



# Smulkaus ir vidutinio verslo (SVV) dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose 2025 m. analizė



V I E Š Ū J Ū  
P I R K I M Ū  
T A R N Y B A

---

## Turinys

<b>Ivadas</b> .....	<b>2</b>
Bendros viešųjų pirkimų apimtys.....	3
Tarnybos vykdoma SVV sėkmingo dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose rodiklių stebėseną 5	
<b>SVV įmonės viešuosiuose pirkimuose 2025 metais – apžvalga Plane išskirtuose reikšmingiausiuose pirkimų sektoriuose</b> .....	<b>6</b>
Bendri rodikliai.....	6
Baldų sektorius (BVPŽ 39 grupė).....	10
IT sektorius (BVPŽ 72 grupė).....	12
Maisto sektorius (BVPŽ 15 grupė).....	14
Medicinos sektorius (BVPŽ 33 grupė).....	16
Statybos sektorius (BVPŽ 45 grupė).....	18
Transporto sektorius (BVPŽ 34 grupė).....	20
<b>Pagrindinės tarpsektorinės išvados</b> .....	<b>22</b>
<b>Rekomendacijos</b> .....	<b>25</b>
<b>Dokumento versijos</b> .....	<b>27</b>

---

## Įvadas

Viešųjų pirkimų tarnyba (toliau – **Tarnyba**), siekdama tobulinti viešųjų pirkimų procesus ir skatinti verslo konkurenciją viešuosiuose pirkimuose, dar 2023 m. patvirtino naujų tiekėjų, o ypač smulkaus ir vidutinio verslo (toliau – **SVV**), kuris apima labai mažas<sup>1</sup>, mažas<sup>2</sup> ir vidutines<sup>3</sup> įmones, pritraukimo dalyvauti pirkimuose 2024–2026 m. veiksmų planą<sup>4</sup> (toliau – **Planas**) bei šiam planui įgyvendinti skirtas priemones<sup>5</sup> (toliau – **Priemonių planas**). Svarbu paminėti, kad pirkimų vertė 2025 m., kaip ir 2024 m., sudarė 12,5 proc. šalies BVP, be to, viešojo sektoriaus pirkimai yra mažiau jautrūs ekonomikos svyravimams, nei verslas-verslui ar verslas-vartotojui sektoriai, taigi dalyvavimas pirkimuose tiek smulkiam, tiek ir didesniam verslui reiškia stabilų pajamų šaltinį, galimybes vystyti pajėgumus bei kompetencijas, plėstis.

Tarnyba, atsižvelgdama į 2021–2023 m. laikotarpiu įvykdytų tarptautinių ir supaprastintų (be mažos vertės) pirkimų apimtį<sup>6</sup> (pirkimų skaičių ir pirkimų vertę), Plano tikslo ir uždavinių kontekste išskyrė reikšmingiausias sektorius pagal BVPŽ grupes (toliau – **reikšmingiausi Plano sektoriai**):

- baldai (įskaitant biuro baldus), dekoratyviniai patalpų objektai, buitiniai prietaisai (išskyrus apšvietimo) ir valikliai – BVPŽ 39 grupė (toliau – **Baldų sektorius**);
- IT paslaugos: konsultavimas, programinės įrangos kūrimas, internetas ir aptarnavimo paslaugos – BVPŽ 72 grupė (toliau – **IT sektorius**);
- maistas, gėrimai, tabakas ir susiję produktai – BVPŽ 15 grupė (toliau – **Maisto sektorius**);
- medicinos įranga, farmacijos ir asmens higienos produktai – BVPŽ 33 grupė (toliau – **Medicinos sektorius**);
- statybos darbai – BVPŽ 45 grupė (toliau – **Statybos sektorius**);
- transporto įranga ir pagalbiniai transportavimo gaminiai – BVPŽ 34 grupė (toliau – **Transporto sektorius**).

---

<sup>1</sup> Pagal Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo 3 str., **labai maža įmonė** – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 10 darbuotojų ir kurios finansiniai duomenys atitinka bent vieną iš šių sąlygų: 1) įmonės metinės pajamos neviršija 2 mln. Eur; 2) įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 2 mln. Eur.

<sup>2</sup> Pagal Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo 3 str., **maža įmonė** – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 50 darbuotojų ir kurios finansiniai duomenys atitinka bent vieną iš šių sąlygų: 1) įmonės metinės pajamos neviršija 10 mln. Eur; 2) įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 10 mln. Eur.

<sup>3</sup> Pagal Lietuvos Respublikos smulkiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatymo 3 str., **vidutinė įmonė** – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 250 darbuotojų ir kurios finansiniai duomenys atitinka bent vieną iš šių sąlygų: 1) įmonės metinės pajamos neviršija 50 mln. Eur; 2) įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 43 mln. Eur.

<sup>4</sup> Tiekėjų pritraukimo dalyvauti pirkimuose 2024–2026 m. veiksmų planas, patvirtintas Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2024 m. birželio 26 d. įsakymu Nr. 1S-70.

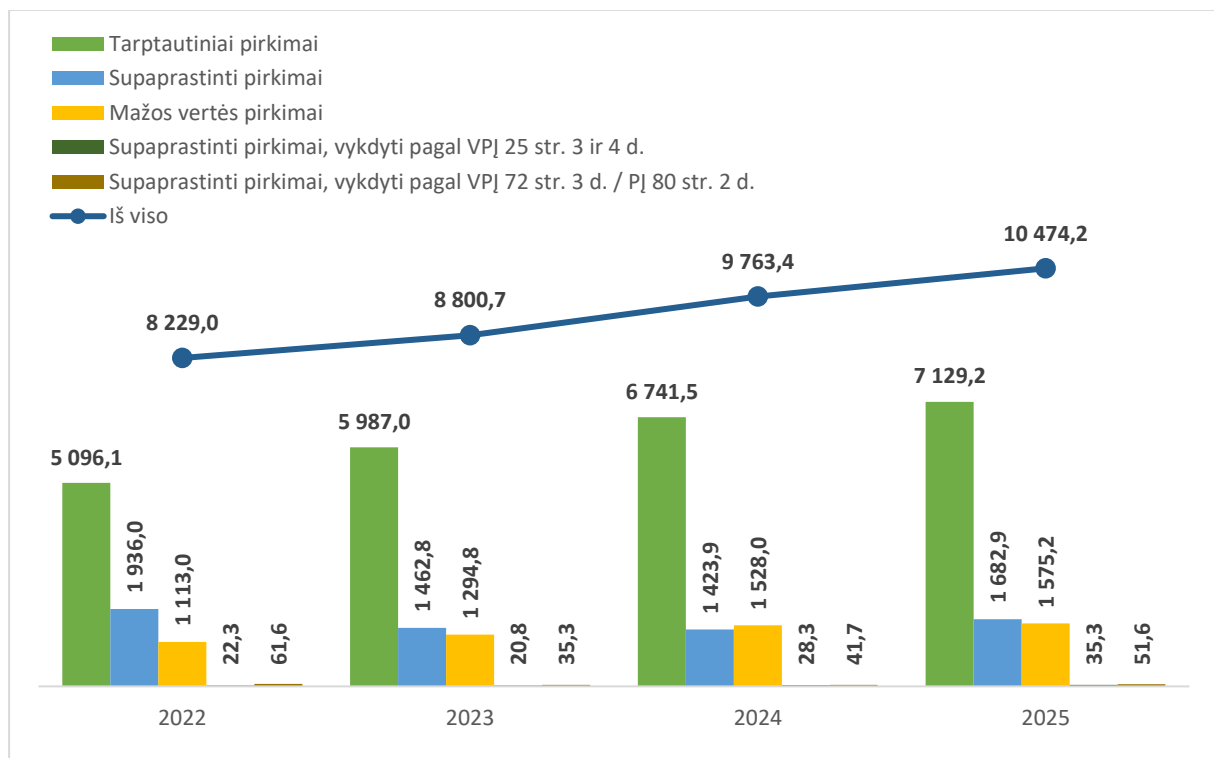
<sup>5</sup> Plano 1 priedas „Tiekėjų pritraukimo dalyvauti pirkimuose 2024–2026 m. veiksmų plano priemonių planas“.

<sup>6</sup> Pirkimų apimtys nustatomos pagal pirkimų procedūrų ataskaitų, kurias pirkimų vykdytojai pateikė CVP IS, bei CPO Tarnybai pateiktus duomenis. Duomenys naudojami tokie, kokius pateikė pirkimų vykdytojai CVP IS pateiktose ataskaitose ir CPO pateikė Tarnybai ataskaitose apie centralizuotai atliktus pirkimus. Už CVP IS pateiktose ataskaitose pateiktų duomenų tikslumą, teisingumą ir jų pateikimą laiku atsako pirkimų vykdytojai. Už CPO ataskaitose pateiktų duomenų tikslumą, teisingumą ir jų pateikimą laiku atsako CPO.

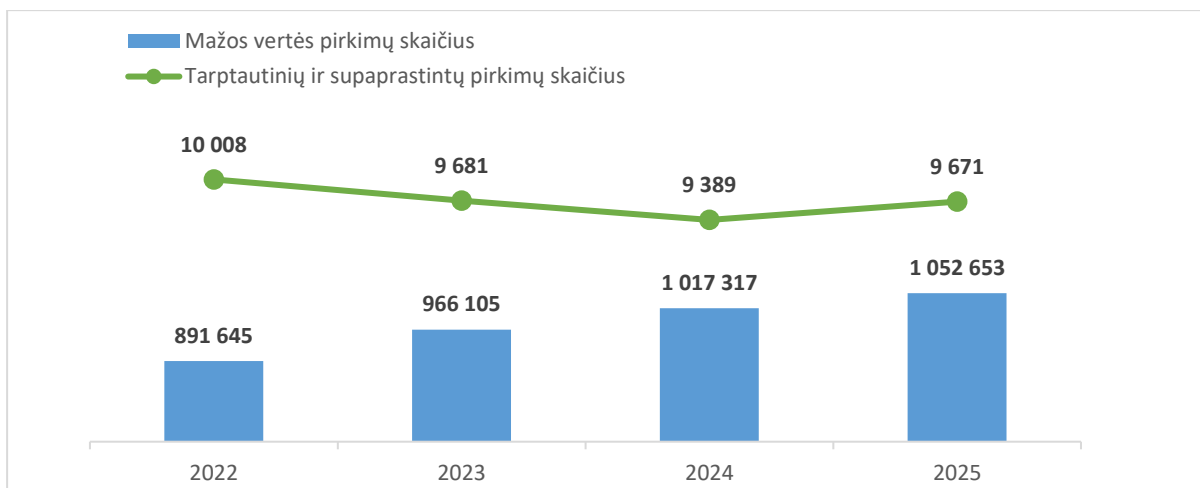
Šioje analizėje dėmesį skirsime SVV įmonių dalyvavimui tarptautiniuose ir supaprastintuose (be mažos vertės) pirkimuose 2025 metais, siekiant identifikuoti, kuriuose iš reikšmingiausių Plane aptartų sektorių SVV įmonių dalyvavimas yra pakankamas, o kuriuose tikslingos papildomos tiekėjų pritraukimo priemonės. Palyginsime SVV (atskirai labai mažų, mažų ir vidutinių įmonių) ir didelių įmonių dalyvavimą viešuosiuose pirkimuose, atkreipsime dėmesį į skirtingus įmonių sėkmingo dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose rezultatus, priklausančius nuo sektoriaus specifikos. Svarbu atkreipti dėmesį į tai, kad apžvalga apsiriboja tarptautinių ir supaprastintų pirkimų duomenimis ir neapima mažos vertės pirkimų, kurių skaičius yra maždaug 10 kartų didesnis nei tarptautinių ir supaprastintų pirkimų ir, tikėtina, kad būtent mažos vertės pirkimai yra labiausiai patrauklūs mažoms, labai mažoms įmonėms ir fiziniams asmenims.

