent“ – abejingas, „nesiskiriantis“.

[C] Jeigu ši kreivė yra įgaubta (\curvearrowright), tai reiškia, kad kiekvienas papildomas kokybės vienetas yra vertas vis mažiau, negu prieš tai buvęs. Pavyzdžiui, jeigu (1) pasiūlymas su 0 % kokybės balų kainuoja 5 Eur, (2) pasiūlymas su 10 % kokybės balų gali kainuoti 8 Eur, (3) pasiūlymas su 20 % kokybės gali kainuoti 10 Eur, o (4) pasiūlymas su 30 % kokybės gali kainuoti 11 Eur ir visi šie pasiūlymai teoriškai surinktų vienodą balų skaičių, tad jeigu (4) pasiūlyme būtų nurodyta kaina 10,99 Eur, jis būtų pripažintas laimėjusiu. Tokią abejingumo kreivę lemiančias formules priimtina naudoti tais atvejais, kuomet pirkimo vykdytojo biudžetas yra itin ribotas¹², taip pat tuo atveju, jeigu vis didėjanti kokybė reiškia vis mažiau. Pavyzdžiui, jeigu vertinama specialisto darbo patirtis metais, 5 metų patirtį turintis specialistas yra daug geriau, negu 2 metų patirtį turintis specialistas, tačiau 15 ir 18 metų patirtį turinčių specialistų patirtis tarpusavyje skiriasi jau gerokai mažiau.

Tai pagrindinės kreivių formos, tačiau jų yra ir daugiau, kai kurių formulių kreivės yra „s“ formos, su pertrūkais, arba jų apskritai neįmanoma nubrėžti, arba jų rezultatas gali būti bet kuri iš aukščiau aprašytų formų, atsižvelgiant į pirkimo vykdytojo iš anksto apibrėžto koeficiento(-ų) reikšmę(-es).

Abejingumo kreivės pavyzdys



Kai kainai suteikiamas svoris 20, **A** pasiūlymas su 10% kokybės balų ir kaina 2 Eur, surinks tiek pat balų kiek **B** pasiūlymas su 50% kokybės balų ir kaina 15 Eur, t. y. **B** pasiūlymas galėtų būti pripažintas laimėjusiu, jeigu jo kaina būtų 14,99 Eur, arba kitaip – pirkimo vykdytojas vertina, kad 40 procentinių punktų kokybės skirtumas yra vertas iki 10,99 Eur.

¹² [Przemyslaw Stanislaw Stilger \(2011\)](#)

Apsauga nuo per didelės kainos

Norint apsisaugoti nuo atvejų, kuomet aukščiausios kokybės pasiūlymas būtų pripažintas laimėjusiu net jeigu jame nurodyta pernelyg didelė kaina, pirkimo dokumentuose rekomenduotina aiškiai ir nedviprasmiškai nurodyti, kokia yra didžiausia pirkimo vykdytojui priimtina pasiūlymo kaina, taip pat aiškiai nurodant, kad pasiūlymai, kuriuose nurodyta didesnė kaina, bus atmesti. Beje, norint taikyti kai kurias absoliutines formules, yra būtina pirkimo dokumentuose išviešinamoje formulėje nurodyti viršutinę kainos ribą, tačiau ir tokiu atveju pirkimo dokumentuose turėtų būti aiškiai nurodoma, ar tiekėjai gali siūlyti didesnę kainą, ar vis dėlto, pasiūlymai, kuriuose nurodyta kaina viršys šią ribą, bus atmesti.

Pažymėtina, jog VPĮ 45 straipsnio 5 dalyje nustatyta, jog *„Perkančioji organizacija <...> laimėjusį nustato ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą, jeigu tenkinamos visos šios sąlygos: <...> 5) pasiūlyta kaina neviršija pirkimui skirtų lėšų, nustatytų perkančiosios organizacijos prieš pradėdant pirkimo procedūrą. **Jeigu ekonomiškai naudingiausiame pasiūlyme nurodyta kaina viršija pirkimui skirtas lėšas, nustatytas perkančiosios organizacijos prieš pradėdant pirkimo procedūrą, ir perkančioji organizacija pirkimo dokumentuose nėra nurodžiusi pirkimui skirtų lėšų sumos, kiti pasiūlymų eilėje esantys pasiūlymai laimėjusiais negali būti nustatyti**“* (analogiška nuostata yra ir PĮ 58 straipsnio 5 dalyje).

Ši įstatymo nuostata yra skirta tam, jog pirkimų vykdytojams būtų užkirstas kelias neskaidriais sprendimais atmesti ekonomiškai naudingiausius pasiūlymus, motyvuojant tuo, kad juose neva nurodytos jai per didelės kainos ir pasirinkti mažesnės kainos, mažiau ekonomiškai naudingą pasiūlymą. Dėl šios priežasties VPT laikosi pozicijos, jog pirkimų vykdytojais pasinaudoti VPĮ 55 straipsnio 10 dalies (PĮ 64 straipsnio 10 dalies) nuostata, jog pirkimo vykdytojas *„gali nevertinti viso tiekėjo pasiūlymo, jeigu patikrinęs jo dalį nustato, kad, vadovaujantis šio įstatymo reikalavimais, pasiūlymas turi būti atmestas“* gali tik tokiu atveju, kai pasiūlymai vertinami pagal kainos kriterijų, arba jeigu pirkimo vykdytojas pirkimo dokumentuose yra nurodęs pirkimui skiriamą lėšų sumą, arba jeigu atmetami visi pasiūlymai. Šioje dalyje naudojama sąvoka „skiriama lėšų suma“ reikėtų suprasti sumą, kurią viršijantys pasiūlymai bus atmesti, t. y. didžiausią galimą pasiūlyme nurodyti kainą¹³.

¹³ Rekomenduojama susipažinti su šiuo VPT skelbtu pranešimu: <https://vpt.lrv.lt/lt/naujienos/del-per-dideles-pirkimo-vykdytojui-nepriimtinos-kainos-nustatymo>

Tuo atveju, jeigu taikomas KKS kriterijus (ir pirkimo dokumentuose nėra nurodyta skiriama lėšų suma), pirkimo vykdytojas turėtų įvertinti visus pasiūlymus, sudaryti pasiūlymų eilę ir tik tada priimti sprendimą, ar ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą pateikusių tiekėjų nurodyta kaina nėra per didelė.

Žemiau aptariamos situacijos, kuomet vienas ar keli tiekėjai pasiūlo per didelę kainą.

Situacija	
Tiekėjo eil. Nr.	<p>Vertinimo kriterijus: mažiausia kaina. Pirkimo dokumentuose nenustatyta didžiausia priimtina kaina. Pirkimo vykdytojas ketina atmesti pasiūlymą A dėl per didelės kainos</p>
1.	<p>Pasiūlymas A: 1 000 Eur</p>
2.	<p>Pasiūlymas B: 2 000 Eur</p>
3.	<p>Pasiūlymas C: 3 000 Eur</p>
	<p>Situacijos vertinimas:</p> <p>Jeigu pirkimo vykdytojas atmestų tiekėjo A pasiūlymą, dėl to, jog jo kaina yra per didelė, jam tektų atmesti ir B bei C pasiūlymus. Taigi, jei tiekėjo A kaina per didelė, tai ir tiekėjų B ir C kaina yra per didelė, taigi visi pasiūlymai atmetami.</p>
	<p>Situacijos vertinimas:</p> <p>Jeigu pirkimo vykdytojas atmestų tiekėjo A pasiūlymą dėl to, jog jo kaina yra per didelė, jis vis tiek negalėtų sudaryti sutarties su B ar C tiekėju (VPĮ 45 str.1 d. 5 p., PĮ 58 str. 1 d. 5 p.). Tam, kad nebūtų galimybės išvengti šio Įstatymuose nustatyto draudimo, sprendimas dėl per didelės kainos negali būti priimtas tol, kol nebus sudaryta eilė. Sudarius pasiūlymų eilę, gali nutikti taip, kad ekonomiškai naudingiausiame pasiūlyme nurodyta kaina bus per didelė, nepriimtina. Tokiu atveju pirkimą teks nutraukti, kadangi su kitais pasiūlymų eilėje esančiais tiekėjais sutarties sudaryti nebus galima.</p>

		Situacija	
Tiekėjo Eil. Nr.		Vertinimo kriterijus: KKS. Pirkimo dokumentuose nustatyta pirkimui skiriamų lėšų suma. Pirkimo vykdytojas ketina atmesti pasiūlymą A dėl per didelės kainos, kadangi ji viršija pirkimo dokumentuose nustatytą 2 500 Eur sumą.	Vertinimo kriterijus: KKS arba kainos kriterijus. Pirkimo vykdytojas numato atmesti visus pasiūlymus
	1.	Pasiūlymas A: 3 000 Eur (80 balų)	Pasiūlymas A: 3 000 Eur (80 balų)
	2.	Pasiūlymas B: 2 000 Eur (60 balų)	Pasiūlymas B: 2 000 Eur (60 balų)
	3.	Pasiūlymas C: 1 000 Eur (20 balų)	Pasiūlymas C: 1 000 Eur (20 balų)
		Situacijos vertinimas: Jeigu pirkimo dokumentuose nustatyta, kad pasiūlymai, kurių kaina viršija 2 500 Eur, bus atmesti, ši sąlyga buvo iš anksto išviešinta ir tiekėjams turėjo būti žinoma. Dėl šios priežasties pirkimo vykdytojas gali A pasiūlymą atmesti bet kuriuo metu.	Situacijos vertinimas: Kadangi atmetami visi pasiūlymai, pirkimo vykdytojas šį sprendimą gali priimti bet kuriame pasiūlymų vertinimo etape.

Pažymėtina, jog tokia pati situacija gali susiklostyti ir tuo atveju, kai ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas išrenkamas pagal sąnaudų kriterijų (ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo (kurio sąnaudos mažiausios), kaina (sąnaudų dalis) yra per didelė), arba sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų (ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo sąnaudos yra per didelės, arba ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo kaina (sąnaudų dalis) yra per didelė). Atsižvelgiant į tai, jeigu pasiūlymai išrenkami ne pagal kainos kriterijų, pirkimo dokumentuose visada rekomenduojama nurodyti didžiausią priimtina kainą, kurios tiekėjų pasiūlymai negali viršyti, o jeigu vertinama pagal sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų, nurodyti ir didžiausią priimtina kainą, ir didžiausias priimtinas sąnaudas. Šios informacijos nurodymas pirkimo dokumentuose būtų sąžiningas tiekėjų atžvilgiu, kadangi jie galėtų

įsivertinti kokios geriausios kokybės pirkimo objektą jie gali pasiūlyti už pirkimo vykdytojų priimtina kainą.

Įdomu: Viename VPT vykdytame pirkime nebuvo gauta nė vieno pasiūlymo. Po šio nesėkmingai pasibaigusio konkurso VPT įvykdė dialogą-rinkos konsultaciją su pirkime nedalyvavusiais, bet potencialiai tai galėjusiais padaryti tiekėjais, prašydama nurodyti priežastis, kurios sutrukdė dalyvauti pirkime arba sumažino jų susidomėjimą. Be kitų priežasčių net 5 tiekėjai nurodė, kad svarbus veiksnys (nors ir ne pagrindinis) buvo tai, kad pirkimo dokumentuose nebuvo nurodyta didžiausia pirkimo vykdytojų priimtina kaina. Vis dėlto, šiame pirkime buvo taikoma tokia formulė, kuriai būtina iš anksto nurodyti didžiausią priimtina kainą, ir ji formulėje buvo nurodyta. Galima daryti prielaidą, kad tiekėjai šios pirkimo dokumentų dalies neskaitė, arba nesuprato pateiktos formulės. Šis pavyzdys parodo, kaip yra svarbu pirkimo vykdytojams informaciją pateikti aiškiai, jeigu reikia – pakartoti (tačiau būtina užtikrinti, kad visur informacija būtų ta pati) ir parašyti kitais žodžiais, o tiekėjams – svarbu įdėmiai skaityti visas pirkimo sąlygas, išsiaiškinti, kokia formulė pirkime taikoma, kadangi ji ne visada bus tokia, kokias taiko kiti pirkimų vykdytojai.

Reitingavimo paradoksas

Vadinamasis reitingavimo (taip pat galima sakyti rikiavimo, eiliškumo nustatymo) paradoksas gali pasireikšti tik santykinėse formulėse. Reitingavimo paradoksas pasireiškia tada, kai pridėjus arba pašalinus vieną pasiūlymą, atskirų pasiūlymų vertinimas pasikeičia ir pasikeičia jų vieta pasiūlymų eilėje.

Pavyzdžiui, buvo pateikti 4 pasiūlymai, jie įvertinti ir sudaryta pasiūlymų eilė:

1. Tiekėjas A
2. Tiekėjas B
3. Tiekėjas C
4. Tiekėjas D

Tarkime, paaiškėjo, jog tiekėjas B neturėjo būti įtrauktas į pasiūlymų eilę, kadangi pirkimo vykdytojas padarė klaidą bei netinkamai įvertino šio tiekėjo pasiūlymą. Pirkimo vykdytojas grįžta į pasiūlymų vertinimo etapą, priima sprendimą atmesti tiekėjo B pasiūlymą. Jeigu likusių tiekėjų A, C ir D pasiūlymus pakartotinai įvertinus pagal pirkimo dokumentuose nustatytą formulę pasikeičia jų eilės tvarka, tuomet sakoma, jog pasireiškė reitingavimo paradoksas. Jeigu pakartotinai įvertinus pasiūlymus eilė pasikeistų taip, kad prieš tai **pirmuoju** įrašytas tiekėjas A, naujoje eilėje

būtų įrašomas jau kitu numeriu, sakytume, kad pasireiškė **reikšmingas reitingavimo paradoksas**.

Pradinė situacija	Reitingavimo paradoksas	Reikšmingas reitingavimo paradoksas
1. Tiekėjas A 2. Tiekėjas B 3. Tiekėjas C 4. Tiekėjas D	5. Tiekėjas A Tiekėjas B 6. Tiekėjas D 7. Tiekėjas C	1. Tiekėjas C Tiekėjas B 2. Tiekėjas A 3. Tiekėjas D

Galima įsivaizduoti, kad didžiausią pavojų kelia **reikšmingas reitingavimo paradoksas**. Jam pasireiškus, kyla nemaža rizika, jog tokį sprendimą skųs prieš tai pirmuoju eilėje įrašytas Tiekėjas A (jeigu po tiekėjo B pasitraukimo (ar pašalinimo) balai bus perskaičiuoti), arba tiekėjas C (jeigu po tiekėjo B pasitraukimo (ar pašalinimo) balai nebus perskaičiuojami).

Pažymėtina, jog tokia situacija gali susidaryti ir dėl kitų priežasčių pirkime nelikus tiekėjo, pavyzdžiui, atmetus jį dėl neatitikties kvalifikacijos reikalavimams, esant tiekėjo pašalinimo pagrindams, nepatikslinus kvalifikacijos, tiekėjui atsiėmus pasiūlymą, nepateikus reikalaujamų dokumentų pagal EBVPD, atsisakius sudaryti sutartį ir t. t.