## Bendros viešųjų pirkimų apimtys

Pagal pirkimų vykdytojų CVP IS pateiktose pirkimų procedūrų ataskaitose, metinių pirkimų ataskaitose ir centrinių perkančiųjų organizacijų (toliau – CPO) ataskaitose pateiktus duomenis, 2022–2025 m. bendra įvykusių pirkimų vertė nuolat augo (žr. 1 pav.), pirkimų skaičius 2025 m., palyginti su 2024 m., taipogi išaugo (žr. 2 pav.).

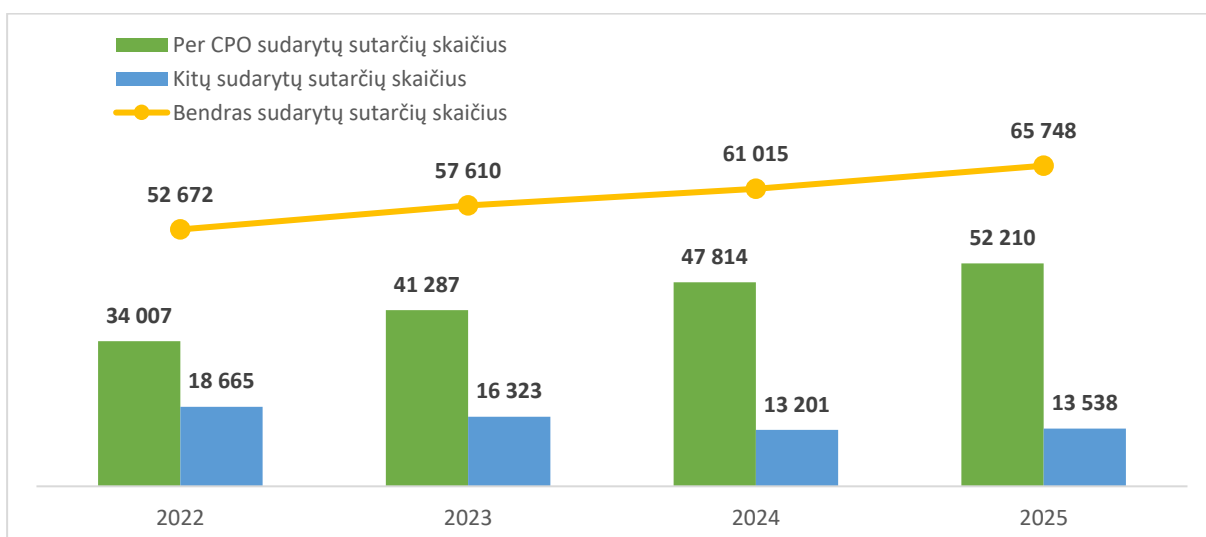


1 pav. Bendra įvykusių pirkimų vertė, mln. Eur (2025 m. reikšmės atnaujintos 2026-02-10).



2 pav. Pirkimų skaičius

Atkreiptinas dėmesys į tai, kad nuolat auga sudaromų sutarčių skaičius, atlikus tarptautinius ir supaprastintus (be mažos vertės) pirkimus: 2025 m. buvo sudarytos 65 748 sutartys, 2024 m. – 61 015 (žr. 3 pav.). Kaip matome 3 pav., nuolat auga per CPO sudarytų sutarčių skaičius: 2025 m. šis skaičius siekė 52 210 ir sudarė 79,4 proc. nuo bendro sudarytų sutarčių skaičiaus, atlikus tarptautinius ir supaprastintus pirkimus, 2024 m. – 47 814 arba 78,4 proc. nuo bendro sudarytų sutarčių skaičiaus, atlikus tarptautinius ir supaprastintus pirkimus. Auganti sutarčių sudarytų per CPO skaičiaus dalis byloja ne tik apie augantį centralizacijos mastą, bet ir apie galimybes tiekėjams dalyvauti centralizuotuose pirkimuose, t. y. visada įsivertinti galimybes ne tik dalyvauti pirkime, kuomet CPO vykdo pirkimus, siekdama sudaryti preliminarąsias sutartis ar sukurti dinamines pirkimų sistemas (toliau – **DPS**), bet ir prisijungti prie jau CPO sukurtų ir veikiančių DPS.



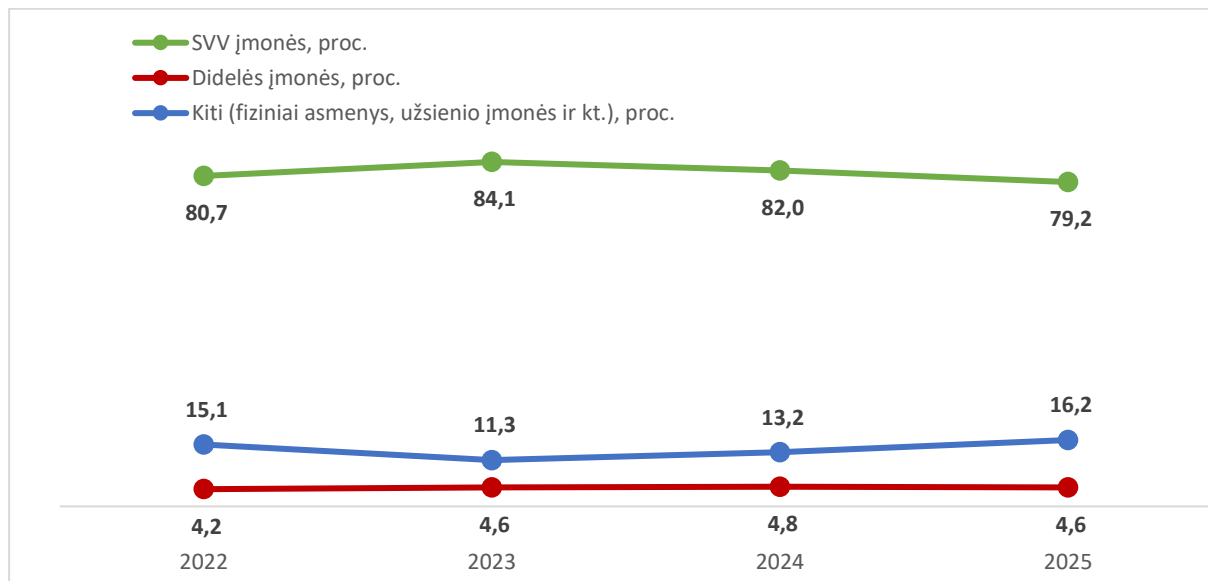
3 pav. Bendras tarptautinių ir supaprastintų pirkimų metu sudarytų sutarčių skaičius

## Tarnybos vykdoma SVV sėkmingo dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose rodiklių stebėseną

Tarnyba, siekdama įvertinti SVV sėkmingo dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose mastą, atlieka **laimėjusių pirkimus SVV įmonių procentinio pasiskirstymo pagal įmonių dydį ir SVV įmonių sudarytų sutarčių vertės procentinio pasiskirstymo** rodiklių stebėseną, kuri yra pateikiama Tarnybos metinės veiklos ataskaitos prieduose [Viešųjų pirkimų sistemos efektyvumo stebėsenos rodikliai](#).

Laimėjusių SVV įmonių procentinio pasiskirstymo pagal įmonių dydį ir SVV įmonių sudarytų sutarčių vertės procentinio pasiskirstymo rodikliai skaičiuojami pagal pirkimų procedūrų ataskaitose pateiktus duomenis, priskiriant sutartis sudariusias įmones atitinkamai kategorijai, atsižvelgiama į įmonės darbuotojų skaičių, įmonės metinių pajamų dydį ir pajamų balanse nurodytą turto vertę taip, kaip apibrėžta Lietuvos Respublikos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros įstatyme, o fiziniai asmenys, užsienio įmonės ir pan. yra priskiriami atskirai kategorijai – „Kiti“. Svarbu paminėti, kad šie rodikliai skaičiuojami tarptautiniams ir supaprastintiems pirkimams, nevertinant mažos vertės pirkimų.

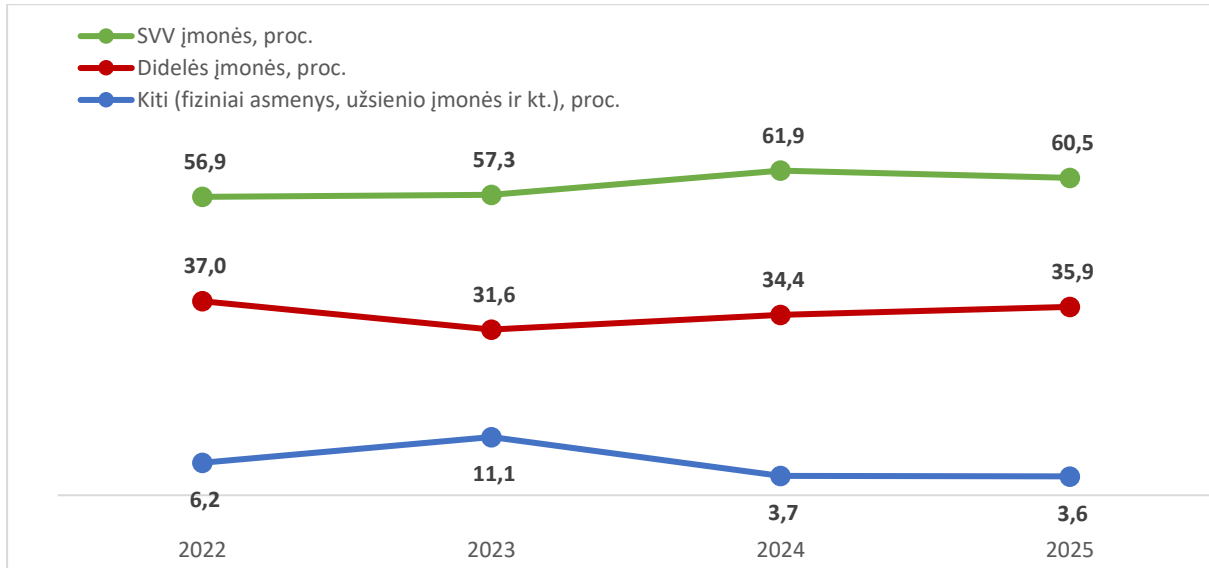
**Laimėjusių SVV įmonių pasiskirstymas pagal įmonių dydį, proc.** – rodiklis, kuris parodo, kokią procentinę dalį sudaro pirkimuose laiminčios SVV įmonės. Kaip matyti pagal 4 pav., SVV įmonės 2022–2025 m. sudarė vidutiniškai 81,5 proc. visų viešuosius pirkimus laiminčių įmonių, tuo tarpu didelės įmonės – 4,6 proc., fiziniai asmenys, užsienio įmonės ir pan. – 13,9 proc.



4 pav. Laimėjusių smulkaus ir vidutinio verslo įmonių pasiskirstymas pagal įmonių dydį, proc.

**SVV įmonių sudarytų sutarčių vertės pasiskirstymas, proc.** – rodiklis, kuris parodo, kokia yra procentinė SVV įmonių sudarytų sutarčių vertės dalis. 5 pav. matyti, kad sudarytų sutarčių vertės dalis, tenkanti SVV įmonėms 2022–2025 m. sudarė vidutiniškai 59,2 proc., o didelių

įmonių – 34,7 proc., fiziniai asmenys, užsienio įmonės ir pan. – 6,1 proc. Rodiklių dinamika atskleidžia tendenciją, kad didelės įmonės dažniau sudaro didesnės vertės sutartis (2025 m. didelių įmonių vidutinė sudaromos sutarties vertė siekė 293,1 tūkst. Eur, o SVV įmonių – 103,4 tūkst. Eur).



5 pav. Smulkiojo ir vidutinio verslo įmonių sudarytų sutarčių vertės pasiskirstymas, proc.

## SVV įmonės viešuosiuose pirkimuose 2025 metais – apžvalga Plane išskirtuose reikšmingiausiuose pirkimų sektoriuose

Siekdami tiksliau įvertinti SVV įmonių dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose rezultatus, šiame skyriuje SVV įmonių sėkmingą dalyvavimą nagrinėsime detaliau, t. y. vidutinių, mažų ir labai mažų įmonių rezultatus pateiksime atskirai. Daugiausia dėmesio skirsime reikšmingiausiems Plano sektoriams.

### Bendri rodikliai

Valstybės duomenų agentūros pateiktais duomenimis, juridinių asmenų registre buvo registruoti 218 695 vienetai, kurie 2024 m. gruodžio 31 d. nebuvo bankrutavę, likviduojami ar išregistruoti (toliau – **Lietuvos įmonės**). SVV įmonės sudarė 99,7 proc. visų Lietuvos įmonių, o didelės įmonės – 0,3 proc. (detaliau apie Lietuvos įmonių pasiskirstymą pagal įmonės dydį žr. 1 lentelėje). Laiminčių tarptautiniuose ir supaprastintuose (išskyrus mažos vertės) viešuosiuose pirkimuose Lietuvos įmonių dalis sudarė 1,6 proc. visų Lietuvos įmonių (t. y. 3 558 įmonių iš 218 695) ir, kaip matyti iš 1 lentelėje pateiktų duomenų, laimėjusių viešuosiuose pirkimuose Lietuvos įmonių procentinis pasiskirstymas pagal įmonės dydį ženkliai skiriasi nuo bendro Lietuvos įmonių skaičiaus procentinio pasiskirstymo.

**1 lentelė. Lietuvos įmonių skaičius**

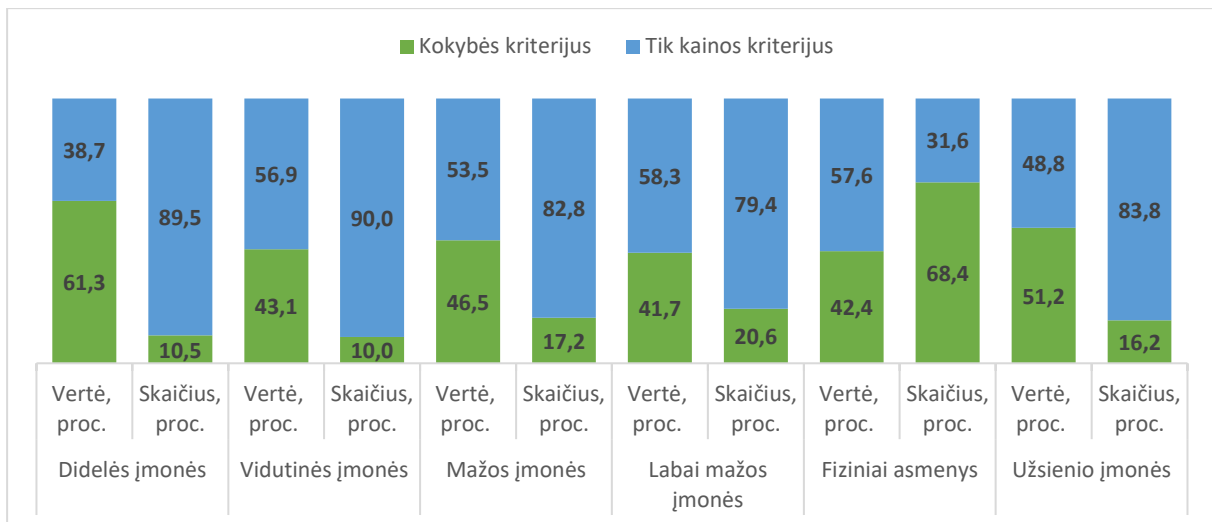
Įmonės dydis	Lietuvos įmonių skaičius	Lietuvos įmonių skaičius, proc.	Lietuvos įmonių, laimėjusių viešuosius pirkimus, skaičius	Lietuvos įmonių, laimėjusių viešuosius pirkimus, skaičius, proc.
Didelės įmonės	757	0,3%	196	5,5%
Vidutinės įmonės	4 630	2,1%	570	16,0%
Mažos įmonės	15 243	7,0%	1 280	36,0%
Labai mažos įmonės	198 065	90,6%	1 512	42,5%
<b>Iš viso:</b>	<b>218 695</b>	<b>100,0%</b>	<b>3 558</b>	<b>100,0%</b>

Viešuosius pirkimus laimėjo 196 iš 757 didelių įmonių, o tai sudaro 25,9 proc. visų Lietuvos didelių įmonių (2024 m. ši dalis siekė 26,3 proc.), vidutinių – 570 iš 4 630 įmonių arba 12,3 proc. (2024 m. – 12,8 proc.), mažų – 1 280 iš 15 243 įmonių arba 8,4 proc. (2024 m. – 8,3 proc.), o labai mažų – 1 512 iš 198 065 įmonių arba 0,8 proc. (2024 m. – 0,7 proc.). Kaip matome, 2025 m., palyginus su 2024 m., išaugo mažų ir labai mažų įmonių laiminčių tarptautinius ir supaprastintus (išskyrus mažos vertės) pirkimus skaičiaus dalis nuo bendro šių įmonių skaičiaus, nors dėl žmogiškųjų išteklių trūkumo, kadangi daug laiko tektų skirti tinkamai paruošti pasiūlymą, analizuoti pirkimo dokumentus, mažos ir labai mažos įmonės rečiau dalyvauja tarptautiniuose ir supaprastintuose (išskyrus mažos vertės) viešuosiuose pirkimuose, o dažniau renkasi dalyvauti mažos vertės pirkimuose, kurių procedūros yra paprastesnės.

Pirkimų vykdytojai, vykdydami pirkimus, nustato ar pasiūlymai bus vertinami tik pagal kainą, ar bus taikomas kokybės kriterijus. Įmonių sudaromų sutarčių skaičiaus ir vertės dalis, kai pasiūlymai buvo vertinami taikant kokybės kriterijų, rodo, kad paprastai sudaroma mažiau sutarčių, tačiau vidutiniškai didesnės vertės, nei tuo atveju, kuomet pasiūlymai vertinami tik pagal kainą (žr. 2 lentelę ir 6 pav.).

**2 lentelė. Vidutinė sudarytų sutarčių vertė, Eur**

Įmonės dydis	Bendra vidutinė vertė, Eur	Vidutinė vertė, kai pasiūlymai vertinami tik pagal kainą, Eur	Vidutinė vertė, kai taikytas kokybės kriterijus, Eur
Didelės įmonės	293 119,4	126 614,6	1 715 264,3
Vidutinės įmonės	145 653,9	92 087,8	627 632,7
Mažos įmonės	88 304,0	57 060,1	238 613,1
Labai mažos įmonės	67 247,8	49 390,9	135 930,4
Fiziniai asmenys	31 290,2	57 043,2	19 386,0
Užsienio įmonės	739 519,4	430 355,6	2 336 865,8
<b>Bendrai:</b>	<b>138 672,5</b>	<b>81 009,0</b>	<b>458 209,2</b>



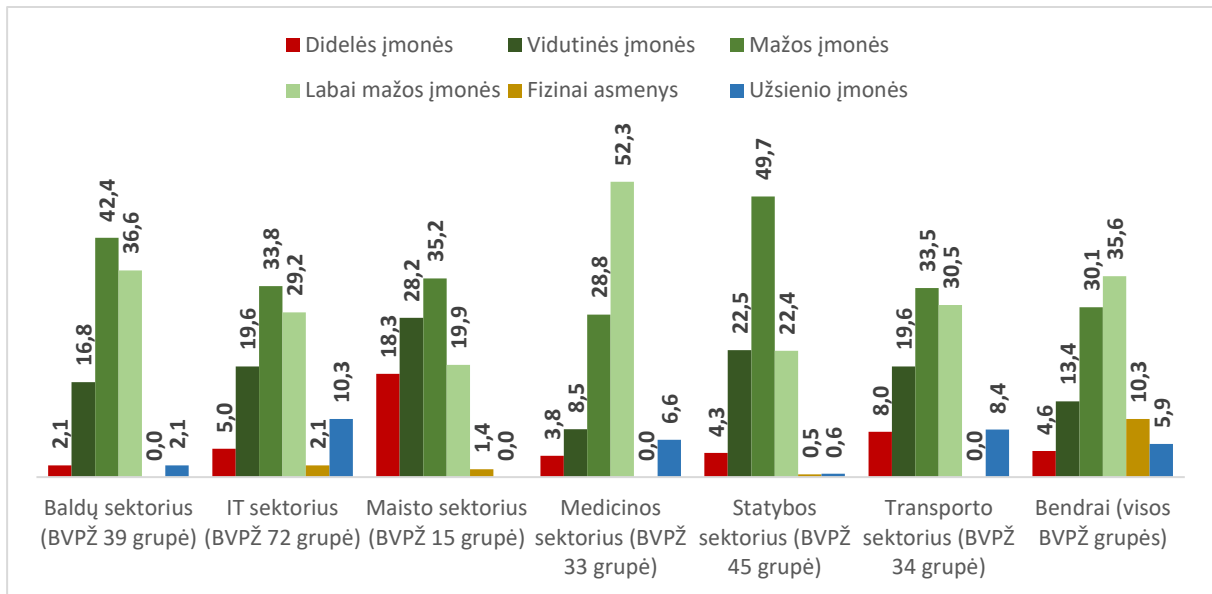
6 pav. Sutarčių vertės ir skaičius pasiskirstymas pagal pasiūlymo vertinimo kriterijų, taikytą pirkime

**Pirkimų, kai taikytas kokybės kriterijus, proc.** rodikliai ir konkurencingumo rodikliai (**vieno tiekėjo pirkimų (su centralizuotais pirkimais) skaičius, proc.** ir **vidutinis pasiūlymų skaičius pirkimui (su centralizuotais pirkimais), vnt.**) yra skirtingi kiekviename iš Plano sektorių. Pirkimų, kai taikytas kokybės kriterijus, proc. rodikliai ir konkurencingumo rodiklių reikšmių palyginimas reikšmingiausiuose Plano sektoriuose su bendromis konkurencingumo rodiklių reikšmėmis pateiktas 3 lentelėje.