Praktikoje gali kilti klausimas, ar po to, kai jau buvo apskaičiuoti galutiniai tiekėjų pasiūlymams skiriami balai, galima atlikti jų perskaičiavimą dėl to, jog neliko vieno iš tiekėjų. Pažymėtina, jog įstatymai šio klausimo nereglamentuoja, t. y. nenumato privalomo balų perskaičiavimo, taip pat nenumato ir draudimo juos perskaičiuoti, todėl turėtų būti vadovaujamosi pirkimo dokumentų reikalavimais.

Arnhemo (Nyderlandai) apeliacinis teismas panašioje situacijoje sprendė¹⁴, jog iš *pirkimų teisės principų ir iš lygiateisiškumo principo neišplaukia, jog tuo atveju, kai trys pasiūlymai vertinami vienas kito atžvilgiu (taikoma „santykinė vertinimo sistema“) ir kai vienas jų (jį patikrinus) pripažįstamas negaliojančiu, jis neturėtų vaidinti vaidmens vertinant likusius pasiūlymus. Nesant tokios bendros taisyklės, teismas manė, kad jei savivaldybė būtų norėjusi pasirinkti perskaičiuoti likusių konkurso dalyvių balus tokiose situacijose kaip nagrinėjamoji, ji tai turėjo būti nurodžiusi pirkimo dokumentuose. Kitaip sakant, teismo vertinimu, balų perskaičiavimą būtų buvę galima atlikti tik tokiu atveju, jeigu tai būtų buvę aiškiai aprašyta pirkimo sąlygose, o nesant nei tokios bendros taisyklės, nei*

¹⁴ [Arnhemo \(Nyderlandai\) apeliacinio teismo 2012 m. spalio 9 d. sprendimas, automatinis mašininis vertimas](#)

atitinkamų sąlygų pirkimo dokumentuose, pagrindo atlikti perskaičiavimą nebuvo.

Lietuvoje panaši situacija spręsta pirmosios instancijos, o vėliau ir apeliacinės instancijos teismo, tačiau tąkart ieškovė ieškiniu ginčijo atsakovės viešojo pirkimo komisijos posėdyje priimtą sprendimą perskaičiuoti tiekėjams suteiktus techninius balus (T) bei atmesti ieškovės pasiūlymą kaip nesurinkusį minimalaus pereinamojo balo (jis minimalaus pereinamojo balo nesurinko ir iki perskaičiavimo). Šiuo atveju **nebuvo konstatuota**, jog pirkimo vykdytojas negalėjo atlikti tokio perskaičiavimo, pažymėjus, jog pats balų **perskaičiavimas vykdytas vadovaujantis pirkimo dokumentais** laikytinas pagrįstu, pašalinus iš pirkimo dalyvį, kurio pirkimo metu nustatytų parametrų reikšmės buvo geriausios ir su jomis buvo lyginamos kitų dalyvių parametrų reikšmės¹⁵.

Kaip jau buvo minėta, reitingavimo paradoksas pasireiškia, kai taikoma santykinė formulė, t. y. tuo atveju, jeigu vertinamas pasiūlymas yra lyginamas su kitais pateiktais pasiūlymais (didžiausia pasiūlyta kaina, mažiausia pasiūlyta kaina, pasiūlytų kainų vidurkiu, didžiausia pasiūlyta kokybe ir t. t.). Tokia situacija, taigi ir pačios santykinės formulės, pažeidžia *nesusijusių alternatyvų aksiomą*, teigiančią, kad pasirinkimas tarp dviejų alternatyvų turi priklausyti tik nuo pačių alternatyvų. Tai nereiškia, kad šios formulės taikymas savaime pažeidžia viešųjų pirkimų principus ar tikslą, tačiau pabrėžtina, jog santykinės formules reikia naudoti tik itin gerai įvertinus konkrečią situaciją. Vis dėlto, pažymėtina, jog kai kuriose šalyse santykinų formulių taikymas buvo uždraustas¹⁶.

Apibendrinant tai, kas nurodyta aukščiau, santykinų formulių, kurios šiuo metu naudojamos daugumoje (>99 %) Lietuvoje vykdomų pirkimų, VPT taikyti nerekomenduoja. Vis dėl to, pirkimo vykdytojui pasirinkus jas taikyti, rekomenduojama pirkimo sąlygose aiškiai aprašyti, kaip bus sprendžiamos tokios situacijos, kai jau atlikus balų apskaičiavimą vienas iš tiekėjų pasitraukia (ar yra pašalinamas) iš pirkimo. VPT nuomone, pirkimo dokumentuose turėtų būti numatyta galimybė tokiais atvejais perskaičiuoti jau suteiktus balus.

Kriterijams suteikiami svoriai

Viena iš svarbiausių užduočių, kurią būtina išspręsti prieš pradėdant pirkimą, yra nustatyti tinkamus kriterijų vertinimo lyginamuosius svorius (kai kurių formulių atveju – kitus koeficientus ar kitas reikšmes). Svarbu

¹⁵ 2016 m. spalio 27 d. nutartimi [Lietuvos Apeliacinio teismo nutartis civilinėje byloje Nr. E2A-1113-236/2016](#)

¹⁶ <https://www.bto.co.uk/blog/price-scoring-does-the-perfect-formula-exist.aspx>

suprasti, kad kriterijams suteikiami svoriai, pvz., kainai – 80, kokybei – 20, arba kainai – 60, kokybei – 40, neturi būti nustatomi pagal nuojautą ar įprotį.

Pirma, egzistuoja daug (bent 40) ekonomiškai naudingiausiam pasiūlymui išrinkti taikomų formulių. Įdomu tai, kad taikant tuos pačius kriterijų svorius, skirtingos formulės vertinant tuos pačius pasiūlymus, gali duoti skirtingą rezultatą – viena formulė gali laimėtoju pripažinti vieną tiekėją, kita formulė – kitą. Žinant tai, galima padaryti šias išvadas: 1) nežinant, kokia formulė yra taikoma, negalima sakyti, kad 80 balų kainai yra „per daug“ ar „per mažai“, 2) į klausimą „ar galime kriterijui „x“ nustatyti svorį 20?“ įmanoma atsakyti tik klausimu: „o kokia formulė bus taikoma?“

Antra, kriterijams priskiriami svoriai, juos taikant su pasirinkta ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo formule, yra ne kas kita, kaip „pasislėpę“ pinigai. Kuo mažesnis svoris kainai, tuo pirkimo vykdytojui svarbesnė kokybė, ir tuo daugiau už šią kokybę pirkimo vykdytojas yra pasirengęs sumokėti. Praktikoje matomos 90/10, 80/20, 60/40 ir panašios proporcijos dažnai nustatomos iš įpročio, ar tiesiog nusikopijavus iš kito pirkimo vykdytojo pirkimo dokumentų. Niekur nėra nustatyta, kad šie svoriai turi būti „apvalūs“ skaičiai. Atsižvelgiant į pasiūlymų vertinimo kriterijus bei pirkimo vykdytojo pasiryžimą už juos mokėti daugiau, kokybei gali būti skirtas ir 5, 2 ar net 0,5 (pusės) balo lyginamasis svoris.

Atkreiptinas dėmesys, kad ne visose formulėse naudojami lyginamieji svoriai. Esama formulių, kuriose svorių funkciją tam tikra prasme atlieka kiti iš anksto apibrėžti koeficientai arba kokybės išraiška pinigine verte.

Svorių, suteiktų kainai ir kokybei, proporcija nebūtinai yra susijusi su pirkimo objekto sudėtingumu ar vertinamų kokybės aspektų (subkriterijų, parametru) kiekiu.

Tinkamo svorio suteikimas kainai ir kokybei (atskiriems kokybės kriterijams) yra esminė užduotis, kurios, ją atliekant kruopščiai ir teisingai, dažniausiai nepavyks atlikti greitai. Tinkamą svorį pasirinkti padės „simuliacija“, – pirkimo vykdytojas turėtų atlikti bandomuosius skaičiavimus su pasirinkta formule, į ją įrašydamas skirtingas lyginamųjų svorių kombinacijas bei tikėtinus (tariamus) tiekėjų pasiūlymų duomenis. Pagal tai pirkimo vykdytojas turėtų nusistatyti optimaliausią derinį, užtikrinantį, kad geresnės kokybės pasiūlymams būtų teikiamas prioritetas, tačiau tuo pačiu metu nebūtų mokama už papildomą kokybę daugiau, negu ji verta, ir ne daugiau, negu pirkimo vykdytojas yra pasirengęs už ją mokėti, t. y. kad laimėtų ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas. Be to, pirkimo vykdytojas

turi žinoti savo organizacijos poreikius ir galimybes, įvertinti pirkimo objektą, rinkos kainas ir kitus aspektus.

„Simuliacijos“ atlikimas taip pat leidžia iš anksto, dar iki pirkimo pradžios nustatyti galimas klaidas formulėje arba jos aprašyme. Pažymėtina, kad „simuliacijas“ atlikti rekomenduoja ne tik VPT¹⁷.

Patarimas. Kadangi savas klaidas sunku pastebėti, rekomenduojama pasitelkti kolegas, kurie nedalyvavo rengiant pirkimo dokumentus. Jeigu tą pačią sąlygą ar formulę kolegos supranta kitaip negu Jūs, tai gali būti ženklas, kad formulėje yra klaidų, arba reikalingi papildomi paaiškinimai pirkimo dokumentuose. Primintina, kad pirkimo dokumentai turi būti tikslūs, aiškūs ir be dviprasmybių, o bet kuris profesionalus rinkos dalyvis juos suprastų vienodai.

Kaina į kokybę, kokybė į kainą

Kaip jau ir minėta, pirkimuose naudojamos ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo nustatymo formulės iš esmės atlieka paprastą veiksmą – kainą (eurus) paverčia į balus ir juos prideda prie kokybės balų, o pagal gautą balų sumą ir išrenkamas laimėtojas. Šio tipo formules galima pavadinti „**kaina į kokybę**“ tipo formulėmis. Šio įprasto pasiūlymų vertinimo būdo trūkumas yra tas, kad pirkimų vykdytojai, taikydami formules ir nustatydami lyginamuosius svorius, iš esmės kokybei priskiria piniginę vertę, tačiau šios piniginės vertės realiai nemato.

Jeigu visas šių formulių ir balų „šokis“ turi vieną tikslą – leisti kokybiškesniam pasiūlymui būti šiek tiek (nei per daug, nei per mažai) brangesniu ir vis tiek laimėti, tai kodėl gi nebūtų galima to iš karto įvertinti pinigais?

Vis dėlto, egzistuoja ir kitokio tipo formulės, vadinamos „**kokybė į kainą**“ tipo formulėmis, kurios pasiūlymų kainų neverčia į balus, o priešingai – pasiūlytą kokybę paverčia į kainą, arba tiksliau – vertę. Kad būtų paprasčiau suprasti šio tipo formulių taikymą, pateiksime pavyzdį.

Tarkime, jog pirkimo vykdytojas perka lengvąjį automobilį. Techninėje specifikacijoje nėra nustatomas reikalavimas turėti parkavimo sistemą, tačiau pirkimo vykdytojas mato ekonominę naudą turėti tokią sistemą. Pirkimo vykdytojas išsiaiškino, kad įrengti automobilyje tokią sistemą kainuoja 1 000 Eur. Tuomet pirkimo vykdytojas galėtų taikyti tokį ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo išrinkimo modelį:

¹⁷ Smith, P. (2010). „Evaluating Bids and Tenders - The Scoring Trap.“ Danish Purchasing and Logistics Forum, 47: 34-39., Chen, T. H. (2008). „An Economic Approach to Public Procurement.“ Journal of Public Procurement, 8 (3): 407-430.

jeigu tiekėjas siūlo automobilį su parkavimo sistema, iš jo pasiūlyme nurodytos kainos, pasiūlymų palyginimo tikslais atimama 1 000 Eur suma. Jeigu tiekėjas tokios sistemos nesiūlo – jo pasiūlymas vertinamas tokia suma, kokia nurodyta pasiūlyme. Šioje pastraipoje aprašyta pati paprasčiausia ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo išrinkimo formulė. Taip, formulė gali būti aprašyta ir žodžiais, nenaudojant daugybės ir dalybos ženklų, svorių, kintamųjų.

Atvejis 1

Tarkime, gauti du pasiūlymai. Tiekėjas A siūlo automobilį be parkavimo sistemos už 20 000 Eur, o Tiekėjas B siūlo automobilį su parkavimo sistema už 20 500 Eur. Pasiūlymai palyginami:

A tiekėjas 20 000 – 0 Eur = 20 000 Eur

B tiekėjas 20 500 Eur – 1000 Eur = 19 500 Eur.

Laimi tiekėjas B, kadangi jo pasiūlymo palyginamoji kaina (įvertinus papildomą naudą) yra mažiausia. Su B tiekėju sudaroma sutartis. Už pristatytą automobilį jam sumokama pilna suma 20 500 Eur (kadangi 1000 Eur atimta buvo pasiūlymų vertinimo metu tik pasiūlymų palyginimo tikslu).

Atkreiptinas dėmesys, jog vertinant, ar pasiūlyme nurodyta kaina nėra neįprastai maža arba ar nėra per didelė, vertinama tiekėjo pasiūlyme nurodyta (pradinė) kaina, o ne palyginamoji kaina, kuri apskaičiuota aukščiau nurodytu būdu.

Atvejis 2

Tarkime, gauti du pasiūlymai. Tiekėjas A siūlo automobilį be parkavimo sistemos už 20 000 Eur, tuo tarpu Tiekėjas B siūlo automobilį su parkavimo sistema už 21 500 Eur. Pasiūlymai palyginami:

A tiekėjas 20 000 Eur – 0 Eur = 20 000 Eur

B tiekėjas 21 500 Eur – 1000 Eur = 20 500 Eur.

Laimi tiekėjas A, kadangi jo pasiūlymo palyginamoji kaina (net ir įvertinus tiekėjo B papildomą naudą) yra mažiausia. Su A tiekėju sudaroma sutartis. Už pristatytą automobilį jam sumokama visa suma – 20 000 Eur.

Pažymėtina, jog šį žodžiu aprašytą vertinimą galima apibrėžti ir formule:

$$EP_i = P_i - bQ_i$$

Kur P_i – vertinamo pasiūlymo kaina, $b = 1\,000$ Eur, $Q_i = 1$, jeigu siūloma parkavimo sistema, arba jeigu nesiūloma $Q_i = 0$

Atvejis 1

A tiekėjas: $P_i - bQ_i = 20\,000 \text{ Eur} - (1000 \text{ Eur} \times 0) = 20\,000 \text{ Eur}$

B tiekėjas: $P_i - bQ_i = 20\,500 \text{ Eur} - (1000 \text{ Eur} \times 1) = 19\,500 \text{ Eur}$.

Atvejis 2

A tiekėjas: $P_i - bQ_i = 20\,000 \text{ Eur} - (1000 \text{ Eur} \times 0) = 20\,000 \text{ Eur}$

B tiekėjas: $P_i - bQ_i = 21\,500 \text{ Eur} - (1000 \text{ Eur} \times 1) = 20\,500 \text{ Eur}$.