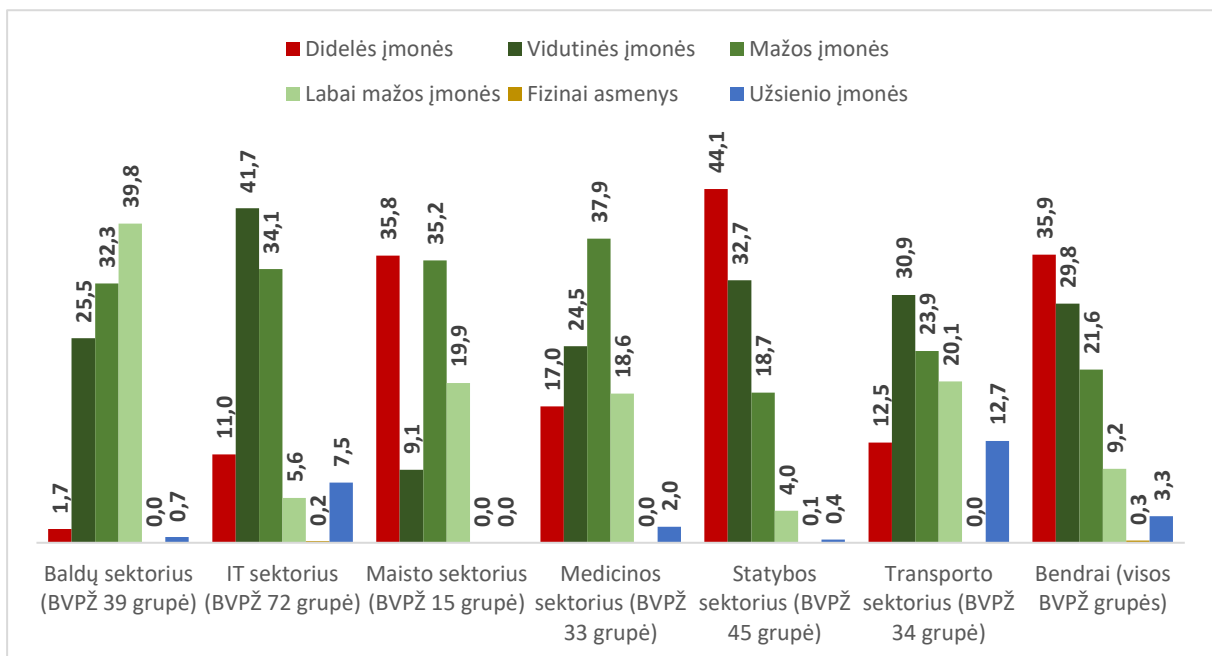
**3 lentelė.** Rodiklių reikšmingiausiuose Plano sektoriuose palyginimas su bendromis rodiklių reikšmėmis (**žalsva spalva**, jei rodiklio reikšmė sektoriuje viršija **bendrąją rodiklio reikšmę**, priešingu atveju **rausva spalva**)

Pirkimo objekto sektorius	Pirkimų, kai taikytas kokybės kriterijus, vertė, proc.	Pirkimų, kai taikytas kokybės kriterijus, skaičius, proc.	Vieno tiekėjo pirkimų (su centralizuotais pirkimais) skaičius, proc.	Vid. pasiūlymų skaičius pirkimui (su centralizuotais pirkimais), vnt.
<b>Bendros rodiklių reikšmės</b>	<b>52,2</b>	<b>28,7</b>	<b>20,4</b>	<b>3,3</b>
Baldų sektorius (BVPŽ 39 grupė)	27,2	18,9	20,5	3
IT sektorius (BVPŽ 72 grupė)	60,6	35,1	52,9	2
Maisto sektorius (BVPŽ 15 grupė)	31,2	25,4	26,7	2,4
Medicinos sektorius (BVPŽ 33 grupė)	17,4	15,5	16,6	3,5
Statybos sektorius (BVPŽ 45 grupė)	69,5	33,4	16,3	4
Transporto sektorius (BVPŽ 34 grupė)	44,5	45,2	35,6	2,5

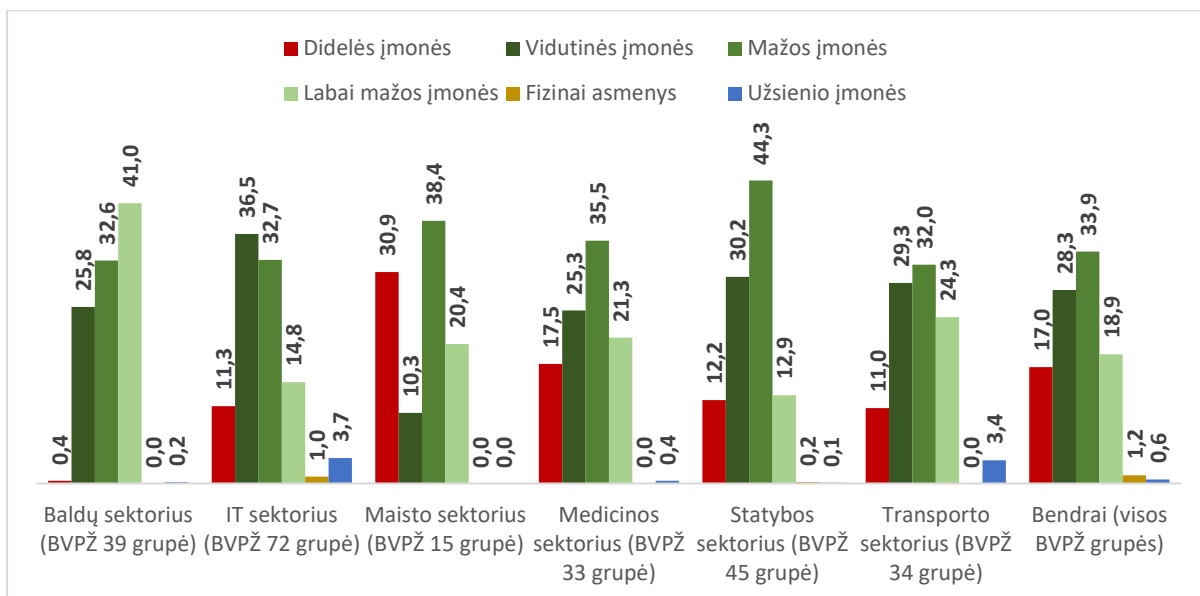
7–9 pav. pateikti duomenys leidžia daryti prielaidą, kad sektoriaus ypatumai yra vienas iš veiksnių, lemiančių aktyvų mažų ir labai mažų įmonių dalyvavimą bei sėkmę tarptautiniuose ir supaprastintuose (išskyrus mažos vertės) viešuosiuose pirkimuose.



7 pav. SVV įmonių skaičiaus pasiskirstymas (proc.) pagal reikšmingiausias Plano sektorius (BVPŽ grupes)



8 pav. SVV įmonių sudarytų sutarčių vertės pasiskirstymas (proc.) pagal reikšmingiausias Plano sektorius (BVPŽ grupes)



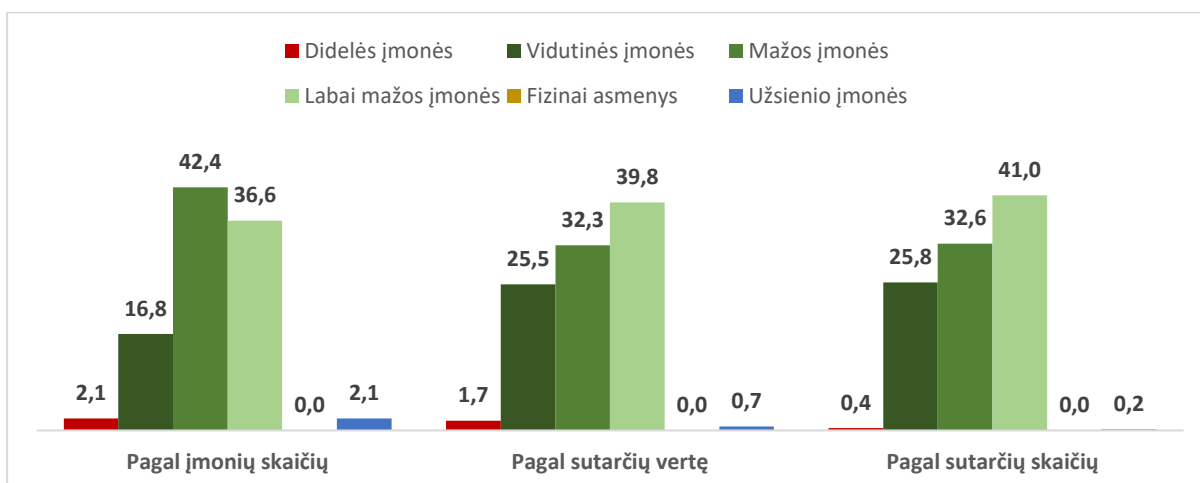
9 pav. SVV įmonių sudarytų sutarčių skaičiaus pasiskirstymas (proc.) pagal reikšmingiausius Plano sektorius (BVPŽ grupes)

Toliau apžvelgiama situacija kiekviename iš reikšmingiausių Plano sektorių atskirai, aptariami įmonių pagal dydį sėkmingo dalyvavimo sektoriaus pirkimuose ypatumai.

## Baldų sektorius (BVPŽ 39 grupė)

Baldų sektorius yra vienas palankiausių sektorių SVV. 2025 m. šiame sektoriuje sudarytos 1 605 sutartys, kurių bendra vertė siekė 52,8 mln. Eur, o vidutinė vienos sutarties vertė buvo 32,9 tūkst. Eur.

SVV įmonės šiame sektoriuje užima dominuojančią padėtį – jos sudaro 95,8 proc. visų sutartis sudariusių įmonių, joms tenka 97,6 proc. bendros sutarčių vertės ir net 99,4 proc. visų sudarytų sutarčių skaičiaus (žr. 10 pav.). Tai rodo, kad Baldų sektoriuje viešųjų pirkimų rinka faktiškai grindžiama SVV dalyvavimu.



10 pav. Baldų sektoriaus rodikliai (proc.)

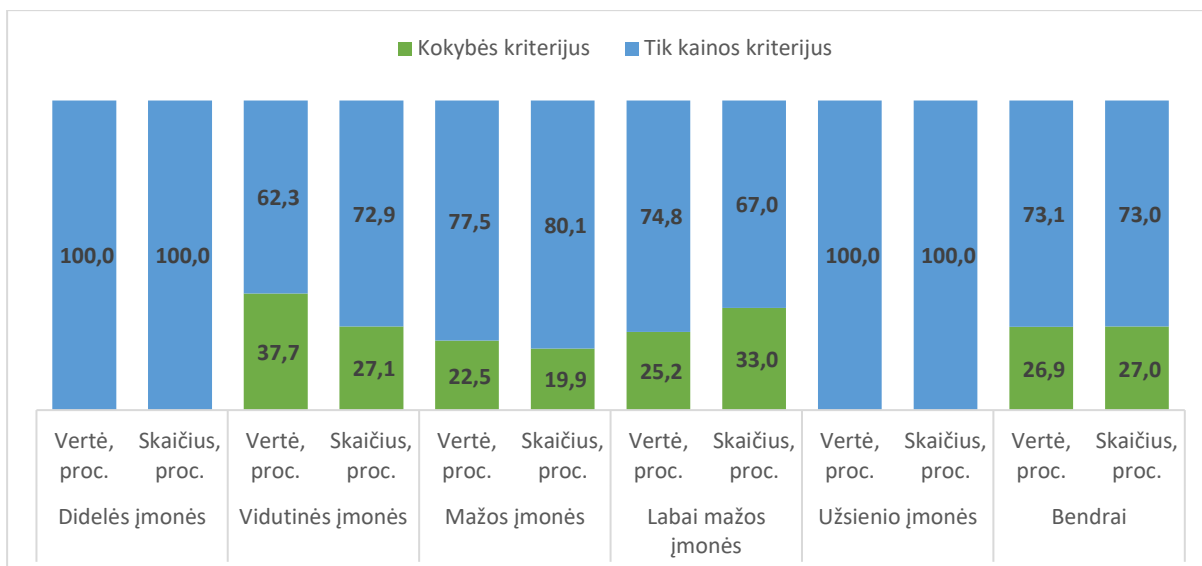
Vidutinių, mažų ir labai mažų įmonių sudaromų sutarčių vidutinė vertė yra labai panaši ir siekia apie 32 tūkst. Eur (žr. 4 lentelę). Tai leidžia daryti prielaidą, kad skirtingų dydžių SVV įmonės konkuruoja panašios vertės pirkimuose ir nė viena jų grupė neturi aiškaus pranašumo pagal sudaromų sutarčių vertę. Tuo tarpu didelių Lietuvos įmonių ir užsienio tiekėjų sudaromų sutarčių vidutinė vertė yra gerokai didesnė – atitinkamai 153,6 tūkst. Eur ir 91,9 tūkst. Eur, tačiau šios įmonės sektoriuje dalyvauja epizodiškai ir sudaro tik pavienes sutartis.

<b>4 lentelė. Apie Baldų sektorių (BVPŽ 39 grupė)</b>				
<b>Įmonės dydis</b>	<b>Įmonių skaičius</b>	<b>Sudarytų sutarčių vertė, Eur</b>	<b>Sudarytų sutarčių skaičius</b>	<b>Vidutinė sutarties vertė, Eur</b>
Didelės įmonės	4	921 366,0	6	153 561,0
Vidutinės įmonės	32	13 448 964,9	414	32 485,4
Mažos įmonės	81	17 063 889,7	523	32 626,9
Labai mažos įmonės	70	21 019 231,0	658	31 944,1
Fiziniai asmenys	-	-	-	-
Užsienio įmonės	4	367 400,9	4	91 850,2
<b>Iš viso:</b>	<b>191</b>	<b>52 820 852,4</b>	<b>1 605</b>	<b>32 910,2</b>

Svarbi Baldų sektoriaus ypatybė – aktyvus dalyvavimas VšĮ CPO LT (toliau CPO LT) sukurtose DPS. 2025 m. 37 SVV įmonės (7 vidutinės, 15 mažų ir 15 labai mažų) per CPO LT sukurtas DPS sudarė 1 075 sutartis, t. y. 67,4 proc. visų SVV įmonių Baldų sektoriuje sudarytų sutarčių. Šių sutarčių bendra vertė siekė apie 11 mln. Eur ir sudarė 21,3 proc. bendros SVV įmonių sudarytų sutarčių vertės. Vidutinė DPS sudarytos sutarties vertė buvo apie 10 tūkst. Eur, todėl galima teigti, kad CPO LT sukurtos DPS ypač svarbios vykdant dažnai pasikartojančius mažesnės vertės baldų pirkimus ir sudaro palankias sąlygas SVV įmonėms nuolat dalyvauti viešuosiuose pirkimuose.

Baldų sektoriuje pasiūlymų vertinimui vis dar dažniausiai taikomas mažiausios kainos kriterijus. Kokybės kriterijus taikytas tik 27,2 proc. pirkimų pagal vertę ir 18,9 proc. pirkimų pagal skaičių, kai bendri viešųjų pirkimų rodikliai siekia atitinkamai 52,2 proc. ir 28,7 proc. (žr. 3 lentelę).

Įdomu tai, kad didelės Lietuvos įmonės ir užsienio tiekėjai visas savo sutartis sudarė pirkimuose, kuriuose pasiūlymai buvo vertinami tik pagal kainą (žr. 11 pav.). Tuo tarpu SVV įmonės daugiau kaip ketvirtadalį sutarčių sudarė pirkimuose, kuriuose buvo taikomas kokybės kriterijus. Tai leidžia daryti prielaidą, kad kokybės kriterijaus taikymas sudaro palankesnes sąlygas konkuruoti mažesniems tiekėjams, kurių konkurencinis pranašumas dažnai grindžiamas ne vien mažiausia kaina, bet ir siūlomų sprendimų kokybe, lankstumu ar gebėjimu prisitaikyti prie individualių užsakovo poreikių.

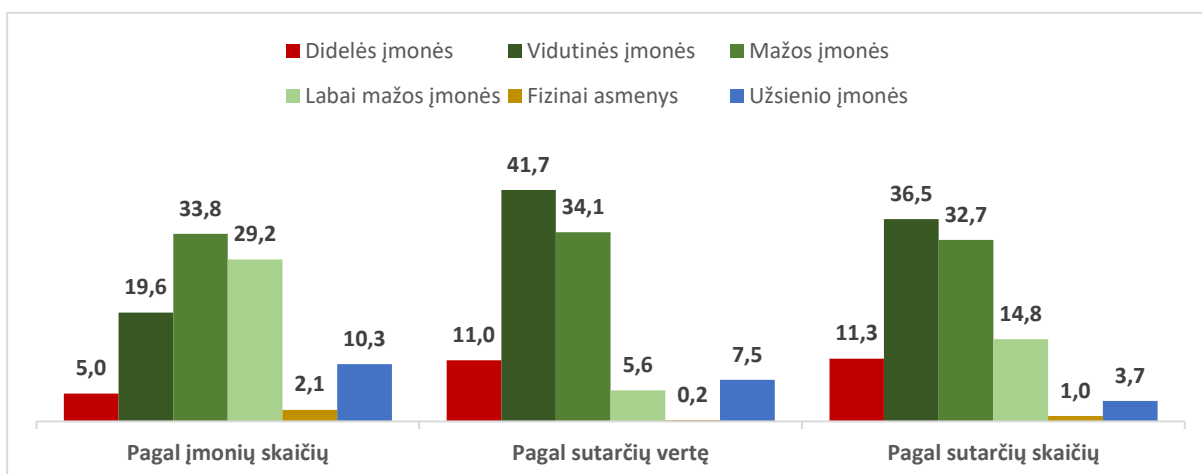


11 pav. Kokybės kriterijaus taikymas Baldų sektoriuje.

Konkurencijos rodikliai Baldų sektoriuje iš esmės atitinka bendrus viešųjų pirkimų rodiklius. Vieno tiekėjo pirkimų (su centralizuotais pirkimais) skaičiaus dalis siekia 20,5 proc. (bendras rodiklis – 20,4 proc.), o vienam pirkimui (su centralizuotais pirkimais) vidutiniškai pateikiami 3 pasiūlymai (bendras vidurkis – 3,3 pasiūlymo). Atsižvelgiant į tai, kad šiame sektoriuje dominuoja SVV įmonės, galima daryti prielaidą, jog dažnesnis kokybės kriterijaus taikymas galėtų dar labiau sustiprinti jų konkurencines galimybes ir paskatinti inovatyvesnių bei didesnę pridėtinę vertę kuriančių pasiūlymų teikimą.

## IT sektorius (BVPŽ 72 grupė)

IT sektorius išsiskiria tuo, kad yra patrauklus įvairaus dydžio tiekėjams. Šiame sektoriuje sėkmingai dalyvauja Lietuvos didelės, vidutinės, mažos ir labai mažos įmonės, fiziniai asmenys bei užsienio tiekėjai (žr. 12 pav.).



12 pav. IT sektoriaus rodikliai (proc.)

IT sektorius išsiskiria santykinai nedideliu sudaromų sutarčių skaičiumi, tačiau didele jų verte. 2025 m. šiame sektoriuje buvo sudaryta 913 sutarčių, kurių bendra vertė siekė 309,4 mln. Eur, o vidutinė vienos sutarties vertė sudarė 338,9 tūkst. Eur. Tai vienas didžiausių vidutinę sutarties vertę turinčių analizuojamų sektorių, todėl galima teigti, kad IT sektoriui būdingi didelės vertės ir aukštos pridėtinės vertės paslaugų pirkimai.

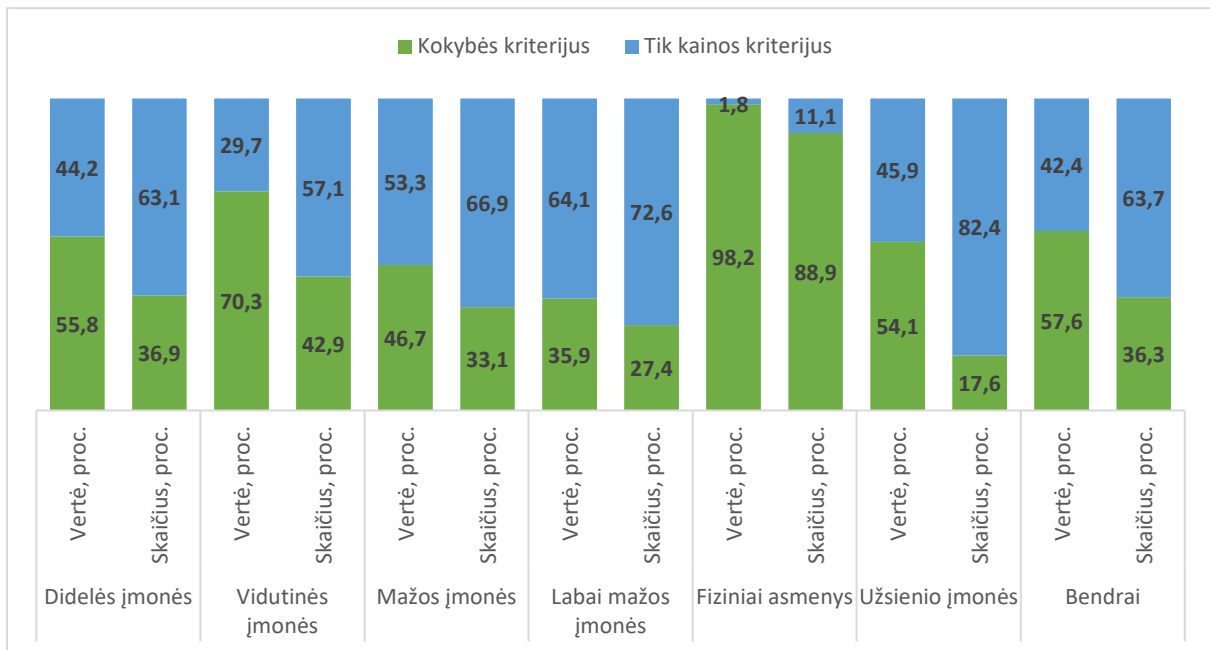
Nepaisant didelės sutarčių vertės, šiame sektoriuje dominuoja smulkusis ir vidutinis verslas. SVV įmonės sudarė 84,0 proc. visų sutarčių skaičiaus ir joms teko 81,3 proc. bendros sutarčių vertės. Tai rodo, kad IT sektoriuje konkurencinis pranašumas labiau grindžiamas kompetencijomis ir specializuotomis žiniomis nei įmonės dydžiu.