Kitas pavyzdys

Pirkimo vykdytojas nuomojasi patalpas, už kurias kas mėnesį sumoka 10 000 Eur nuomos mokesčio. Jam numatomos suteikti patalpos, už kurias jam mokėti nereikėtų. Vis dėlto, šios patalpos yra itin prastos būklės ir joms reikalingas remontas. Jeigu patalpų remonto konkursą laimėjęs tiekėjas patalpas suremontuotų per 6 mėnesius, per laiką nuo sutarties su juo sudarymo iki darbų pabaigos pirkimo vykdytojas nuomos mokesčio sumokėtų 60 000 Eur. Pirkimo vykdytojui ekonomiškai naudingiau sumokėti tiekėjui, pavyzdžiui, 10 000 Eur daugiau, jeigu darbus jis baigtų ne per 6 mėnesius, o per 4. Taip pirkimo vykdytojas net sutaupytų 10 000 Eur. Žinoma, čia pateikiamas supaprastintas pavyzdys, realioje situacijoje pirkimo vykdytojas gali turėti tam tikrą nuomos sutarties įsipareigojimą, pavyzdžiui, prieš tam tikrą laiką įspėti nuomotoją apie sutarties nutraukimą. Į tai pirkimo vykdytojas turėtų atsižvelgti nagrinėdamas situaciją kiekvienu konkrečiu atveju atskirai. Šiose gairėse pateikiamų pavyzdžių tikslas yra parodyti bendrą principą, o ne pateikti visiems pirkimų vykdytojams tinkantį pavyzdį, kurį galima tiesiog nusikopijuoti.

Manoma¹⁸, jog kai pasiūlymai vertinami ne tik pagal kainą, bet ir pagal kokybę, pirkimo vykdytojas turėtų priskirti pinigines vertes kokybei – vertes, kurias būtų galima pridėti prie faktinių pasiūlymų kainų arba atimti iš jų, užuot pasiūlymų kainą perskaičiuojant į balus, kurie būtų pridedami prie kokybės balų. Tai yra, „kokybė į kainą“ vertinimas yra geresnis sprendimas nei „kaina į kokybę“. Viena iš to priežasčių yra tai, kad vertindami kokybės atžvilgiu skirtingus produktus, esame įpratę sprendimus priimti atsižvelgdami būtent į piniginę išraišką. Teigiama¹⁹, jog pagrindinis „kaina į kokybę“ tipo vertinimas praktikams yra patrauklus dėl paradoksalios priežasties, jog tokio tipo vertinimas yra mažiau skaidrus, o taip pat, autorių nuomone, įprastas pasiūlymų „kaina į kokybę“ tipo vertinimas gali pažeisti skaidrumo bei lygiateisiškumo principus.

¹⁸ Mats A. Bergman, S. L. (2013). Tender evaluation and supplier selection methods in. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 78-83.

¹⁹ Mats A. Bergman, S. L. (2013). Tender evaluation and supplier selection methods in. *Journal of Purchasing & Supply Management*, 78-83.

Esama nuomonių²⁰, jog „kokybė į kainą“ tipo formulių taikymas problematiškas dėl viešųjų pirkimų direktyvose (autorių minimos 2004/17/ES ir 2004/18/ES direktyvos, tačiau aktualu ir jas pakeitusių 2014/24/ES ir 2014/25/ES kontekste) nustatytos prievolės „pirkimo dokumentuose nurodo kiekvienam pasirinktam kriterijui teikiama santykinį lyginamąjį svorį“. Vis dėlto pabrėžiama, jog matematiniu požiūriu svorių priskyrimas „kokybė į kainą“ tipo formulėse yra perteklinis veiksmas, galintis tik padidinti sudėtingumą, tačiau neturintis jokio vaidmens šios formulės taikyme. Taip pat pažymima, jog jeigu dėl teisinių priešasčių ir reikėtų nustatyti lyginamuosius svorius, šie galėtų būti formaliai nustatomi vienodi tiek kainai, tiek kokybei.

Pažymėtina ir tai, jog Direktyvos 2014/24/ES 67 straipsnio 5 dalyje nustatyta, jog *kai dėl objektyvių priešasčių lyginamojo svorio taikyti neįmanoma, perkančioji organizacija kriterijus nurodo mažėjančios svarbos tvarka* (analogiška nuostata yra ir Direktyvos 2014/25/ES 82 straipsnio 5 dalyje).

Išvados

Apibendrinant aprašytas formulių savybes bei problematiką, VPT nuomone, pirkimuose reikėtų vengti taikyti santykinės formules ir vietoje jų rekomenduotina rinktis absoliutines formules, iš jų prioritetą teikiant „kokybė į kainą“ tipo formulėms. Tai pirkimų vykdytojams leistų sumažinti neapibrėžtų, rizikingų situacijų pasireiškimą, taip pat tiek pirkimų vykdytojai, tiek tiekėjai aiškiai suvoktų pageidaujamos (siūlomos) kokybės svarbą bei įtaką galutiniam vertinimui, įvertintų vieno ar kito kokybės elemento tikrąją kainą. Taip pat, neatsižvelgiant į tai, kokio tipo formulė naudojama, rekomenduojama pirkimo dokumentuose visada nurodyti didžiausią priimtina pasiūlymo kainą, aiškiai nurodant, jog šią kainą viršijantys pasiūlymai bus atmesti.

²⁰ Žr. nuorodą išnašoje aukščiau.

Galimi kokybės kriterijai ir jų vertinimo ypatumai

Svarbu suprasti, kad galimi KKS kriterijai priklauso ne tik nuo pirkimo objekto, tačiau ir nuo konkretaus pirkimo vykdytojo poreikių. Taigi, neegzistuoja universalūs ir visiems tinkami kriterijai, kuriuos būtų galima nusikopijuoti ir taikyti jų neįvertinus. VPT dažnai gauna pirkimo vykdytojų klausimą: „O kokį kriterijų VPT rekomenduotų naudoti, jeigu norime pirkti X prekes (paslaugas, darbus)?“. Į šį klausimą būtų galima atsakyti klausimu: „O kokiose prekės (paslaugų, darbų) X savybėse, kurios Jums nėra būtinos²¹, tačiau pageidautinos, Jūs matote pridėtinę ekonominę vertę, už kurią, prireikus, sutinkate mokėti daugiau?“. Suradus atsakymą į šį klausimą, bus aiškus atsakymas ir į pirmąjį. Žinoma, egzistuoja tam tikros taisyklės dėl to, ką galima ir ko negalima vertinti taikant KKS kriterijų. Kiekviename pirkime, turi būti užtikrinamas lygiateisiškumo ir nediskriminavimo principų laikymasis, pasirinkti pasiūlymų vertinimo kriterijai negali diskriminuoti ir sudaryti sąlygų nesąžiningai konkurencijai, turi užtikrinti galimybę tiekėjams efektyviai konkuruoti tarpusavyje. Skaidrumo principas užtikrinamas pasiūlymo vertinimo kriterijus tiksliai, aiškiai, be dviprasmybių apibrėžiant pirkimo dokumentuose. Tokios informacijos pateikimas iš anksto suteikia galimybę tiekėjams tinkamai parengti pasiūlymus, labiausiai atitinkančius pirkimo vykdytojo poreikius ir nustatytus reikalavimus. Be to, pasirinkti objektyvūs ir tiksliai suformuluoti kriterijai leidžia pirkimo vykdytojui pasiūlymus įvertinti skaidriai ir kuo objektyviau.

Daugiau – ne visada geriau

Vertinant pasiūlymus pagal KKS neturi būti siekiama į vertinimą įtraukti kuo daugiau įvairių kokybės kriterijų ir elementų. Taip pat vertinimo kriterijai turi būti susiję su pirkimo vykdytojo poreikiais pirkimo objektui, su tuo, kur pirkimo vykdytojas mato papildomą naudą, bet ne su tiekėjų siūlymais, pageidavimais ar nuomone dėl to, ką pirkimo vykdytojas turėtų pirkti ar vertinti.

Poreikių nustatymas, rinkos tyrimas bei rinkos konsultacijos

Identifikuoti galimus KKS kriterijus gali padėti atliktas (organizacijos) poreikių bei rinkos tyrimas, konsultacijos su nepriklausomais ekspertais, institucijomis arba rinkos dalyviais. Surinktos informacijos pagrindu pirkimo vykdytojas gali identifikuoti, kuo panašūs ir kuo skiriasi rinkoje

²¹ Ir dėl šios priežasties pirkimo dokumentuose šios savybės nenustatytos kaip minimalūs privalomi reikalavimai.

egzistuojantys produktai, tačiau pats turi nuspręsti, kurie iš šių skirtumų (savybių) yra svarbūs ir suteiks didesnę ekonominę naudą būtent jo organizacijai. Pavyzdžiui, nors rinkos konsultacijų metu rinkos dalyviai gali nurodyti, jog rinkoje siūlomi lengvieji automobiliai skiriasi maksimaliu išvystomu greičiu bei laiku, per kurį jie įsibėgėja iki 100 km/h, šios savybės dažnam pirkimo vykdytojui nėra svarbios, jeigu automobilis bus naudojamas važiuoti į komandiruotes ir susitikimus, o ne persekioti pažeidėjus ar dalyvauti lenktynėse. Atsižvelgiant į tai, pirkimo vykdytojui nesvarbus kriterijus neturi būti naudojamas vien dėl to, jog tokį pasiūlė rinkos dalyviai (tiekėjai).

Įstatymuose numatyta, kad „Vertinant atsižvelgiama į kainą arba sąnaudas ir kriterijus, susijusius su pirkimo objektu, įskaitant kokybinius, aplinkosaugos ir (arba) socialinius kriterijus, **pavyzdžiui:**

a) *techninius pranašumus, estetines ir funkcines charakteristikas, prieinamumą, tinkamumą visiems vartotojams, socialines, aplinkosaugines ir inovatyvias charakteristikas bei sąžiningos prekybos sąlygas;*

b) *pirkimo sutarčiai įvykdyti paskirtų darbuotojų organizavimą, kvalifikaciją ir patirtį, kai tai daro reikšmingą įtaką pirkimo sutarties įvykdymo kokybei;*

c) *garantinę priežiūrą ir techninę pagalbą, pristatymo sąlygas (pavyzdžiui, pristatymo datą, procesą, trukmę arba įvykdymo laikotarpį);”.*

Aukščiau nurodytas galimų kriterijų sąrašas nėra baigtinis²², tai patvirtina ir naudojama formuluotė „pavyzdžiui“. Taigi, galimi ir kiti kriterijai, nei tie, kurie išvardyti a-c papunkčiuose, jeigu tik jie tenkina tam tikras sąlygas.

Šios sąlygos yra tokios:

1. kriterijai turi būti susiję su pirkimo objektu (sąsajumo reikalavimas), o ne su tiekėju;
2. kriterijai turi būti iš anksto išviešinti pirkimo dokumentuose;
3. kriterijai, kaip ir bet kurios kitos pirkimo dokumentų sąlygos, turi būti tikslūs, aiškūs, be dviprasmybių, kad tiekėjai galėtų pateikti pasiūlymus, o pirkimo vykdytojas – nupirkti tai, ko reikia (VPĮ 35 straipsnio 4 dalis, PĮ 48 straipsnio 4 dalis).
4. pasirinkti pasiūlymų vertinimo kriterijai neturi pirkimo vykdytojui suteikti neribotos pasirinkimo laisvės ir turi užtikrinti veiksmingą tiekėjų konkurenciją.

²² Žr. pagal analogiją [ESTT sprendimą byloje Nr. C-368/10](#). 84 punktą.

5. pasiūlymų vertinimo kriterijai turi būti suformuluoti taip, kad tiekėjų pasiūlymuose pateiktos informacijos atitiktį nustatytiems pasiūlymų vertinimo kriterijams būtų galima patikrinti.

6. tiekėjo pasiūlymo privalumas turi būti materializuojamas (naudojamas, taikomas, įgyvendintas) sutarties vykdymo metu.

Negalimas toks KKS kriterijus, pagal kurį balai suteikiami už tai, kad prekė yra „pagaminta Lietuvoje“, „pagaminta Vokietijoje“ ar „pagaminta ne Kinijoje“.

Susiję su pirkimo objektu

Taikomi kriterijai turi būti susiję su pirkimo objektu. „Laikoma, kad pasiūlymų vertinimo kriterijai yra susiję su pirkimo objektu, jeigu jie susiję su perkamais darbais, prekėmis ar paslaugomis bet kokių atžvilgiu ir bet kuriame jų gyvavimo ciklo etape, įskaitant konkretaus gamybos, tiekimo, teikimo, atlikimo ar prekybos proceso arba kito gyvavimo ciklo etapo proceso veiksnius, **net jeigu šie veiksniai neapima jų fizinių ypatybių**“²³. ESTT taip pat yra pažymėjęs, kad nereikalaujama, jog sutarties sudarymo kriterijus būtų susijęs su vidine produkto charakteristika, t. y. elementu, kuris materialine prasme „įsikūnija“ šiame produkte.²⁴ Pavyzdžiui, ESTT 2003 m. gruodžio 4 d. sprendime byloje EVN ir Wienstrom, C-448/01²⁵, pripažino, kad ES aktai viešųjų pirkimų srityje nedraudžia to, jog vykdant pirkimą elektros energijai tiekti pirkimo vykdytojas nustatytų sutarties sudarymo kriterijų, kuriuo reikalaujama, kad elektros energija būtų pagaminta iš atsinaujinančių energijos šaltinių (sprendimo 34 punktą), tačiau negalimas vertinimas, kokį tokios elektros energijos kiekį (viršijantį pirkimo vykdytojo perkamą) tiekėjas apskritai gali tiekti savo vartotojams, kadangi tai nėra susiję su pirkimo objektu.

Kriterijai turi būti susiję su pirkimo objektu, t. y. su siūlomo pirkimo objekto savybėmis, o ne su tiekėjo savybėmis (kad ir kokios geros jos būtų).

Svarbu atkreipti dėmesį, kad tiekėjo taikoma politika (pavyzdžiui įdiegti ir veikloje taikomi kokybės ir aplinkos apsaugos standartai, visiems

²³ VPĮ 55 straipsnio 4 dalis, PĮ 64 straipsnio 4 dalis.

²⁴ ESTT 2012 m. gegužės 10 d sprendimas byloje C-368/10, 91 punktą.

²⁵ Bylos tekstas anglų kalba: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:62001CJ0448>

darbuotojams mokamas atlyginimas ir pan.), kuri nėra specifiškai skirta konkrečios sutarties įgyvendinimui, nelaikoma susijusia su pirkimo objektu.

Tiekėjo kvalifikacija, patirtis, žinomumas, turimi sertifikatai ar kitos tiekėjo savybės taip pat nelaikomos susijusiomis su pirkimo objektu.

Paprastai tariant, **pasiūlymo vertinimo** kriterijai turi būti susiję su tuo, ką tiekėjas siūlo (pvz., kokių savybių prekės siūlomos, kaip siūloma atlikti darbus, suteikti paslaugas), o ne tai, koks ar kas yra tiekėjas. KKS kriterijai naudojami tam, kad išrinkti geriausią **pasiūlymą**, o ne **geriausią tiekėją**. Tiekėjo pasiūlymas nėra geresnis vien dėl to, kad jį teikia labiau patyręs tiekėjas.