Tai patvirtina ir vidutinės sutarčių vertės rodikliai (žr. 5 lentelę). Vidutinės įmonės sudarė didžiausios vidutinės vertės sutartis (387 tūkst. Eur), mažos įmonės – 352,4 tūkst. Eur, o didelės Lietuvos įmonės – 329 tūkst. Eur. Tik užsienio tiekėjų vidutinė sutarties vertė buvo ženkliai didesnė ir siekė 682,3 tūkst. Eur. Šie duomenys leidžia daryti išvadą, kad IT sektoriuje masto ekonomija nėra lemiamas veiksnys – mažesnės įmonės geba konkuruoti dėl didelės vertės projektų ir juos sėkmingai įgyvendinti.

<b>5 lentelė. Apie IT sektorių (BVPŽ 72 grupė)</b>				
<b>Įmonės dydis</b>	<b>Įmonių skaičius</b>	<b>Sudarytų sutarčių vertė, Eur</b>	<b>Sudarytų sutarčių skaičius</b>	<b>Vidutinė sutarties vertė, Eur</b>
Didelės įmonės	14	33 893 268,0	103	329 060,9
Vidutinės įmonės	55	128 880 220,0	333	387 027,7
Mažos įmonės	95	105 371 766,8	299	352 413,9
Labai mažos įmonės	82	17 344 616,7	135	128 478,6
Fiziniai asmenys	6	700 156,0	9	77 795,1
Užsienio įmonės	29	23 199 335,3	34	682 333,4
<b>Iš viso:</b>	<b>281</b>	<b>309 389 362,8</b>	<b>913</b>	<b>338 871,2</b>

IT sektoriuje pasiūlymų vertinimui dažniau nei vidutiniškai taikomas kokybės pasiūlymo vertinimo kriterijus. Pagal pirkimų vertę kokybės kriterijus taikytas 60,6 proc. pirkimų, kai bendras viešųjų pirkimų vidurkis siekia 52,2 proc. Pagal pirkimų skaičių šis rodiklis sudaro 35,1 proc., kai bendras rodiklis yra 28,7 proc. (žr. 3 lentelę). Sutartys, sudarytos įvykdžius pirkimus, kuriuose pasiūlymai buvo vertinami pagal kokybės kriterijų, pagal įmonių dydį pateiktos 13 pav.

Vis dėlto, nepaisant gana plataus kokybės kriterijaus taikymo, IT sektoriuje konkurencijos rodikliai yra vieni prasčiausių iš visų analizuojamų sektorių. Vieno tiekėjo pirkimų (su centralizuotais pirkimais) dalis siekia net 52,9 proc., kai bendras viešųjų pirkimų rodiklis sudaro 20,4 proc. Be to, vienam pirkimui (su centralizuotais pirkimais) vidutiniškai pateikiami tik 2 pasiūlymai, kai bendras rodiklis yra 3,3 pasiūlymo (žr. 3 lentelę).



13 pav. Kokybės kriterijaus taikymas IT sektoriuje

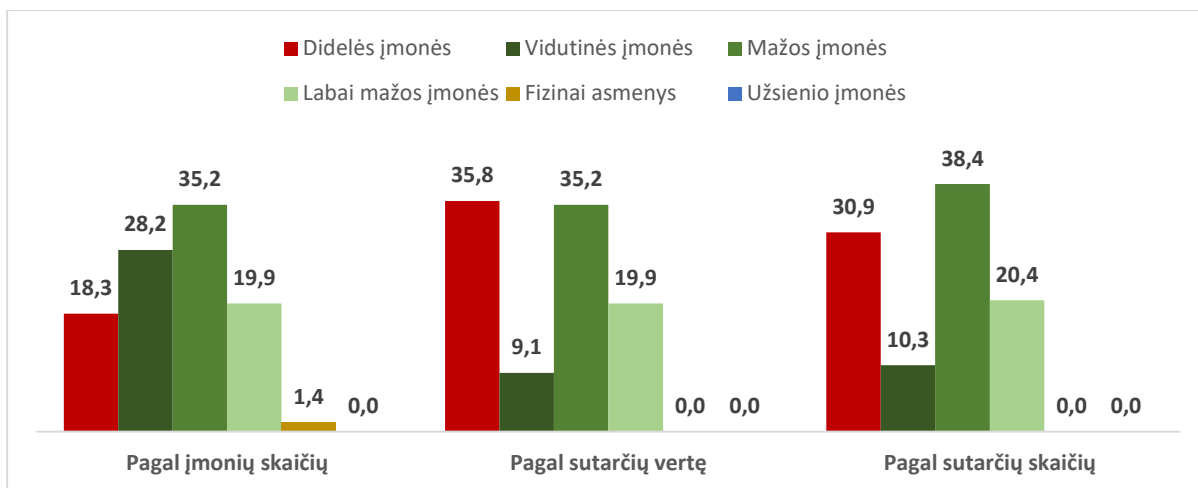
Tokie rezultatai leidžia daryti prielaidą, kad ribotą konkurenciją šiame sektoriuje lemia ne pasiūlymų vertinimo metodas, o pačios IT rinkos ypatumai. Dalis viešųjų pirkimų yra susiję su jau naudojamų informacinių sistemų vystymu, priežiūra ar plėtra, todėl realiai juos gali įgyvendinti tik ankstesni sistemų kūrėjai arba ribotas skaičius tiekėjų, turinčių reikiamas technologines kompetencijas. Konkurenciją taip pat gali riboti specifiniai techniniai reikalavimai, intelektinės nuosavybės klausimai, naudojamos technologinės platformos bei aukšti kvalifikaciniai reikalavimai tiekėjams.

## Maisto sektorius (BVPŽ 15 grupė)

Maisto sektoriuje viešųjų pirkimų rinka pasižymi dideliu centralizacijos lygiu. Didžioji dalis sutarčių sudaroma per CPO LT sukurtas DPS, todėl sektoriuje susiformuoja gana stabilus tiekėjų ratas, reguliariai dalyvaujantis ir laimintis pirkimus.

Tarp laimėjusių Maisto sektoriaus pirkimuose įmonių daugiau yra vidutinių (28,2 proc.) ir mažų (35,2 proc.) įmonių, tuo tarpu didelės įmonės sudaro 18,3 proc., labai mažos – 19,9 proc. Tačiau didžioji sutarčių vertės ir skaičiaus dalis atitenka didelėms ir mažoms įmonėms (detaliau žr. 14 pav.). Tai rodo, kad Maisto sektoriuje mažos įmonės sėkmingai konkuruoja su didelėmis įmonėmis ne tik pagal laimėtų sutarčių skaičių, bet ir pagal jų vertę.

Šis sektorius išsiskiria tuo, kad bendras pirkimus laiminčių įmonių skaičius yra nedidelis (71 įmonė), tačiau sudarytų sutarčių skaičius yra didelis (7 612 sutartys), t. y. sektoriaus pirkimus laiminčios didelės įmonės sudaro vidutiniškai po 181 sutartį, vidutinės įmonės – 39, mažos įmonės – 117, labai mažos įmonės – 130 (žr. 5 lentelę).



14 pav. Maisto sektoriaus rodikliai (proc.)

Įmonės dydis	Įmonių skaičius	Sudarytų sutarčių vertė, Eur	Sudarytų sutarčių skaičius	Vidutinė sutarties vertė, Eur
Didelės įmonės	13	42 841 377,9	2 349	18 238,1
Vidutinės įmonės	20	10 929 808,6	782	13 976,7
Mažos įmonės	25	42 096 373,7	2 923	14 401,8
Labai mažos įmonės	12	23 873 274,0	1 556	15 342,7
Fiziniai asmenys	1	2 933,0	2	1 466,5
Užsienio įmonės	-	-	-	-
<b>Iš viso:</b>	<b>71</b>	<b>119 743 767,2</b>	<b>7 612</b>	<b>15 730,9</b>

Maisto sektoriuje tik 31,2 proc. pagal vertę ir 25,4 proc. pagal skaičių pirkimų yra nustatomas pasiūlymų vertinimas taikant kokybės kriterijų. Vertinant pasiūlymus pagal kokybę sudaroma nedidelė dalis (3,3 proc. arba 251 sutartis iš 7612) sutarčių, tačiau tai yra didesnės vertės sutartys, vidutinė tokių sutarčių vertė siekia 148,8 tūkst. Eur ir yra ženkliai didesnė už sektoriuje sudaromų sutarčių vidutinę vertę.

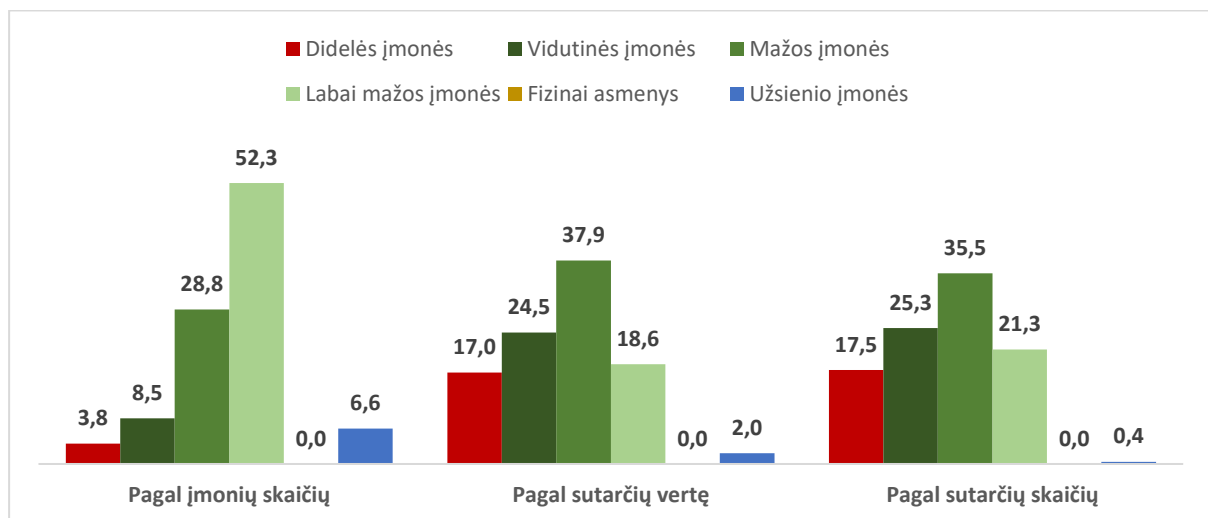
Taip pat svarbu atkreipti dėmesį, konkurencingumo rodiklių reikšmės šiame sektoriuje, palyginus su bendromis reikšmėmis, yra prastesnės – rodiklio Vieno tiekėjo pirkimų (su centralizuotais pirkimais) skaičius, proc. reikšmė Maisto sektoriuje siekia 26,7 proc. (bendra – 20,4 proc.), rodiklio Vid. Pasiūlymų saikičius pirkimui (su centralizuotais pirkimais), vnt. reikšmė baldų sektoriuje siekia 2,4 pasiūlymo (bendra – 3,3) (žr. 3 lentelę). Galimos priežastys, lemiančios prastą konkurencingumo rodiklių reikšmes, tai logistikos kaštai, nes sudaromos sutartys nėra didelės vertės ir logistikos kaštai turi reikšmingą svorį. Dėl šios priežasties galimai atsiranda ilgalaikiai santykiai su tame regione veikiančiais tiekėjais ir naujiems rinkos dalyviams pakankamai sudėtinga įsitraukti. Šiuo atveju, naujiems tiekėjams jungiantis prie jau veikiančių sektoriaus DPS padidėtų sektoriaus pirkimų konkurencija.

Kalbant apie Maisto sektorių, svarbu paminėti pirkimus per CPO LT sukurtas DPS. Šiose DPS sudaroma 85,0 proc. visų maisto sektoriaus sutarčių (6 484 sutartys iš 7 612), kurių vertė siekia 55,4 mln. Eur ir sudaro 46,3 proc. visų maisto sektoriaus sutarčių vertės. Prie CPO LT sukurtų sektoriaus DPS yra prisijungę 43 įmonės iš 71 ir šios įmonės CPO LT sukurtuose DPS sudarė vidutiniškai po 151 sutartį. Taigi yra matoma, kad daug šio sektoriaus tarptautinių ir supaprastintų (išskyrus mažos vertės) pirkimų nuolat laimi jau nusistovėjęs tiekėjų, prisijungusių prie sektoriaus CPO LT sukurtų DPS ratas. Kita šio sektoriaus ypatybė yra ta, kad daug pirkimų šiame sektoriuje yra mažos vertės, kurie nėra aptariami šioje analizėje.

Apibendrinant galima teigti, kad Maisto sektorius pasižymi didele viešųjų pirkimų centralizacija ir nusistovėjusiu tiekėjų ratu. Nors mažos ir vidutinės įmonės šiame sektoriuje aktyviai dalyvauja ir sudaro reikšmingą sutarčių dalį, konkurencijos rodikliai išlieka prastesni nei viešųjų pirkimų vidurkis. Tai leidžia manyti, kad konkurenciją šiame sektoriuje labiau riboja rinkos struktūra ir pirkimų organizavimo ypatumai, o ne SVV galimybės dalyvauti viešuosiuose pirkimuose.

## Medicinos sektorius (BVPŽ 33 grupė)

Medicinos sektoriaus pirkimuose dažnai dalyvauja tiekėjai, turintys specifinę ir dažnu atveju siaurą specializaciją. Šiame sektoriuje veikiančios įmonės savo veiklą reikšminga dalimi orientuoja į medicinos sektoriaus viešuosius pirkimus. Kaip matyti 15 pav., dominuoja labai mažos įmonės, kurios sudaro 52,3 proc. visų šio sektoriaus pirkimus laiminčių įmonių skaičiaus, mažos įmonės – 28,8 proc.



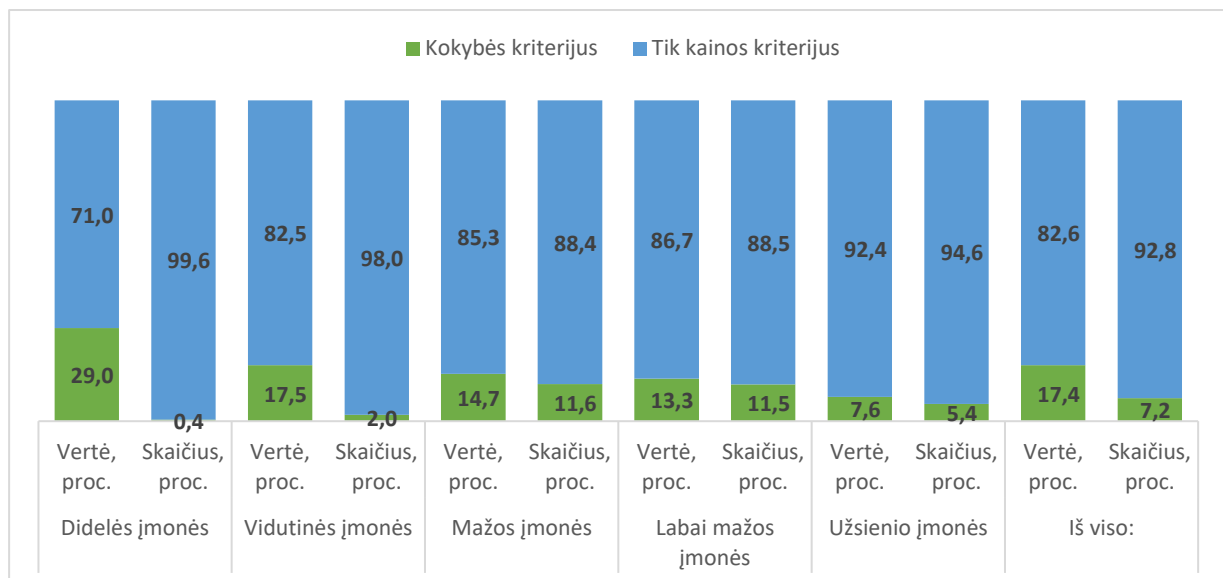
15 pav. Medicinos sektoriaus rodikliai (proc.)

Užsienio įmonės taip pat aktyviai dalyvauja Medicinos sektoriaus pirkimuose ir sudaro 6,6 proc. visų sektoriuje sutartis sudariusių įmonių. Fizinų asmenų šiame sektoriuje tarp tarptautinių ir supaprastintų pirkimų laimėtojų nebuvo.

Nors užsienio įmonės sudaro santykinai nedidelę dalį visų laimėjusių tiekėjų ir sudaro gerokai mažiau sutarčių nei Lietuvos įmonės, jų sutartys pasižymi ženkliai didesne verte. Vidutinė su užsienio įmonėmis sudarytos sutarties vertė siekia 142,7 tūkst. Eur ir daugiau kaip penkis kartus viršija bendrą sektoriaus vidutinę sutarties vertę (žr. 7 lentelę). Tai rodo, kad užsienio tiekėjai dažniau laimi didesnės vertės ir galimai aukštesnės technologijos ar specializacijos pirkimus.

Įmonės dydis	Įmonių skaičius	Sudarytų sutarčių vertė, Eur	Sudarytų sutarčių skaičius	Vidutinė sutarties vertė, Eur
Didelės įmonės	14	91 196 403,0	3 360	27 141,8
Vidutinės įmonės	31	131 649 126,1	4 860	27 088,3
Mažos įmonės	105	203 900 019,0	6 819	29 901,7
Labai mažos įmonės	191	100 223 334,0	4 091	24 498,5
Fiziniai asmenys	-	-	-	-
Užsienio įmonės	24	10 559 356,2	74	142 694,0
<b>Iš viso:</b>	<b>365</b>	<b>537 528 238,2</b>	<b>19 204</b>	<b>27 990,4</b>

Medicinos sektoriuje pasiūlymų vertinimas pagal kokybės kriterijų taikomas santykinai retai – tokiu būdu vertinama 17,4 proc. pirkimų pagal vertę ir 15,5 proc. pagal skaičių pirkimų. Nors vertinant pasiūlymus pagal kokybę sudaroma tik 7,2 proc. (6 373 sutartys iš 19 204) sutarčių, šios sutartys pasižymi ženkliai didesne verte. Vidutinė tokių sutarčių vertė siekia 68,1 tūkst. Eur ir daugiau nei du kartus viršija bendrą sektoriaus vidutinę sutarties vertę.



16 pav. Kokybės kriterijaus taikymas Medicinos sektoriuje

Šiuo požiūriu išsiskiria Lietuvos didelės ir vidutinės įmonės, bei užsienio tiekėjai. Pirkimuose, kuriuose pasiūlymai buvo vertinami pagal kokybės kriterijų, vidutinė didelių įmonių sudaromų sutarčių vertė siekė 1 762,6 tūkst. Eur, vidutinių įmonių – 199,9 tūkst. Eur, o užsienio įmonių – 237,1 tūkst. Eur.

---

Nors kokybės kriterijus Medicinos sektoriaus pirkimuose taikomas gana retai, konkurencingumo rodiklių reikšmės šiame sektoriuje, palyginus su bendromis reikšmėmis, yra palankesnės. Vieno tiekėjo pirkimų (įskaitant centralizuotus pirkimus) dalis sudaro 16,6 proc., kai bendra šio rodiklio reikšmė siekia 20,4 proc. Taip pat vidutinis pasiūlymų skaičius vienam pirkimui (su centralizuotais pirkimais) Medicinos sektoriuje siekia 3,5 pasiūlymo ir yra didesnis už bendrą viešųjų pirkimų vidurkį (3,3 pasiūlymo) (žr. 3 lentelę). Tai leidžia daryti prielaidą, kad nepaisant gana riboto kokybės kriterijų taikymo, Medicinos sektoriuje konkurencija išlieka pakankamai aktyvi.

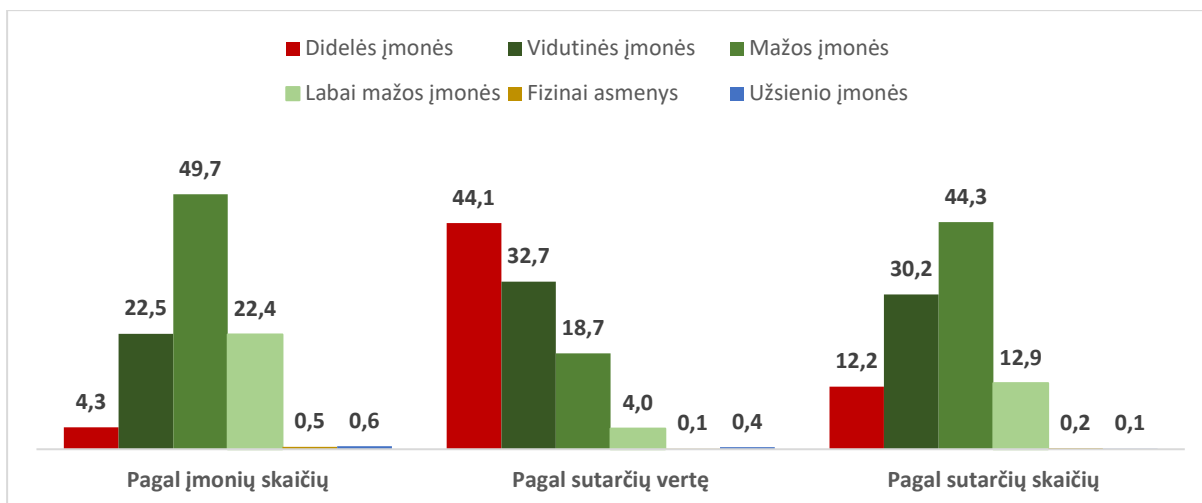
Trečdalis (33,2 proc.) Medicinos sektoriaus sutarčių yra sudaroma atliekant konkrečius pirkimus per CPO LT sukurtas DPS. Prie šių DPS yra prisijungę ir bent vieną pirkimą laimėję 148 tiekėjai, arba 40,5 proc. visų Medicinos sektoriuje sutartis sudariusių įmonių. Per DPS sudarytų sutarčių vidutinė vertė yra mažesnė ir siekia 17 tūkst. Eur, todėl galima teigti, kad ši priemonė sudaro sąlygas rinkoje dalyvauti didesniai skaičiui tiekėjų ir konkuruoti dėl mažesnės vertės pirkimų.