Pirkimų vykdytojai neretai mano, kad labiau patyręs, žinomas, rinkoje ilgai veikiantis tiekėjas pateiks kokybiškesnes prekes, kokybiškiau atliks paslaugas ar darbus negu mažiau patirties turintis. Vis dėlto, taip manyti nėra teisinga. Labiau patyręs tiekėjas gal ir galėtų pateikti kokybiškesnį pirkimo objektą, tačiau nebūtinai taip ir bus, ypač jeigu tos kokybės nereikalaujama techninėje specifikacijoje, arba sutartyje nėra numatyta pakankamų sutarties vykdymo kontrolės mechanizmų. Bet kuriuo atveju, tiek ESTT, tiek LAT praktikoje laikomasi aiškios pozicijos, jog tiekėjo (juridinio asmens) patirtis negali būti naudojama kaip KKS kriterijus, pavyzdžiui, LAT yra pažymėjęs, jog „*profesinė paties tiekėjo – juridinio asmens patirtis (anksčiau įvykdytos sutartys), nors ir sudaro didesnes prielaidas išrinkti patikimesnį tiekėją, tačiau nėra tiesiogiai susijusi su pasiūlymo kokybiniu pranašumu, už kurį galima būtų skirti papildomų balų. Atkreiptinas dėmesys į tai, kad, pavyzdžiui, jei pasiūlymo pateikimo metu juridinio asmens darbuotojai nebedirbtų pas tokį tiekėją, anksčiau jo įvykdytų sutarčių aplinkybė, priešingai nei nurodė apeliacinės instancijos teismas, savaime nesuponuotų pasiūlymo ekonominio naudingumo*“²⁶.

Su pirkimo objektu nėra susiję ir šie kriterijai:

„*tiekėjo per pastaruosius X mėnesių mokėtas vidutinis atlyginimas darbuotojams*“. Šis kriterijus būtų susijęs su tiekėjo praeities faktais, o ne su būsimos sutarties vykdymu.

„*tiekėjo dalyvavimas „socialinėje partnerystėje*“

„*tiekėjo įmonėje yra įsteigta darbuotojų profesinė sąjunga*“

„*tiekėjas yra socialiai atsakinga įmonė*“

„*tiekėjas dalyvauja labdaringuose renginiuose, remia juos*“

„*tiekėjo įvykdytų panašių sutarčių skaičius*“

„*tiekėjas nepasitelks subrangovų*“ ar „*tiekėjo pasitelkiamų subrangovų skaičius*“

²⁶ Žr. 2020 m. liepos 1 d. LAT nutartį civilinėje byloje Nr. [E3K-3-204-916/2020](#) ir joje nurodytą ESTT bei LAT praktiką;

Atkreiptinas dėmesys, kad nors **tiekėjo kvalifikacija** negali būti KKS kriterijus, pirkimo dokumentuose gali būti nustatomi KKS kriterijai, kuriais vertinama **pirkimo sutarčiai įvykdyti paskirtų darbuotojų** organizavimas, kvalifikacija ir patirtis, kai tai daro reikšmingą įtaką pirkimo sutarties įvykdymo kokybei.

Taip pat, nors tiekėjo darbuotojams **mokėtas atlyginimas** negali būti KKS kriterijus, pirkimo dokumentuose gali būti nustatytas KKS kriterijus, kuriuo vertinama, kiek **sutartį vykdysiantiems** ir pirkimo vykdytojo pirkimo dokumentuose nurodytas užduotis atliksiantiems darbuotojams **siūlomo** darbo užmokesčio mėnesio mediana viršija Lietuvos Respublikoje nustatytą minimalų darbo užmokestį.

Su pirkimo objektu susijusios aplinkosauginės charakteristikos

Vykdamas pirkimus gali būti naudojami KKS kriterijai, susiję su aplinkosauginiais siūlomo pirkimo objekto aspektais.

„Žalieji kriterijai“ gali būti naudojami siekiant įsigyti pirkimo objektą, tausojantį aplinką labiau už kitus rinkoje siūlomus pirkimo objektus, t. y. kuriam pagaminti (paslaugai suteikti, darbams atlikti) sunaudojama mažiau gamtos išteklių, naudojami atsinaujinantys gamtos ištekliai, kuris naudoja mažiau energijos, ir taip toliau.

Tam tikriems pirkimo objektams taikytini kriterijai pateikiami Lietuvos Respublikos aplinkos ministro 2011 m. birželio 28 d. įsakymu Nr. D1-508 patvirtintuose [Aplinkos apsaugos kriterijuose](#)²⁷.

Nuolat atnaujinamų „žaliųjų“ KKS pavyzdžių (taip pat ir lietuvių kalba) galima rasti Europos Komisijos tinklapyje²⁸, todėl šiose gairėse šie pavyzdžiai atskirai nekartojami. Atkreiptinas dėmesys, kad Europos Komisijos parengtuose pavyzdiniuose žaliųjų pirkimų kriterijuose (tai platesnė sąvoka nei KKS kriterijai), KKS kriterijai vadinami „sutarties skyrimo kriterijais“ arba „sutarties sudarymo kriterijais“.

Svarbu

Atkreiptinas dėmesys, jog nereikėtų painioti Europos Komisijos pavyzdiniuose kriterijuose siūlomo vertinimo ar „prekė atitinka ES

²⁷ Pirkimo vykdytojai turėtų atkreipti dėmesį į nurodyto teisės akto išnašose pateikiamas pastabas.

²⁸ https://ec.europa.eu/environment/gpp/eu_gpp_criteria_en.htm

ekologinio ženklo kriterijus“ su pačiu ženkliniu. Taikant KKS papildomi balai suteikiami ne už konkretaus ekologinio ženklo naudojimą, o už tai, kad pirkimo objektas atitinka tam tikrus kriterijus, kuriuos yra būtina atitikti norint gauti atitinkamą ženklinį. Konkretus ženklas – tik viena iš įrodomųjų priemonių.

Supaprastintas pavyzdys

Norint gauti ženklinį „X“ reikia, kad produkto sudėtyje nebūtų chloro. Tačiau negalima nustatyti reikalavimo, kad papildomi balai bus suteikiami tik tiems produktams, kurie bus paženklinėti „X“ ženklu. Turi būti nustatomas vertinimo kriterijus, pagal kurį suteikiami papildomi balai, jei produkto sudėtyje nėra chloro. Tai tiekėjai gali įrodyti siūlydami prekes, paženklintas „X“ ženklu, tačiau gali siūlyti ir prekes, kurios paženklintos „Y“ ženklu, jeigu šiam ženklui gauti taip pat keliama sąlyga sudėtyje nenaudoti chloro. Taip pat tiekėjai gali siūlyti prekes nepaženklintas nei „X“ nei „Y“, nei „Z“ ženklu, jeigu kitomis priemonėmis įrodo, jog siūloma prekė neturi chloro.

Pirkimo vykdytojai nėra ribojami taikyti tik pavyzdinius „žaliuosius“ kriterijus kiekvieno konkretaus pirkimo metu. Kaip KKS kriterijai gali būti naudojami paties pirkimo vykdytojo sugalvoti kriterijai, kurie leidžia užtikrinti „žalesnio“ pirkimo objekto įsigijimą. Pavyzdžiui, pirkimo vykdytojas gali įvertinti, jog žymiai tvaresnis sprendimas yra pirkti obuolių sultis daugkartinio naudojimo stiklainiuose, negu tetrapakuose, todėl gali vertinti tiekėjo siūlomos pakuotės tipą šiuo aspektu, net jeigu jokiame teisės akte ar pavyzdiniame dokumente toks kriterijus ir nebūtų pateiktas kaip pavyzdinis. Pažymėtina, kad pirkimo vykdytojo pasirinkti vertinti „žalesnio“ produkto įsigijimo kriterijai gali ir neatitikti „žaliojo“ pirkimo sąvokos (ir nepatekti į statistinius „žaliųjų pirkimų“ duomenis), tačiau tai nereiškia, kad tokio kriterijaus taikymas nėra galimas.

Su pirkimo objektu susiję „socialiniai“ aspektai

Vykdamas pirkimus gali būti naudojami KKS kriterijai, susiję su socialiniais siūlomo pirkimo objekto aspektais, kuriais siekiama socialinių tikslų. Pavyzdžiui, vadovaujantis VPĮ 55 straipsnio 11 dalies / PĮ 64 straipsnio 11 dalies nuostatomis *„Perkančioji organizacija gali nustatyti socialinį pasiūlymų vertinimo kriterijų ir įvertinti, kiek tiekėjo ir subtiekejo, jeigu jis pasitelkiamas, sutartį vykdydantiems ir perkančiosios organizacijos pirkimo dokumentuose nurodytas užduotis atliksiantiems darbuotojams siūlomo darbo užmokesčio mėnesio mediana viršija Lietuvos Respublikoje nustatytą minimalų darbo užmokestį“*. Reikėtų atkreipti dėmesį, jog šis kriterijus skiriasi nuo tiekėjo visiems savo darbuotojams mokamų atlyginimų (šis

rodiklis negali būti naudojamas kaip KKS kriterijus) tuo, jog jis yra susijęs su numatomu įsigyti pirkimo objektu (mokėtinu atlyginimu sutartį vykdysiantiems darbuotojams), o ne su tiekėjo politika apskritai. Taikant socialinius KKS kriterijus yra siekiama būtent šiuo konkrečiu vykdomu pirkimu bei sudaryta konkrečia sutartimi daryti teigiamą įtaką socialinei gerovei.

Pirkimo vykdytojas turi ne tik nuspręsti, už kokias kriterijaus reikšmes teikiami papildomi balai, bet taip pat įvertinti poreikį nustatyti ir viršutinę reikšmių ribą, kurią viršijus papildomi balai nebesuteikiami.

Praktikoje pasitaiko atvejų, kuomet vieno tiekėjo pasiūlyta darbo užmokesčio mediana dešimtimis kartų viršija šalies minimalų darbo užmokestį, nors tokių atlyginimų savo darbuotojams tiekėjas iš tiesų net neketina mokėti. Tokiu būdu, pasinaudojant pirkimo dokumentuose nustatytos vertinimo tvarkos spragomis iškreipiami pirkimo rezultatai.

Siekiant bent iš dalies sumažinti tokio piktnaudžiavimo galimybę, rekomenduojama vertinimo tvarką aprašyti taip, kad joje būtų numatytos viršutinės pasiūlytų reikšmių „lubos“, pavyzdžiui didžiausia tiekėjo galima pasiūlyti mediana už kurią dar skiriami papildomi balai, o jeigu tiekėjas pasiūlys darbo užmokesčio medianą didesnę už šią reikšmę, jo pasiūlymui papildomi balai nebeskiriami.

Pažymėtina, jog šis Įstatymuose konkrečiai nurodytas socialinis kriterijus yra tik vienas iš daugelio galimų, kuriuos būtų galima taikyti. Įžvalgų, kokie socialiniai aspektai galėtų būti nustatomi kaip KKS kriterijai, pateikia Europos Sąjungos direktyva 2014/24/ES, kurios konstatuojamosios dalies 99 punkte nurodoma, jog „į skyrimo kriterijus ar sutarties įvykdymo sąlygas taip pat gali būti įtrauktos priemonės, kuriomis siekiama apsaugoti gamybos procese dalyvaujančių personalo narių sveikatą, tarp asmenų, kuriems paskirta įgyvendinti sutartį, pirmenybę teikti nepalankioje padėtyje esančių asmenų ar pažeidžiamų grupių narių socialinei integracijai, ar mokymai, kuriais siekiama suteikti atitinkamai sutarčiai įgyvendinti reikiamus gebėjimus, su sąlyga, kad visa tai būtų susiję su pagal sutartį perkamais darbais, prekėmis ar paslaugomis. Pavyzdžiui, tokie kriterijai ar sąlygos galėtų, be kita ko, apimti ilgą laiką darbo nerandančių asmenų įdarbinimą, mokymo priemonių, skirtų bedarbiams arba jaunimui, įgyvendinimą paskirtos sutarties vykdymo metu“. Naudingų įžvalgų galima rasti Europos Komisijos paskelbtame gerosios praktikos rinkinyje²⁹

²⁹ [Making socially responsible public procurement work - Publications Office of the EU \(europa.eu\)](#)

Taigi, pasiūlymui papildomi balai gali būti suteikiami už tiekėjo įsipareigojamą sutarties vykdymo metu (t. y. šiai būsima sutarčiai vykdyti) įdarbinti tam tikrą skaičių ilgalaikių bedarbių, taip sprendžiant socialinę bedarbystės problemą. Kriterijus taip pat gali apimti vertinimą konkrečios sutarties vykdymui siūlomų įdarbinti konkreta regiono (pvz., savivaldybės) bedarbių gyventojų skaičių (tai yra susiję su pirkimo objektu), tačiau negalima palankiau vertinti to, kad tiekėjas yra „vietinė“ konkreta regiono įmonė (tai būtų susiję ne su pirkimo objektu, o su tiekėju).

Taikant KKS papildomi balai negali būti suteikiami už tai, kad „tiekėjas yra socialinė įmonė“, „tiekėjas yra socialiai atsakinga įmonė“, ar tiekėjo veikloje taikoma bet kokia socialinės atsakomybės politika. KKS kriterijai turi būti susiję su pirkimo objektu, o tai reiškia, jog turi būti vertinama, ką tiekėjas siūlo taikyti konkrečios sutarties, kuriai sudaryti vykdomas pirkimas, vykdymo metu.

Kitaip sakant, socialiniais KKS kriterijais siekiama ne „premijuoti“ tiekėjus, o būtent sudaroma sutartimi daryti konkretų teigiamą poveikį socialinei aplinkai.

Kriterijai – kiekybiniai ir kokybiniai

KKS kriterijus pagal jų pobūdį galima suskirstyti į:

- kiekybinius kriterijus,
- kokybinius kriterijus.

Kiekybiniai (objektyvūs) kriterijai – tai tokie kriterijai, kuriuos galima įvertinti kiekybiškai. Jų įvertinimas yra objektyvus, nepriklauso nuo vertintojo nuomonės. Juos lengva išmatuoti, užfiksuoti ir palyginti. Pavyzdžiui, ilgis, plotis, atstumas, svoris, talpa, greitis, yra/nėra. Nors matavimams atlikti kartais ir gali prireikti specialių prietaisų, priemonių arba ekspertinių žinių (pavyzdžiui, kaip išmatuoti kompiuterio greitį?), tačiau pats matavimo rezultatas nepriklauso nuo matuojančiojo asmeninės subjektyvios nuomonės, ir keli matuojantys asmenys (paprastai vartotojai arba ekspertai) priėtų prie tos pačios išvados.

Prie šių kriterijų galima priskirti ir tiekėjo siūlomą prekės pristatymo, darbų atlikimo ar paslaugų suteikimo terminą, siūlomas kokybės garantijas sąlygas, sutartį vykdysiantiems darbuotojams³⁰ siūlomą mokėti atlyginimą, sutarčiai vykdyti siūlomų specialistų kvalifikaciją bei patirtį. Jeigu tiekėjas siūlo darbus atlikti per 12 mėnesių, tiekėjo siūlymas „12 mėnesių“ yra

³⁰ Tačiau ne visiems tiekėjo darbuotojams mokamą ar iki šiol mokėtą.

objektyvus duomuo – pasiūlymą vertinanti komisija negali įvertinti ar perskaityti jo kitaip – 12 mėnesių yra 12 mėnesių, ne 16 mėnesių ir ne 6 mėnesiai.

Taip pat kiekybinis (objektyvus) kriterijus būtų tuo atveju, jeigu vertinama, ar siūloma prekė turi tam tikrą savybę, ar jos neturi. Pavyzdžiui, suteikiami papildomi 2 balai už tai, kad automobilyje yra šildomos vairuotojo ir keleivio pusės sėdynės, ir skiriama 0 balų, jeigu šildomų sėdynių nėra. Šiuo atveju automobilis arba turi šildomas sėdynes, arba ne. Tai nustatoma iš gamintojo ar tiekėjo pateiktos techninės dokumentacijos ir tokio funkcionalumo buvimą ar nebuvimą galima objektyviai įvertinti.

Kokybiniai (subjektyvūs) kriterijai yra tokie kriterijai, kurių negalima kiekybiškai įvertinti ir įvertinimui dažniausiai³¹ reikalingos ekspertinės žinios, o vertinimo rezultatas iš esmės priklauso nuo eksperto profesionalios, tačiau, vis dėlto, subjektyvios nuomonės. Skonis, gražumas, aktualumas ir panašūs kriterijai yra kokybiniai.

Kiekybiniai kriterijai

Kiekybinius kriterijus, taikytinus prekėms įsigyti, yra bene lengviausia nustatyti. Tam nereikia „pavyzdinių“ kriterijų sąrašų. Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo išrinkimo kriterijus iš esmės gali būti bet kuris prekės parametras ar savybė. Tereikia rengiant technines specifikacijas atskirti, kurios prekių savybės yra būtinos (tai privalomas techninės specifikacijos reikalavimas), o kurios pageidaujamos (angl. *nice to have*), kurios pirkimo vykdytojui reikštų didesnę naudą.

Pavyzdžiui, nešiojamieji kompiuteriai skiriasi svoriu, ekrano dydžiu, disko atminties talpa, operatyviosios atminties talpa, įvairių priedadų kiekiu, suteikiama garantija, apšviečiama arba neapšviečiama klaviatūra, ir taip toliau. Kiekvienas iš šių kriterijų gali būti techninės specifikacijos reikalavimas (disko atminties talpa „ne mažiau 256 GB“), arba vertinimo kriterijus („skiriami papildomi 2 balai, jeigu kompiuterio klaviatūra turi apšvietimo funkciją“), arba ir techninės specifikacijos reikalavimas, ir vertinimo kriterijus („Kompiuterio disko atminties talpa ne mažiau kaip 256 GB“ ir „Jeigu siūlomo kompiuterio disko talpa yra 512 GB ar didesnė, skiriamas papildomas 1 balas“).

Taigi, pirkimo vykdytojas turi žinoti savo poreikius ir juos suskirstyti į dvi grupes: 1) tai, kas būtina ir 2) tai, kas nėra būtina, tačiau, jeigu būtų, pirkimo vykdytojas tame matytų didesnę naudą, už kurią jis yra pasirengęs,

³¹ Bet nebūtinai, pavyzdžiui perkant obuolius, jų skonines savybes galėtų vertinti galutiniai vartotojai – globos namų gyventojų grupė arba tam tikra tvarka atrinkta „fokus grupė“, pvz., naudojant rinkos tyrimo bendrovių paslaugas. Šie vartotojai neturėtų būti tapatinami su VPĮ ir PĮ minimais ekspertais.

prireikus, sumokėti daugiau. Reikia atsiminti, kad kiekvieno pirkimo vykdytojo poreikiai gali būti skirtingi, taigi tai, kas vienam pirkimo vykdytojui yra būtina (techninės specifikacijos reikalavimas), kitam gali būti tik pageidaujama (kokybės kriterijus), dar kitam kuris nors aspektas gali būti apskritai nesvarbus (tada jis nenurodomas nei kaip techninės specifikacijos reikalavimas, nei kaip kokybės kriterijus).

Daugelio pirkimo vykdytojų naudojami kriterijai tokie kaip „papildoma garantija“, „pristatymo data“ arba „įvykdymo laikotarpis“ taip pat yra kiekybiniai kriterijai. Jie yra leidžiami Įstatymų ir savaime nėra blogi kriterijai, tačiau jie tinkami ne visiems objektams bei ne visiems pirkimų vykdytojams ir tikrai ne visais atvejais. Pastebima, kad šie kriterijai naudojami pernelyg dažnai. Pirkimų vykdytojai dažniausiai juos taiko dėl to, kad juos sąlyginai lengva įvertinti, o ir nustatomi jie pernelyg daug negalvojant – radus, jog juos taikė kažkas kitas arba radus juos paminėtus kuriose nors gairėse ar pavyzdžiuose. Tačiau tai nėra teisinga ir pagrįsta. Reikėtų nepamiršti, kad už greitesnį prekių pristatymą (paslaugų suteikimą, darbų atlikimą) pirkimo vykdytojas sutinka mokėti brangiau, todėl šį kriterijų reikia rinktis tada, kai prekės (paslaugų, darbų) reikia kaip įmanoma greičiau – ir ne todėl, kad būtina iki gruodžio 31 d. atsiskaityti, nes „dings pinigai“, o todėl, kad kiekviena diena, kai šios prekės (paslaugų, darbų rezultato) neturime – mums kainuoja (ar yra nuostolinga).

Garantinis laikotarpis arba **papildomas garantinis laikotarpis** taip pat yra galimas naudoti kiekybinis vertinimo kriterijus, tačiau jį reikėtų taikyti atsargiai. Pavyzdžiui, pirkime, kuriuo buvo perkami statybos darbai, daugiausiai kokybės balų surinko tiekėjo, pasiūliusio 99 metų garantiją atliktiems darbams, pasiūlymas. Kyla abejonių ar tiekėjas realiai šio įsipareigojimo vykdymą tiek laiko galės užtikrinti, be to – ką tiksliai apima ši garantija, nėra aišku.

Kitas pavyzdys: Pirkimo vykdytojas turėtų įvertinti ar jam tikrai reikalinga 10 metų garantija nešiojamiesiems kompiuteriams, turint omenyje, kad ši įranga jeigu ir nesugenda, tai „moraliai pasensta“ ir po 3 ar 5 metų jau kyla poreikis ją pakeisti naujesne, atitinkančia naujus rinkos standartus ir padidėjusius naudotojų poreikius. Tokiu atveju tikslinga nustatyti, jog už garantiją, didesnę kaip „X“ metų, papildomi balai nebesuteikiami.

Kaip visada, reikia prisiminti, kad už papildomas KKS kriterijų reikšmes pirkimo vykdytojas turi būti pasirengęs sumokėti daugiau, tad jis turi labai gerai įsivertinti, ar tikrai nori mokėti už teorinę naudą, kurios net nepanaudos.

Pirkimo vykdytojas turi ne tik nuspręsti, už kokias kriterijaus reikšmes teikiami papildomi balai, bet taip pat įvertinti poreikį nustatyti ir viršutinę reikšmių ribą, kurią viršijus papildomi balai nebesuteikiami.

Pavyzdys

Pirkimo vykdytojas kaip vieną KKS kriterijų nustato tiekėjo siūlomo personalo kvalifikaciją ir patirtį (metais), tačiau nenustato maksimalios specialistų patirties, kurią viršijus papildomi balai nebūtų suteikiami. Tiekėjas pasiūlo specialistą, kurio patirtis 20 metų. Sutarties vykdymo metu šis specialistas išeina iš darbo ir jį tiekėjas turi pakeisti kitu, tokią pačią (ar didesnę) patirtį turinčiu specialistu, tačiau tokių specialistų rinkoje nėra (arba yra tiek mažai, kad tiekėjas neturi galimybės jų pasitelkti). Dėl mažesnės patirties specialisto pasitelkimo sutarties vykdymo metu pirkimo vykdytojas sutikti negali, todėl kiltų problemų dėl tokio specialisto pasitelkimo bei sutarties vykdymo.

Situacija būtų kitokia, jeigu už patirtį, viršijančią, pavyzdžiui, 8 metus, papildomi balai pirkime nebūtų suteikiami. Tokiu atveju, net jeigu tiekėjas ir pasiūlė 20 metų patirties turintį specialistą, vertinant pasiūlymą, jis surinktų tiek pat balų, kiek ir tiekėjas, pasiūlęs 9 metų patirtį turintį specialistą, o sutarties vykdymo metu prireikus šį specialistą pakeisti, naujas specialistas turėtų turėti ne mažesnę kaip 8 metų patirtį.

Kiekvieną kartą pirkimo vykdytojas turi įsivertinti kokybės „lubų“ nustatymo poreikį bei papildomos kokybės lygį, už kurį, jo vertinimu, papildomų balų suteikimas netikslingas. Taip pat ir tiekėjai, teikdami pasiūlymą visuomet turi įvertinti, ar turės galimybę užtikrinti pasiūlytą reikšmę visą sutarties vykdymo laikotarpį.

Subjektyvių kriterijų problematika

Subjektyvūs kriterijai pirkimuose neretai sutinkami vadinamųjų „rašinėlių“ pavidalu, kuomet tiekėjų pasiūlymai vertinami pagal tiekėjo pateiktą būsimos sutarties vykdymo aprašymą, siūlomus taikyti metodus ir pan. Šis kriterijų taikymas nėra draudžiamas, tačiau praktikoje yra itin problematiškas bei rizikingas. Pirkimo vykdytojas turi įvertinti aplinkybę, jog idealų „rašinėlių“ pagal pirkimo dokumentų reikalavimus parašęs tiekėjas specialistas sutarties vykdyme gali ir nedalyvauti, todėl nėra garantijos, jog vien dėl idealaus „rašinėlio“ pirkimo vykdytojas iš tiesų gaus tą ekonominę naudą, kurios siekia. Be to, jeigu tiekėjas pripažįstamas laimėtoju dėl to, kad jo pasiūlymas geriau už kitų pirkimo dalyvių atitiko ekonominio

naudingumo reikalavimus, toks jo pranašumas net ir subjektyvių vertinimo kriterijų atveju, turi būti materializuojamas, tiesiogiai atsispindėti pirkimo sutartyje ar kituose dokumentuose, o tai gali būti sudėtinga ar neįmanoma tuo atveju, jeigu „rašinėlis“ vertinamas vien tik pagal tai, kiek jis „logiškas“, „aiškus“, „pagrįstas“, „išsamus“.

LAT yra nurodęs, kad *„tais atvejais, kai pagal perkančiosios organizacijos parengtas pirkimo sąlygas sprendžiant dėl tiekėjų pasiūlymų ekonominio naudingumo vertinamas ne konkretus matmuo (pvz., fizikinis dydis), tačiau prašoma pateikti nurodyto kriterijaus aprašymą, perkančiajai organizacijai kyla pareiga kuo tiksliau ir detaliau aprašyti vertinimo kriterijus, kuriais remiantis bus skiriami konkretūs pasiūlymo ekonominio naudingumo balai“*³².

Aukščiau minėtoje byloje bei praktikoje neretai kritikuojamos tokios formuluotės kaip „realus“, „pagrįstas“, „pakankamai aiškus“, „nepakankamai aiškus“, „nepakankamai išsamus“, „lengvas“, „sudėtingai“, „gerai“, kadangi šios formuluotės yra abstrakčios, skirtingų asmenų gali būti suprantamos skirtingai bei suteikia pernelyg didelę diskrecijos teisę pirkimo vykdytojui. Panašiais atvejais pažeidimus konstatuoja ir VPT. Vis dėlto pažymėtina, jog pažeidimas konstatuojamas ne dėl to, jog tiekėjo pasiūlymo ekonominio naudingumo vertinimui naudojami ne konkretūs matmenys ar vertinimo tvarkoje randamas vienas ar keli abstraktaus pobūdžio (jeigu jie būtų vertinami „ištraukus iš konteksto“, atskirai nuo viso aprašymo) žodžiai. Didžiausia problema vertinimo kriterijuose bei vertinimo tvarkos aprašymuose yra tai, jog dažniausiai pirkimo vykdytojai vien tik abstraktaus pobūdžio kriterijais bei jų aprašymais ir apsiriboja, nepaaiškina jų reikšmės, nedetalizuoja vertinimo tvarkos. Pirkimo vykdytojai turi suprasti, kad norint tinkamai suformuluoti vertinimo kriterijus bei tvarką, neužtenka juos aprašyti naudojant bendro pobūdžio subjektyvias sąvokas, dviprasmiškus žodžius, jų sinonimus. Pirkimo dokumentai turi būti parengti taip, kad tiekėjai suprastų, kokio lygio kokybės iš jų siūlomo pirkimo objekto tikimasi, ką pirkimo vykdytojas laikys „lengvu“, „pakankamai sudėtingu“ ar „pakankamai geru“ ir t.t.

Kiekviena situacija turi būti vertinama individualiai, o pagrindiniai aspektai, į kuriuos reikėtų atsižvelgti, yra šie:

1. ar pirkimo vykdytojas vertinimo kriterijus ir tvarką aprašė taip tiksliai, kaip tai objektyviai yra įmanoma pagal įsigyjamo pirkimo objekto specifiką;

³² [LAT 2018 m. gegužės 3 d. nutartis Civilinėje byloje Nr. e3K-3-178-378/2018](#)

2. ar abstraktaus pobūdžio žodžiai vyrauja vertinimo kriterijaus aprašyme, ar sudaro tik nedidelę jo dalį, tik papildo ir išplečia kitus, aiškiau aprašytus vertinimo aspektus;

3. ar abstrakčių sąvokų reikšmė visuotinai yra suvokiama, atitinkamos srities specialistai ją vertintų panašiai / identiškai;

4. ar vertinimo tvarka užtikrina maksimaliai objektyvų kokybinių (subjektyvių) kriterijų vertinimą.

Pavyzdžiui, nors perkamos kavos skanumas yra subjektyvus kriterijus ir skirtingi žmonės gali skirtingai suprasti, kas yra „skanu“ ar „neskanu“, šio kriterijaus subjektyvumą gali sumažinti tinkamai ir skaidriai sudaryta vertinimo sistema, pagal kurią, pavyzdžiui, kavos ragavimą atlieka didelė ir įvairi³³ asmenų grupė, nežinanti, kokio prekinio ženklo bei kurio tiekėjo pasiūlytą produktą ji ragauja. Tokio vertinimo rezultatas – jeigu iš 1 000 vertintojų 950 sako, jog produktas yra neskanus, šis, iš pirmo žvilgsnio subjektyvus vertinimas, tampa pakankamai objektyviu;

5. ar vertinimo kriterijus aprašytas pritaikant jį konkrečiai situacijai, pirkimo objektui, ar jis parodo realią ekonominę naudą pirkimo vykdytojui.

Neretai matoma situacijų, kuomet tiekėjo „rašinėlis“ vertinamas tik pagal tokius aspektus kaip „aiškumas“, „detalumas“, „pagrįstumas“, „išsamumas“, visiškai nevertinant esmės, galinčios parodyti naudą, t. y. vertinama, *kaip* tiekėjas siūlo, o ne *ką* tiekėjas siūlo.

Logiką parodantis pavyzdys

Jeigu būtų perkamos bandelės ir jas būtų numatyta vertinti pagal tiekėjo pateiktą aprašymą, būtų neteisinga geriau įvertinti A (skirti jam daugiau balų) pasiūlymą dėl to, jog jame detalčiai aprašytas bandelės kepimo procesas (*išsijoti miltai, įberti miltai, suplaktas kiaušinis, atidarytas pieno indelis, įpilta pieno, suminkyta tešla, įdėtas įdaras, įjungta krosnis, į ją pašautos kepti bandelės, nustatytas laikmatis valdant riziką, jog jos gali sudegti*), negu pasiūlymą B, kurio mažesnės apimties aprašyme atskleidžiama tikroji būsimos bandelės kokybė (*naudojami ekologiški pilno grūdo dalių miltai, naudojamas ekologiškas pienas, laisvai laikomų vištų kiaušiniai, tiekėjo įsipareigojimas kiekvieną rytą pristatyti tik tą pačią dieną keptas bandeles ir t. t.*). Taigi, pirkimo vykdytojas, prašydamas tiekėjų pateikti aprašymus, turėtų įvertinti, ar tikrai balus reikia skirti už aprašymo „aiškumą“ ir „išsamumą“, ar, vis dėlto,

³³ Tačiau, pageidautina, kuo labiau atitinkanti tikslinę auditoriją – būsimą produkto naudotoją/vartotoją.

svarbesnis yra to aprašymo turinys, kokią kokybę juo įsipareigojama suteikti.

Pirkimo dokumentuose numatyta 10 balų skirti rizikos valdymo aprašymui, kuriame „numatytos visos rizikos“, o 5 balus skirti aprašymui, kuriame „aprašytos ne visos rizikos“.

Iš tiesų toks vertinimo kriterijus stokoja aiškumo ir logikos. Visų pirma, neaišku, kaip pirkimo vykdytojas gali įvertinti, jog numatytos „visos rizikos“ – koks rizikų kiekis jau yra „visos“ rizikos. Ar tikrai aprašyta pasaulinės viruso pandemijos rizika? Žemės drebėjimų, karo, atominės elektrinės sprogimo? Ar nors vienos iš šių rizikų (kad ir kaip mažai tikėtinų) nenumatymas automatiškai lemia, jog bus skirti 5 balai?

6. ar vertinimo tvarka nesuteikia pernelyg didelės diskrecijos (ar net neaiškumo) vertintojui.

Pavyzdžiui, pirkimo sąlygose pateiktas pasiūlymų vertinimo aprašymas pagal skiriamų balų grupes (8-10 balų (gerai), 5-7 balai (vidutiniškai), 1-4 balai (silpnai)), nustatyti kriterijų įverčio intervalai, tačiau nenurodoma, kaip pasiskirstys balai intervalo ribose, t. y. nenurodyta, kaip bus vertinama pagal kiekvieną balą: pvz. 5, 6, 7, 8, 9. Taigi, net ir įvertinęs kurį nors pasiūlymo aspektą „gerai“, vertintojas savo nuožiūra gali skirti ne 9, o 8 balus, tačiau pagal pirkimo dokumentuose pateiktą aprašymą nėra aišku (net ir pačiam vertintojui), kuo turi skirtis du pasiūlymai, kad vienas gautų 9, o kitas – 8 balus.

Subjektyvius kriterijus yra sunku aprašyti, jeigu yra pernelyg daug „laiptelių“ – balų, kurie gali būti suteikiami už tam tikrą pasiūlymo aspektą. Ši problema gali būti sprendžiama pasirenkant mažesnę balų intervalą (mažinant „laiptelių“ skaičių), pvz., vertinant 3, o ne 10 balų sistemoje, arba didinant žingsnius tarp „laiptelių“, pvz., numatant, kad tiekėjas už tam tikrą pasiūlymo aspektą gali gauti 0, 5 arba 10 balų, o tarpiniai balai 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9 nenaudojami.

Kokybinių kriterijų vertinimo aprašymo rengimą taip pat galėtų palengvinti kriterijų atskyrimas į keletą atskirų, nesistengiant visų vertinimo aspektų sudėti į vieną kriterijų.

Kaip jau minėta, kriterijai ir vertinimo tvarka turi būti aprašyti taip, kad tiekėjas žinotų ką pirkimo vykdytojas laikys geresniu pasiūlymu. Tačiau ne ką mažiau svarbu, jog kriterijai ir jų teikiama ekonominė nauda bei vertinimo tvarka būtų aiški ir pačiam pirkimo vykdytojui ir jo

pasitelkiamiems ekspertams. Ekspertai taip pat turi žinoti, kokių tikslų siekia pirkimo vykdytojas, koks pasiūlymas jam bus ekonomiškai naudingesnis, o vertinimo tvarka turi užtikrinti, kad panašios kvalifikacijos ekspertai kriterijų reikšmes suprastų vienodai arba labai panašiai. Didelis skirtumas tarp skirtingų ekspertų atlikto to paties kriterijaus įvertinimo gali būti požymis, kad ekspertams nebuvo pakankamai aiški pirkimo dokumentuose nustatyta vertinimo tvarka.

Pažymėtina, jog subjektyvūs kriterijai itin plačiai naudojami ir kitose šalyse, tačiau ir ten pastebimos praktinės jų naudojimo problemos, kai kurių užsienio autorių darbuose pabrėžiamas poreikis aiškiai apibrėžti vertinimo tvarką (panašiai, kaip ir minėtoje LAT byloje), pavyzdžiui: „*Tam, kad užtikrintų skaidrumą bei nešališkumą, pirkimo vykdytojai turi (kiek tai įmanoma) nustatyti objektyvius ir pamatuojamus kriterijus, kuriais bus matuojami iš esmės subjektyvūs arba kokybiniai pasiūlymo aspektai arba, bent jau nustatyti tokį mechanizmą, kuris užtikrintų nešališką subjektyvių (kokybinių) pasiūlymo aspektų vertinimą. Manytina, kad subjektyvių kriterijų atžvilgiu turi būti taikoma griežtesnė bei labiau ribojanti (išskyrus projekto konkursus) praktika. Taigi, subjektyvūs kriterijai turėtų būti naudojami kaip antriniai kriterijai, tik nedaug prisidedantys prie galutinio vertinimo, bei tik papildantys objektyvius, lengvai pamatuojamus kriterijus. Atitinkamai, subjektyviems kriterijams turėtų būti suteikiami itin gerai pagrįsti lyginamieji svoriai, kurie dažnu atveju turėtų būti gana riboti.*“³⁴

Kokybės užtikrinimas sutarties vykdymo metu

Tinkamos formulės, svorių bei kriterijų parinkimas yra tik pusė darbo. Kad ir kokie kriterijai buvo taikyti išrenkant ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą, jie neteks savo prasmės, jeigu nebus perkelti į sudaromą pirkimo sutartį. Kitaip sakant, tiekėjas turi būti įpareigotas pasiekti deklaruotus ar pažadėtus rodiklius. Apie tai reikėtų galvoti jau rengiant pirkimo dokumentus.

Pirkimo sutartyje turi būti nustatyta, kad tiekėjas privalo taikyti pasiūlyme nurodytas priemones, pristatyti pasiūlymą atitinkančias prekes, paslaugas teikti laikantis pasiūlytų sąlygų. Pirkimo dokumentuose bei sutartyje turi būti numatytos pakankamos priemonės tam užtikrinti.

Pažymėtina, kad dažnu atveju neužtenka už reikalavimų nesilaikymą numatyti baudas tiekėjui. Pavyzdžiui, jeigu ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas buvo išrinktas pagal (balai skirti už) tai, kad prekė turi tam tikrą funkciją pranašumą (savybę), tiekėjui pristačius šio funkcinio pranašumo

³⁴ Shaping EU Public Procurement Law: A Critical Analysis of the CJEU Case Law 2015–2017, Albert Sanchez-Graells, Constant De Koninck.

(savybės) neturinčią prekę, Pirkimo vykdytojas jos negali priimti, net jeigu ir taikytų tiekėjui kokią nors sutartyje numatytą baudą. Pirkimo vykdytojas turi reikalauti, kad Tiekėjas pristatytų prekę, atitinkančią reikalavimus bei tiekėjo pasiūlymą. Neturi būti sudaroma situacija, kurioje tiekėjui „apsimokėtų“ sumokėti baudą, o ne įvykdyti prisiimtus įsipareigojimus.

Jeigu buvo pasirinkta vertinti, kiek tiekėjo sutartį vykdysiantiems ir pirkimo vykdytojo pirkimo dokumentuose nurodytas užduotis atliksiantiems darbuotojams siūlomo darbo užmokesčio mėnesio mediana viršija Lietuvos Respublikoje nustatytą minimalų darbo užmokestį, tuomet tiekėjas privalo laikytis savo pasiūlyme nurodytų sąlygų visą sutarties vykdymo laikotarpį – mokėti šiems darbuotojams tokius atlyginimus, kad jų mediana būtų ne mažesnė negu jis buvo pasiūlęs. Taigi, pirkimo vykdytojas privalo užtikrinti sutarties vykdymo priežiūrą ir patikrinti kaip laikomasi įsipareigojimų. Tokie patikrinimai nebūtinai turi vykti kiekvieną mėnesį, galbūt, atsižvelgiant į sutarties trukmę, užtektų patikrinti kartą per pusmetį ar ketvirtį. Jeigu patikrinimo metu pastebimi neatitikimai – patikrinimus vykdyti dažniau. Svarbu, kad pirkimo vykdytojas tokius tikrinimus atliktų ir tinkamai prižiūrėtų sutarties vykdymą. Patikrinimo dažnumas bei apimtis gali priklausyti nuo daugelio aplinkybių. Pavyzdžiui, jeigu tiekėjas įsipareigojo, kad tam tikros specialybės darbuotojų darbo užmokesčio mediana gerokai (pavyzdžiui, dvigubai) viršys įprastai rinkoje tokios specialybės darbuotojams mokamą darbo užmokestį, tai gali būti požymis, kad tokio tiekėjo įsipareigojimo vykdymą reikėtų stebėti itin atidžiai. Jeigu nustatoma, kad tiekėjas nesilaiko prisiimtų įsipareigojimų, jam ne tik turėtų būti taikomos sutartyje numatytos sankcijos (pavyzdžiui, baudos), tačiau ir turėtų būti reikalaujama, kad savo įsipareigojimą tiekėjas įvykdytų, pavyzdžiui, sumokėdamas neprimokėtą darbo užmokesčio dalį tiems patiems savo darbuotojams. Tokią sąlygą reikia numatyti ir sudaromoje sutartyje. Taip pat, jeigu tikrinimas buvo atliktas kartą per 6 mėnesius, ir to patikrinimo metu nustatoma, kad tiekėjas praėjusį mėnesį savo darbuotojams nemokėjo pasiūlyto atlyginimo, tikslinga būtų patikrinti ir kitus, ankstesnius mėnesius.

Atkreiptinas dėmesys, kad pirkimo vykdytojas iš Valstybinio socialinio draudimo fondo valdybos prie Socialinės apsaugos ir darbo ministerijos sutarties vykdymo metu turės galimybę gauti informaciją, ar nurodytų darbuotojų draudžiamųjų pajamų, gautų iš jų draudėjo (t. y. tiekėjo) medianą, buvo ne mažesnė negu nurodyta tiekėjo pasiūlyme. Pažymėtina, kad mėnesio mediana skaičiuojama neatsižvelgiant į faktiškai nurodyto darbuotojo dirbtą laikotarpį atitinkamą mėnesį.³⁵ Taip pat reikėtų atkreipti dėmesį, kad šią informaciją pirkimo vykdytojas galės gauti tik apie Lietuvoje

³⁵ Išsamiau – [DUK „Dėl darbuotojų atlyginimų medianos“](#)

registruotų įmonių darbuotojus, todėl pirkimo vykdytojai rekomenduotina nusimatyti ir alternatyvias informacijos patikrinimo priemones.

Pavyzdys

Pirkimo vykdytojas numato nuomotis elektroninį įrenginį, kurio darbui naudojamas akumuliatorius. Vienas iš vertinimo kriterijų – tiekėjo garantuojamas laikas, kurį užtikrina įrenginio naudojamas akumuliatorius tarp jo įkrovimų. Tiekėjas siūlo įrenginį ir deklaruoja, jog sutarties vykdymo metu jis veiks bent 12 valandų be įkrovimo. Pirkimo vykdytojas taip pat atlieka bandymus su tiekėjo pateiktu prekės pavyzdžiu bei nustato, kad bandymo metu įrenginys veikė net 24 valandas (12 valandų daugiau, negu deklaruota). Vertindamas pasiūlymo ekonominį naudingumą, pirkimo vykdytojas skaičiavimams turėtų naudoti ne 24 valandų reikšmę, o tiekėjo pasiūlytą 12 valandų reikšmę, kadangi pateiktas pavyzdys, tikėtina, yra naujas, todėl jo naudojimo pradžioje jis gali veikti ilgiau, tačiau laikui bėgant (sutarties vykdymo metu) jo galimybės mažėja, o tiekėjas savo pasiūlyme nurodė tokį laiką, kokį jis gali garantuoti visu sutarties vykdymo metu.

Pavyzdys

Pirkimo vykdytojas vertino sutarčiai vykdyti tiekėjo siūlomas taikyti priemones. Pasiūlymui buvo skirti aukšti balai už tai, jog sutarties vykdymo metu įvairioms veikloms vykdyti tiekėjas pasiūlė specialią programinę įrangą, skirtą registruoti pranešimus apie prižiūrimos sistemos sutrikimus, stebėti jų sprendimo eigą, valdyti pirkimo vykdytojų darbuotojų užklausas. Vis dėlto, patikrinimo metu pirkimo vykdytojo darbuotojai VPT atstovams negalėjo pademonstruoti praktiškai naudojamo šio tiekėjo pasiūlyto įrankio bei nurodė, jog viskas atliekama tiesiog susirašinėjant su tiekėju elektroniniu paštu bei gyvuose susitikimuose, kadangi taip paprasčiau. Taigi, pirkimo vykdytojas KKS kriterijų pagalba laimėtoju nustatė brangesnį pasiūlymą dėl tiekėjo pasiūlytos priemonės „modernumo“, tačiau šio „modernumo“ paprasčiausiai nenaudojo ir jam jis buvo nereikalingas.

Reikalavimų neatitinkantis pasiūlymas. Neįrodyta kriterijaus reikšmė.

Minimalių techninės specifikacijos reikalavimų ar kitų pirkimo sąlygų neatitinkantys pasiūlymai turi būti atmesti. KKS kriterijaus taikymas šios situacijos nekeičia. Taigi, prieš vertinant pasiūlymo kokybės aspektus ir pagal pasirinktą formulę skaičiuojant pasiūlymui suteiktinus balus, būtina iš pradžių atlikti pasiūlymo vertinimą, įsitikinti, kad pasiūlymas atitinka

techninės specifikacijos reikalavimus, nėra kainos apskaičiavimo klaidų (jei pasiūlymas teikiamas viename voke), o esančios – ištaisytos.

Pavyzdys

Pirkimo vykdytojas kaip vieną iš KKS kriterijų vertina tiekėjo pateikto paslaugos teikimo aprašymo vertinimą. Nurodė, jog „0-3 balai (blogai) skiriami, jeigu tiekėjo pateiktas paslaugos aprašymas yra neaiškus, prieštarauja techninės specifikacijos reikalavimams, yra nelogiškas, 4-6 balai (silpnai) skiriami, jeigu tiekėjo pateiktas aprašymas iš dalies prieštarauja techninės specifikacijos reikalavimams, neatitinka sutarties projekto nuostatų <...>“.

Pažymėtina, jog jeigu pasiūlymas neatitinka pirkimo dokumentuose nustatytų reikalavimų (pavyzdžiui., techninės specifikacijos), jis turi būti atmestas, o ne sprendžiama kiek balų jam skirti (0–3, ar 4–6).

Pažymėtina, kad jeigu pasiūlymas atitinka techninės specifikacijos reikalavimus ir jau KKS vertinimo etape paaiškėja, kad esama tam tikrų netikslumų, susijusių su pasiūlymo kokybės aspektų vertinimu, tokia situacija dažniausiai neturėtų lemti pasiūlymo atmetimo – tiekėjui neįrodžius kurio nors papildomos kokybės aspekto arba įrodžius jį tik iš dalies, tiekėjo pasiūlymas būtų ne atmetamas, tačiau konkretus kriterijus būtų įvertinamas mažesniu balu (pvz., tiek pagal pirkimo sąlygas turėtų būti skiriama už kokybės lygį, kurį tiekėjas įrodė), arba 0 balų (pvz., jeigu tiekėjas visiškai neįrodė papildomos siūlomos kokybės).

Pavyzdžiui, LAT 2020 m. lapkričio 11 d. nutartyje Civilinėje byloje Nr. e3K-3-272-378/2020 pažymėjo, jog ieškovei su trūkumais nurodžius papildomos garantijos termino trukmę (nekonkrečiai suformulavus jo pabaigą), bet kokiu atveju negalėjo būti taikomi griežtesni padariniai už tuos, jei ji jokio papildomo termino nebūtų nurodžius, taip pat nurodė, jog nagrinėjamu atveju papildomos garantijos termino nurodymas pasiūlyme apskritai buvo neprivalomas, be to, tiekėjų nurodyti terminai, patekę į tam tikrą balų intervalą, pagal ginčo Konkurso sąlygą Nr. 1 vertinami vienodai, t. y. ilgesnis terminas nesuponuoja tiekėjų pranašumo (pavyzdžiui, 4 balai skirtini ir už 3, ir už 7 papildomos garantijos metus).

Pažymėtina, kad nors minėtoje byloje LAT pripažino galimybę tam tikrais atvejais patikslinti pasiūlymą, to nereikėtų suprasti kaip tiekėjo neribotos galimybės jį keisti, pavyzdžiui, siekiant jį pagerinti ir gauti daugiau balų.

Pavyzdžiui, jeigu tiekėjas nurodė, kad siūloma prekė pasižymi savybe „X“ (už kurią būtų skiriami papildomi balai), paaiškėjus, kad ši prekė tokios savybės iš tiesų neturi, pasiūlymas nėra atmetamas, tačiau taip pat ir

neleidžiama tiekėjui pakeisti savo pasiūlymo nurodant kitą prekę, kuri tokią savybę iš tiesų turi.

Kainos svoris – 0, kokybės – 100?

Tam tikrais atvejais išrenkant ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą galima kainos visai nevertinti, o laimėjusį pasiūlymą išrinkti tik pagal kokybę. Tokiu atveju pirkimo dokumentuose pirkimo vykdytojas iš anksto nustato fiksuotą kainą (arba sąnaudas), kurią mokės už pirkimo objektus ir tiekėjai negali varžytis siūlydami mažesnę kainą negu nurodyta pirkimo dokumentuose.

Atkreiptinas dėmesys, jog tais atvejais, kai naudojamas šis metodas, ekonomiškai naudingiausiajam pasiūlymui išrinkti dažniausiai nėra poreikio naudoti kainos ir kokybės santykiui apskaičiuoti taikomų formulių. Vietoje jų, gali būti naudojamos kokybės balų suteikimo formulės, arba apskritai balų suteikimo formulė gali būti aprašyta žodžiu.

Direktyvos 2014/24/ES konstatuojamosios dalies 90 punkte (Direktyvos 2014/25/ES 98 punkte) nurodyta, kad „turėtų būti paaiškinta, kad tais atvejais, kai nacionalinėse nuostatose yra apibrėžtas atlygis už tam tikras paslaugas arba yra nustatytos tam tikrų prekių fiksuotos kainos, išlieka galimybė įvertinti kainos ir kokybės santykį remiantis ne vien kaina ar atlygiu, bet ir kitais veiksniais. Atsižvelgiant į atitinkamą paslaugą ar produktą, tokie veiksniai, pavyzdžiui, galėtų būti pristatymo ir mokėjimo sąlygos, aptarnavimo po pardavimo aspektai (pavyzdžiui, patariamųjų ir pakeitimo paslaugų apimtis) arba aplinkosauginiai ar socialiniai aspektai (pavyzdžiui, ar knygos buvo atspausdintos ant perdirbto popieriaus, ar ant popieriaus iš tvarių šaltinių medienos, išlaidos dėl išorinių aplinkos veiksnių, taip pat ar tarp asmenų, kuriems paskirta vykdyti sutartį, buvo skatinama socialinė nepalankioje padėtyje esančių asmenų ar pažeidžiamų grupių narių integracija). Atsižvelgiant į tai, kad yra nemažai galimybių remiantis esminiais kriterijais įvertinti kainos ir kokybės santykį, turėtų būti vengiama skirti sutartį tik traukiant burtus“

Nors aukščiau nurodytoje Direktyvos 2014/24/ES (Direktyvos 2014/25/ES) dalyje kalbama tik apie tuos atvejus, kai nacionalinėse nuostatose yra apibrėžtas atlygis už tam tikras paslaugas ar prekes, vis dėlto nei

Direktyvose,³⁶ nei VPĮ 55 straipsnio 3 dalyje³⁷ (PĮ 64 straipsnio 3 dalyje) tokia papildoma sąlyga nėra nustatyta. Dėl šios priežasties, manytina, kad pasiūlymą atrinkti vien tik pagal kokybę galima ir kitais pagrįstais atvejais, kai pirkimo vykdytojas pirkimo dokumentuose nustato fiksuotą kainą ar sąnaudas.

Pavyzdžiui, VPT nuomone, šį modelį būtų galima taikyti perkant maitinimo paslaugas. Jeigu moksleivių šventės dalyviams maitinti skiriama iki 5 Eur asmeniui, organizacija nėra suinteresuota taupyti maitinimo paslaugos kokybės sąskaita. Tokiu atveju pirkimo dokumentuose ir sutartyje ji galėtų nustatyti fiksuotą, iš anksto numatytą vieno asmens maitinimo paslaugos kainą – 5 eurai. Tiekėjai tarpusavyje varžytųsi tik dėl siūlomos kokybės. Kriterijai, susiję su kokybe, turėtų būti vertinami pagal atitinkamą vertinimo metodologiją, parengtą pasitarus su mitybos specialistais. Tokie kriterijai galėtų apimti, pavyzdžiui, ekologiškų maisto produktų naudojimą, sveikatai palankių patiekalų siūlymą, siūlomų patiekalų, iš kurių dalyviai galėtų rinktis, įvairovę, siūlomą patiekimo būdą, ekologiškų vienkartinį ar daugkartinių indų bei įrankių naudojimą, kitus su patiekimu ar žaliaisiais aspektais susijusius kriterijus, socialinius kriterijus (darbuotojams siūlomą mokėti atlyginimą, bedarbių įdarbinimą, galimybių mokytis sudarymą profesinių mokyklų moksleiviams) ir taip toliau.

Taip pat šį modelį būtų galima naudoti ir įsigyjant būtinas prekes, siekiant išspręsti susidariusią krizinę situaciją. Pavyzdžiui, dėl kilusios ekstremalios situacijos būtina skubiai įsigyti apsaugos priemonių. Neskelbiamų derybų metu pirkimo vykdytojas galėtų derėtis su keliais tiekėjais, o vienintelis derybų klausimas bei pasiūlymų vertinimo kriterijus būtų prekių pristatymo terminas. Tiekėjams aiškiai nurodoma, kad už apsauginę kaukę, atitinkančią keliamus reikalavimus, bus mokama po 0,15 Eur. Tiekėjai neprašomi pateikti prekių pigiau, laimėtoju paskelbiamas tas tiekėjas, kuris nurodo prekes galintis pristatyti jau rytoj, šeštadienį³⁸, o ne tas, kuris prekes galėtų pasiūlyti už 0,10 Eur, bet pristatytų ne anksčiau kaip po dviejų savičių.

Ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą išrenkant iš anksto užfiksavus kainą bei vertinant vien kokybę, pirkimo vykdytojas turi parengti pirkimo dokumentus taip, jog kiek įmanoma sumažintų tikimybę, jog visi pasiūlymai surinks vienodą kokybės balų skaičių, o ekonomiškai

³⁶ Išlaidų veiksnys taip pat gali būti išreikštas fiksuota kaina arba fiksuotomis išlaidomis, kurių pagrindu ekonominės veiklos vykdytojai konkuruos tik dėl kokybės kriterijų.

³⁷ Pasiūlymus vertindama pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykį, perkančioji organizacija pirkimo dokumentuose gali iš anksto nustatyti fiksuotą kainą arba sąnaudas. Tokiu atveju tiekėjai konkuruoja ir ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas išrenkamas tik kokybės kriterijų pagrindu.

³⁸ Idealiu atveju, pavyzdžiui, dar derybų metu įrodo, kad tokį prekių kiekį jau turi sandėlyje ir užtruks tik prekių pervežimas iš kito miesto.

naudingiausias pasiūlymas bus išrinktas pagal tai, kuris tiekėjas pirmesnis pateikė pasiūlymą.

KKS ar GCS ?

Perkant prekes, kurios naudoja tam tikras eksploatacines medžiagas, energijos šaltinį (elektrą) ar kurą (benzinas, dyzelinas), pirkimų vykdytojai kaip KKS kriterijų naudoja perkamos prekės sąnaudas. Pavyzdžiui, daugiau balų suteikiama automobiliui, kuris naudoja kuo mažiau kuro 100 km nuvažiuoti. Tai nėra draudžiama, tačiau pažymėtina, kad tikslesnį pasiūlymų vertinimą tokiais atvejais užtikrina ne KKS, o GCS kriterijus, kadangi perskaičiuojant siūlomas sąnaudas į kokybės balus, taikant nustatytiems kriterijams priskiriamus svorius, lyginant kokybės balų ir pasiūlytos kainos santykį ir atliekant kitus veiksmus, būdingus KKS taikymui, didėja klaidos tikimybė – suteikus pernelyg didelį svorį, KKS formulė gali „sutikti“ mokėti 10 000 Eur daugiau už prekę, kuri per savo naudojimo ciklą sutaupys tik 5 000 Eur, arba priešingai, „sutikti“ mokėti tik 10 000 Eur daugiau už prekę, kuri dėl savo ekonomiškumo vėliau sutaupytų 30 000 Eur.

Kai kurių pirkimo objektų pavyzdinės (neprivalomos) GCS skaičiuoklės pateikiamos VPT tinklapyje³⁹, taip pat tam tikrų pirkimo objektų GCS skaičiuoklių anglų kalba galima rasti Europos Komisijos tinklapyje⁴⁰.

Minimalus „pereinamasis“ balas

Pirkimo dokumentuose galima nustatyti minimalų pereinamąjį kokybės balą (lygį), kurio nesiekiantys pasiūlymai būtų atmesti. Vis dėlto, būtina įvertinti tokios sąlygos tinkamumą kiekvienu konkrečiu atveju⁴¹.

Pavyzdys

Pirkimo vykdytojas nustato kvalifikacijos reikalavimą tiekėjo specialistui turėti ne mažiau kaip 3 metų patirtį teikiant tam tikras paslaugas. Kaip vienas iš pasiūlymų vertinimo kriterijų vertinama papildoma siūlomo specialisto patirtis, už kiekviena papildomos patirties metus skiriami papildomi 5 balai. Pirkimo vykdytojas taip pat numato, jog pasiūlymas bus atmestas, jeigu tiekėjas surinks 10 balų arba mažiau.

³⁹ <https://vpt.lrv.lt/lt/metodine-pagalba/gyvavimo-ciklo-sanaudu-skaiciuokles>

⁴⁰ <https://ec.europa.eu/environment/gpp/lcc.htm>

⁴¹ Šiomis gairėmis keičiama ankstesnėje gairių redakcijoje rekomenduota praktika minimalų pereinamąjį balą nustatyti visada.

Šiuo atveju minimalaus pereinamojo balo nustatymas yra nepagrįstas, kadangi net ir minimalius kvalifikacijos reikalavimus atitinkančio tiekėjo pasiūlymas būtų atmestas, jeigu jo specialistas neturės 6 metų patirties.

Pavyzdys

Pirkimo vykdytojas nustato techninės specifikacijos reikalavimą, kad siūlomo prietaiso ekrano įstrižainė turi būti ne mažesnė kaip 12 colių. Kaip vienas iš pasiūlymų vertinimo kriterijų vertinama siūlomo ekrano įstrižainė, už kiekvieną papildomą (lyginant su minimaliu reikalaujama specifikacijoje) colį skiriant po papildomus 5 balus. Pirkimo vykdytojas taip pat numato, jog pasiūlymas bus atmestas, jeigu tiekėjas surinks 10 balų arba mažiau.

Šiuo atveju minimalaus pereinamojo balo nustatymas taip pat yra nepagrįstas.

Pavyzdys

Pirkimo vykdytojas vykdo kavos pirkimą, bei numato pasiūlytų kavos, paruoštos iš tiekėjų pateiktų kavos pupelių pavyzdžių, ragavimo procedūrą. 10 ekspertų (vartotojų) grupė, dalyvaujanti ragavime, skonines savybes vertins 3 balų sistemoje.

Nustatomas minimalus pereinamas balas – jeigu 10 ekspertų suteiktų balų vidurkis bus 1,5 ar mažesnis, pasiūlymas bus atmestas.

Du „vokai“, vienas „vokas“

VPĮ 44 straipsnio 5 dalyje nustatyta, kad „jeigu perkančioji organizacija pasiūlymus vertina pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykį ir jos pasirinktos vertinti pasiūlymo techninės charakteristikos nėra kiekybiškai įvertinamos, su pasiūlymais (išskyrus derybų ar dialogo atvejį) turi būti susipažįstama dviejuose Komisijos posėdžiuose. Pirmajame posėdyje susipažįstama tik su ta pasiūlymo dalimi, kurioje pateikti techniniai pasiūlymo duomenys ir kita informacija bei dokumentai, antrajame posėdyje – su pasiūlymo dalimi, kurioje nurodytos kainos ar sąnaudos <>“ Analogiška nuostata yra ir PĮ 57 straipsnio 5 dalyje.

Plačiau apie tai, kurios charakteristikos yra „kokybiškai įvertinamos“ aprašoma šių gairių skyriuje „Kriterijai – objektyvūs ir subjektyvūs“.

Jeigu *pasiūlymo techninės charakteristikos nėra kiekybiškai įvertinamos* (arba bent viena iš vertinamų charakteristikų nėra kiekybiškai įvertinamos),

pirkimų vykdytojai pirkimo dokumentuose turi nurodyti, kad pasiūlymai CVP IS priemonėmis turi būti teikiami dviejuose „vokuose“, t. y. sistemoje kuriant pirkimą skyrelyje „Vokų atplėšimo procedūra“ pasirenkama „Du vokai“, jeigu visos pirkime vertinamos charakteristikos yra kiekybiškai įvertinamos (t. y. objektyvūs kriterijai), CVP IS sistemoje turi būti formuojamas vienas, o ne du „vokai“ ir atitinkamai pirkimo dokumentuose nurodoma, kad visas pasiūlymas teikiamas viename voke.

Svarbu atkreipti dėmesį į šių vertinimo kriterijų atskyrimo tikslą. Jei kriterijai yra „kokybiniai“ (jų vertinimas turi subjektyvų vertinimo elementą), pasiūlymas turi būti teikiamas dviejuose vokuose. Tokiu atveju pirmiausiai privaloma įvertinti ir suteikti vertinimo balus už pasiūlymo kokybės elementus, o galutinę kainą sužinoti ir laimėtoją nustatyti galima tik atlikus tokį vertinimą bei apie suteiktus balus informavus tiekėjus. Toks reikalavimas nustatytas tam, kad jau žinomos tiekėjų pasiūlytos kainos negalėtų daryti įtakos ekspertų ar komisijos narių suteikiamiems subjektyviems vertinimams (balams).

Tuo tarpu, jeigu pirkime naudojami tik kiekybiškai įvertinami kriterijai, net ir žinomos tiekėjų kainos negali daryti įtakos už kriterijus suteikiamiems balams, kadangi šie nuo vertintojo nepriklauso (pavyzdžiui, siūlomo monitoriaus įstrižainė objektyviai yra arba 17 colių, arba 20 colių).

Svarbu

Kai CVP IS sistemoje yra suformuoti du vokai, pirmojo posėdžio metu atplėšiami kiekvieno tiekėjo **pirmieji vokai**. Jeigu bus atplėštas kurio nors tiekėjo antrasis vokas, kol dar nėra atplėšti visi pirmieji vokai, sistema užblokuos galimybę atplėšti likusius neatplėštus pirmuosius vokus. Tokiu atveju pirkimą teks nutraukti.

Vokų atplėšimo procedūrą būtina vykdyti atsakingai, atidžiai. Pirkimo vykdytojas turi įsitikinti, kad visi komisijos nariai gerai žino dviejų vokų atplėšimo procedūros eigos eiliškumą.

Svarbu

Jeigu visos pirkime vertinamos charakteristikos yra kiekybiškai įvertinamos (t. y. objektyvūs kriterijai), CVP IS sistemoje kurdami pirkimą neformuokite procedūros su dviem „vokais“. Tokių pirkimų atveju du „vokai“ jokios papildomos naudos ir reikšmės neturi, tačiau apsunkina tiek pasiūlymų teikimą, tiek jų vertinimą.

Balų skaičiavimas, kai pasiūlymą pateikia tik vienas tiekėjas

Jeigu pasiūlymą pateikia tik vienas tiekėjas ir pirkimo dokumentuose nėra nustatyta minimalaus pereinamojo balo (minimalaus kokybės lygmens), kokybės balų skaičiavimas (matematinis veiksmas) tokiu atveju nėra būtinas, kadangi nepriklausomai nuo suteiktų kokybės balų, pasiūlymas vis tiek bus pripažintas laimėjusiu, jeigu atitiks visus kitus reikalavimus ir atlikus vertinimą bus pripažintu priimtinu (nėra tiekėjo pašalinimo pagrindų, atitinka minimalius kvalifikacijos reikalavimus, kaina ne per didelė ir t. t.). Atkreiptinas dėmesys, jog tai nereiškia, kad tiekėjo pateikto pasiūlymo dokumentų galima apskritai nevertinti ar netikrinti juose nurodytos informacijos. Primintina, kad bet kuriuo atveju tiekėjas sutarties vykdymo metu privalės sutartį vykdyti taip, kaip numatyta jo pasiūlyme, sutartyje bei pirkimo dokumentuose.

Ekspertų pasitelkimas

Ne kiekvienas pirkimo vykdytojas gali pats tinkamai nustatyti ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo kriterijus, įvertinti tiekėjo pasiūlymo atitiktį nustatytiems reikalavimams ir kriterijams. Nors paprastai pirkimo vykdytojas turėtų pasirinkti tokius kriterijus, kuriuos pats suprastų ir galėtų įvertinti, tačiau tam tikrais atvejais, dėl pirkimo objekto sudėtingumo, pirkimo vykdytojas gali pasitelkti ekspertus. Ekspertai turi būti nešališki, nepriekaištingos reputacijos fiziniai asmenys, gerai išmanantys pirkimo objektą. Rekomenduojama, kad ekspertinį vertinimą atliktų bent trys ekspertai, kuriais gali būti tiek pirkimo vykdytojo darbuotojai, tiek kiti, nepriklausomi asmenys. Pirkimo vykdytojas turėtų parengti ekspertinio vertinimo užduotį, kurioje būtų apibūdintas pirkimo objektas, nurodyti (pateikti) pasiūlymų vertinimo kriterijai ir jų parametrai, vertinimo instrukcija. Visiems ekspertams turi būti pateikiamos vienodos ekspertinio vertinimo užduotys ir sudaromos vienodos sąlygos atlikti vertinimą. Kiekvienas ekspertas vertinimą turi atlikti individualiai, t. y. ekspertinio vertinimo metu tartis tarpusavyje negalima. Kiekvienas ekspertas privalo pasirašyti nešališkumo deklaraciją ir konfidencialumo pasižadėjimą, būti deklaravęs⁴² privačius interesus.

Tiekėjų informavimas

Vadovaujantis VPĮ 58 straipsnio (PĮ 68 straipsnio) 1 ir 2 dalimis dalyviams turi būti pateikiama informacija apie laimėjusio pasiūlymo charakteristikas ir santykinis pranašumus, įskaitant kainą, dėl kurių šis pasiūlymas buvo

⁴² <https://pinreg.vtek.lt/app/teikti-deklaracija>

pripažintas geriausiu, taip pat šį pasiūlymą pateikusiai dalyvio ar preliminariosios sutarties šalių pavadinimus.

Praktikoje neretai kyla klausimų, kokius duomenis (bei kokiu detalumu) reikėtų pateikti apie laimėtojo pasiūlymą kitiems tiekėjams tuo atveju, jeigu ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas išrenkamas pagal kainos ir kokybės santykį.

Manytina, jog informacijos turėtų būti pateikiama tiek, kad dalyviai galėtų patikrinti pirkimo vykdytojo atliktų matematinių veiksmų pagal pirkimo dokumentuose nustatytą formulę teisingumą. Taigi, turėtų būti pateiktas ne tik bendras galutinis pasiūlymui skirtų balų skaičius, tačiau ir už atskirus (sub) kriterijus suteikti balai.

Pavyzdys

Laimėjusio Tiekėjo UAB „A“ pasiūlymas surinko iš viso 75 balus, iš kurių už kainą (100 541,25 Eur) 60 balų, už 1 kriterijų „Monitoriaus įstrižainė“ (27 coliai) 10 balų, už 2 kriterijų „Papildoma garantija“ (2 metai) 5 balai, už 3 kriterijų „Integruota vaizdo kamera“ (nėra) 0 balų.

Nelaimėjusiam tiekėjui tokia pati informacija papildomai pateikiama ir apie jo paties pasiūlymo vertinimą.

Atkreiptinas dėmesys jog VPĮ 44 straipsnio 5 dalyje nustatyta, kad „jeigu perkančioji organizacija pasiūlymus vertina pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykį ir jos pasirinktos vertinti pasiūlymo techninės charakteristikos nėra kiekybiškai įvertinamos, su pasiūlymais (išskyrus derybų ar dialogo atvejį) turi būti susipažįstama dviejuose Komisijos posėdžiuose. <> Antrasis posėdis gali įvykti tik tada, kai perkančioji organizacija patikrina, ar pateiktų pasiūlymų techniniai duomenys ir tiekėjai atitinka pirkimo dokumentuose keliamus reikalavimus, ir pagal pirkimo dokumentuose nustatytus reikalavimus įvertina pasiūlymų techninius duomenis. Apie šio patikrinimo ir vertinimo rezultatus perkančioji organizacija privalo raštu pranešti visiems tiekėjams. Kai pasiūlymai pateikti ne elektroninėmis priemonėmis, pranešime kartu nurodomas antrojo posėdžio laikas ir vieta. Jeigu perkančioji organizacija, patikrinusi ir įvertinusi pirmojo posėdžio metu tiekėjo pateiktus duomenis, atmeta jo pasiūlymą, su likusia pasiūlymo dalimi nėra susipažįstama ir ji saugoma kartu su kitais tiekėjo pateiktais dokumentais šio įstatymo 97 straipsnyje nustatyta tvarka“ (analogiška nuostata yra ir PĮ 57 straipsnio 5 dalyje).

Tai reiškia, kad tuo atveju, kai pasiūlymas teikiamas dviejuose „vokuose“, tiekėjams informacija taip pat teikiama dviem etapais. Įvertinęs pirmojo „voko“ turinį, pirkimo vykdytojas dalyviams teikia informaciją apie šio įvertinimo rezultatus.

Pavyzdys

„Įvertinus pirmojo voko turinį, Tiekėjo A pasiūlymas už kokybę surinko iš viso 25 balus, iš kurių už 1 kriterijų „Siūloma paslaugų vykdymo koncepcija“ 10 balų, už 2 kriterijų „Pateiktos pavyzdinės užduoties maketo vertinimas“ 15 balų.

Tiekėjo B pasiūlymas už kokybę surinko iš viso 20 balų, iš kurių už 1 kriterijų „Siūloma paslaugų vykdymo koncepcija“ 5 balų, už 2 kriterijų „Pateiktos pavyzdinės užduoties maketo vertinimas“ 15 balų.

Galutinis įvertinimas bus pateiktas susipažinus su antrame voke pateiktomis tiekėjų kainomis. Komisijos posėdis, kuriame bus susipažinta su tiekėjų kainomis, įvyks [posėdžio data, laikas, vieta].“

Šiame etape kitų tiekėjų tapatybės neatskleidžiamos. Tiekėjai pavadinami „Tiekėjas A, Tiekėjas B“ arba „Tiekėjas 1, Tiekėjas 2“. Tiekėjui, kuriam siunčiama informacija apie jo pasiūlymo vertinimą, jo paties pavadinimas nurodomas.

Svarbu

Jeigu pasiūlymą pateikė daugiau kaip vienas tiekėjas, **rekomenduojama** (nors ir neprivaloma) antrojo posėdžio datą nustatyti tokią, kad antrasis posėdis (t. y. antrojo „voko atplėšimas“) įvyktų ne anksčiau kaip po 5 darbo dienų supaprastintų pirkimų atveju, 10 dienų tarptautinių pirkimų atveju. Taip yra todėl, kad tiekėjai, gavę informaciją apie pirmojo voko *patikrinimo ir vertinimo rezultatus* juos dar gali skusti Įstatymų nustatyta tvarka, t. y. pateikti pretenziją.

Tai rekomenduojama todėl, jog jeigu būtų pateikta pretenzija ir paaiškėtų, kad ją reikia tenkinti (pvz., tiekėjų pasiūlymams suteikti kitus balus, gražinti į pirkimo procedūrą atmestą pasiūlymą ir pan.), ir jau būtų susipažinta su pasiūlymų dalimi antruosiuose vokuose, to atlikti nebūtų galima ir pirkimą tektų nutraukti.

Praktikoje tiekėjai neretai prašo pirkimo vykdytojų itin detaliai pagrįsti jų pasiūlymams suteiktus balus, pateikti detalius skaičiavimus, nurodyti, kaip balsavo vienas ar kitas komisijos narys, kokius vertinimus pateikė kiekvienas iš ekspertų, pateikti ekspertų ir komisijos narių gyvenimų aprašymus, kvalifikaciją įrodančius dokumentus ir panašiai. Tokios itin išsamios informacijos pirkimo vykdytojas tiekėjams pateikti neprivalo.

Iš vienos pusės, pirkimo vykdytojas turėtų bent trumpai tiekėjui paaiškinti suteiktą įvertinimą, neapsiribojant „sausą“ informacija, jog „skiriama 10 balų iš 40 galimų“. Ši informacija galėtų padėti tiekėjams geriau suvokti nesėkmingo dalyvavimo priežastis ir sėkmingiau dalyvauti pirkimuose ateityje. Be to, nesuprasdami suteikto įvertinimo tiekėjai gali susidaryti klaidingą įspūdį, jog pirkimo vykdytojas mažesnę įvertinimą suteikė be jokios priežasties ir argumentų, todėl geresnis pirkimo vykdytojo argumentų supratimas taip pat gali sumažinti skundų ir pretenzijų tikimybę.

Kita vertus, iš ESTT jurisprudencijos matyti, jog iš pirkimo vykdytojo negalima reikalauti, kad jis *dalyviui, kurio pasiūlymas nelaimėjo, pirma, ne tik pateiktų šio pasiūlymo atmetimo motyvus, bet ir detalai aprašytų, kaip atliekant jo pasiūlymo vertinimą buvo atsižvelgta į kiekvieną pasiūlymo sudedamąją dalį, ir, antra, pranešimo kokios yra laimėjusio pasiūlymo charakteristikos ir santykiniai pranašumai kontekste taip pat išsamiai palygintų laimėjusį pasiūlymą ir nelaimėjusio dalyvio pasiūlymą. Be to, pirkimo vykdytojas, gavęs nelaimėjusio dalyvio raštu pateiktą prašymą, neprivalo jam pateikti visos vertinimo ataskaitos egzemplioriaus.*⁴³

⁴³<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=201692&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=firs&t&part=1&cid=1840205>

Dokumento versijos

Versija	Data	Pastabos, papildoma informacija
1.	2017-10-31	Pirmoji dokumento versija.
1.1	2017-11-28	Patikslinta nuoroda į aplinkos ministro įsakymą.
1.2	2018-02-13	Patikslintas dokumentas.
2.	2021-04-12	Nauja gairių redakcija 2021 m: rekomendacija naudoti absoliutines formules, paaiškinamas 2021 m. paskelbtos skaičiuoklės naudojimas, kainos ir kokybės santykio vertinimo kriterijaus bendroji logika, kiti esminiai pakeitimai.
2.1	2021-04-16	Techninis pakeitimas – puslapių numeracija. Šis dokumentas.