Apibendrinant galima teigti, kad Medicinos sektorius pasižymi didele specializacija ir gana aktyvia konkurencija. Nors šiame sektoriuje dominuoja labai mažos ir mažos įmonės, reikšmingą sutarčių vertės dalį generuoja mažos ir vidutinės Lietuvos įmonės. Tuo tarpu užsienio tiekėjai, nors sudaro nedidelę laimėtojų dalį, dažniau laimi didelės vertės pirkimus, o tai gali rodyti jų stipresnes pozicijas sudėtingesnių ir aukštesnės pridėtinės vertės produktų segmentuose.

## Statybos sektorius (BVPŽ 45 grupė)

Statybos sektorius yra didžiausias pagal sudaromų sutarčių vertę iš analizuojamų BVPŽ grupių – 2025 m. jame sudaryta beveik 3,9 mlrd. Eur vertės sutarčių, o vidutinė vienos sutarties vertė viršijo 1 mln. Eur. Statybos sektorius išsiskiria didelės vertės, didelės apimties ir reikšmingų techninių bei finansinių pajėgumų reikalaujančiais viešaisiais pirkimais. Dėl šių ypatumų sektorius yra patraukliausias didelėms ir vidutinėms įmonėms, kurios disponuoja didesniais finansiniais, techniniais ir žmogiškaisiais išteklių bei gali įgyvendinti sudėtingus infrastruktūros projektus.

Nors mažos įmonės sudaro beveik pusę (49,7 proc.) visų Statybos sektoriaus pirkimus laimėjusių įmonių, jų sudarytų sutarčių vertė sudaro tik 18,7 proc. visos sektoriaus sutarčių vertės. Tuo tarpu didelės įmonės, sudarančios vos 4,3 proc. visų laimėjusių įmonių, generuoja net 44,1 proc. visos sutarčių vertės, o vidutinės įmonės – 32,7 proc. (žr. 17 pav.).

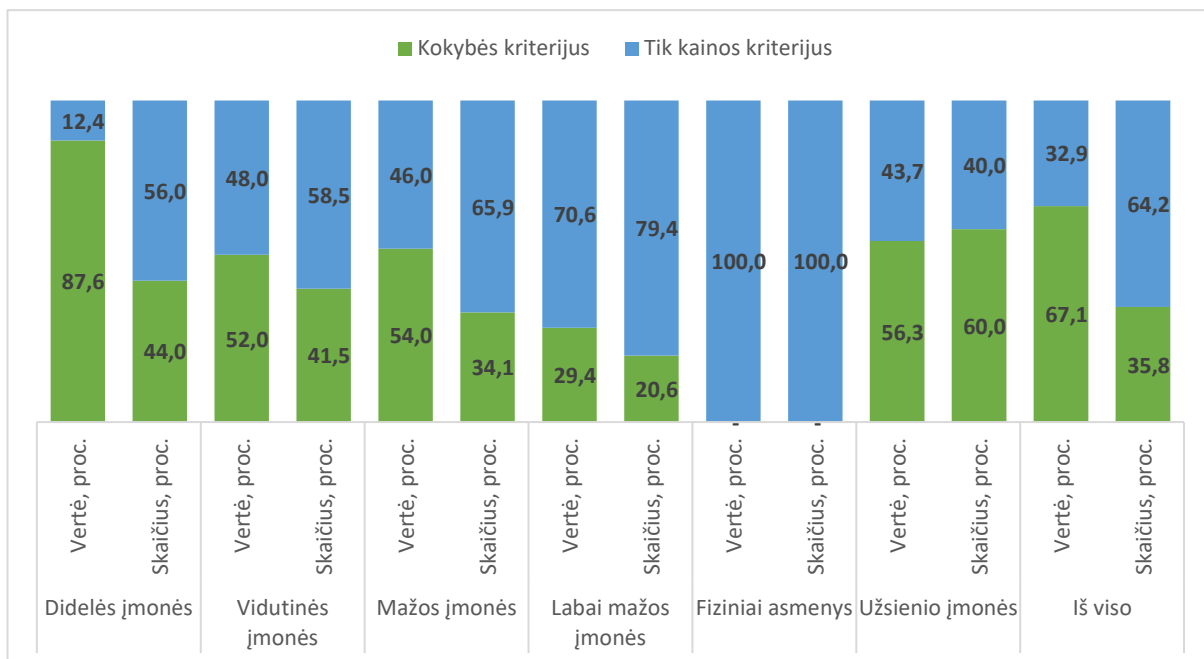


17 pav. Statybos sektoriaus rodikliai (proc.)

Tokį pasiskirstymą lemia reikšmingi skirtumai tarp skirtingo dydžio įmonių sudaromų sutarčių vidutinės vertės. Didelių įmonių sudaromų sutarčių vidutinė vertė siekia 3,8 mln. Eur, vidutinių įmonių – 1,1 mln. Eur, mažų įmonių – 0,4 mln. Eur, labai mažų – 0,3 mln. Eur (žr. 7 lentelę). Tai rodo, kad nors smulkesnės įmonės aktyviai dalyvauja Statybos sektoriaus viešuosiuose pirkimuose ir sudaro reikšmingą dalį visų laimėtojų, didžiausios vertės projektai išlieka koncentruoti didelių ir vidutinių įmonių segmente.

Įmonės dydis	Įmonių skaičius	Sudarytų sutarčių vertė, Eur	Sudarytų sutarčių skaičius	Vidutinė sutarties vertė, Eur
Didelės įmonės	34	1 721 622 032,5	459	3 750 810,5
Vidutinės įmonės	180	1 276 286 056,7	1 132	1 127 461,2
Mažos įmonės	397	731 330 011,2	1 663	439 765,5
Labai mažos įmonės	179	154 607 899,7	485	318 779,2
Fiziniai asmenys	4	3 032 482,9	8	379 060,4
Užsienio įmonės	5	17 002 834,3	5	3 400 567
<b>Iš viso:</b>	<b>799</b>	<b>3 903 881 317,3</b>	<b>3 752</b>	<b>1 040 480,1</b>

Statybos sektoriuje pasiūlymų vertinimui ypač dažnai taikomas kokybės kriterijus. Pagal pirkimų vertę kokybės kriterijus taikytas 69,5 proc. pirkimų, kai bendras šio rodiklio vidurkis viešuosiuose pirkimuose siekia 52,2 proc. Pagal pirkimų skaičių kokybės kriterijus taikytas 33,4 proc. pirkimų, kai bendras rodiklis sudaro 28,7 proc. (žr. 3 lentelę). Statybos sektorius taip pat išsiskiria aukštesniais nei vidutiniai konkurencijos rodikliais. Rodiklio Vieno tiekėjo pirkimų (su centralizuotais pirkimais) skaičius, proc. reikšmė Statybos sektoriuje 16,3 proc. (bendra – 20,4 proc.), rodiklio Vid. Pasiūlymų sakaičius pirkimui (su centralizuotais pirkimais), vnt. reikšmė Statybos sektoriuje siekia 4 pasiūlymus (bendra – 3,3) (žr. 3 lentelę). Šie rodikliai leidžia daryti prielaidą, kad Statybos sektoriuje egzistuoja aktyvi tiekėjų konkurencija.



18 pav. Kokybės kriterijaus taikymas Statybos sektoriuje

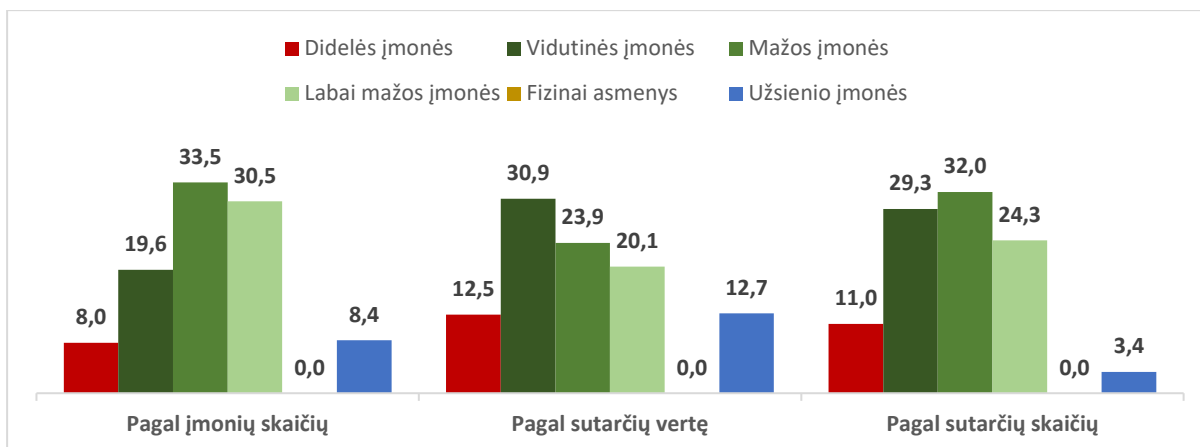
Tikėtina, kad aukštesnį konkurencijos lygį lemia keli tarpusavyje susiję veiksniai. Pirma, perkančiosios organizacijos šiame sektoriuje dažniau taiko kokybės pasiūlymo vertinimo kriterijų, todėl tiekėjai konkuruoja ne vien mažiausia kaina, bet ir siūlomų sprendimų kokybe. Antra, statybos darbų pirkimuose plačiai taikomas pirkimų skaidymas į dalis, kuris sudaro palankesnes sąlygas mažoms ir vidutinėms įmonėms dalyvauti didelės vertės projektuose. Dėl to, nepaisant didelės rinkos koncentracijos pagal sutarčių vertę, Statybos sektoriuje išlieka platus laiminčių tiekėjų ratas ir aukštas konkurencijos lygis.

Nepaisant to, kad didžiausios vertės projektus dažniausiai įgyvendina didelės ir vidutinės įmonės, beveik kas antra Statybos sektoriuje sutartį sudariusi įmonė yra maža įmonė. Tai rodo, kad Statybos sektorius nėra uždaras stambiesiems rangovams – mažesni tiekėjai sėkmingai konkuruoja dėl mažesnės apimties arba į dalis suskaidytų pirkimų.

## Transporto sektorius (BVPŽ 34 grupė)

Transporto sektorius išsiskiria santykinai nedideliu sudaromų sutarčių skaičiumi, tačiau didele jų verte. 2025 m. šiame sektoriuje sudarytos 1 026 sutartys, kurių bendra vertė siekė 390,1 mln. Eur, o vidutinė vienos sutarties vertė sudarė 0,4 mln. Eur (žr. 8 lentelę). Tai rodo, kad sektoriui būdingi didesnės vertės, technologiškai sudėtingesni pirkimai.

Šiame sektoriuje reikšmingą vaidmenį atlieka užsienio tiekėjai. Nors jie sudaro tik 8,4 proc. visų sutartis sudariusių įmonių ir 3,4 proc. visų sudarytų sutarčių, jų sudarytų sutarčių vertė sudaro net 12,7 proc. visos sektoriaus sutarčių vertės (žr. 19 pav.). Tai rodo, kad užsienio įmonės dažniau laimi didelės vertės pirkimus.



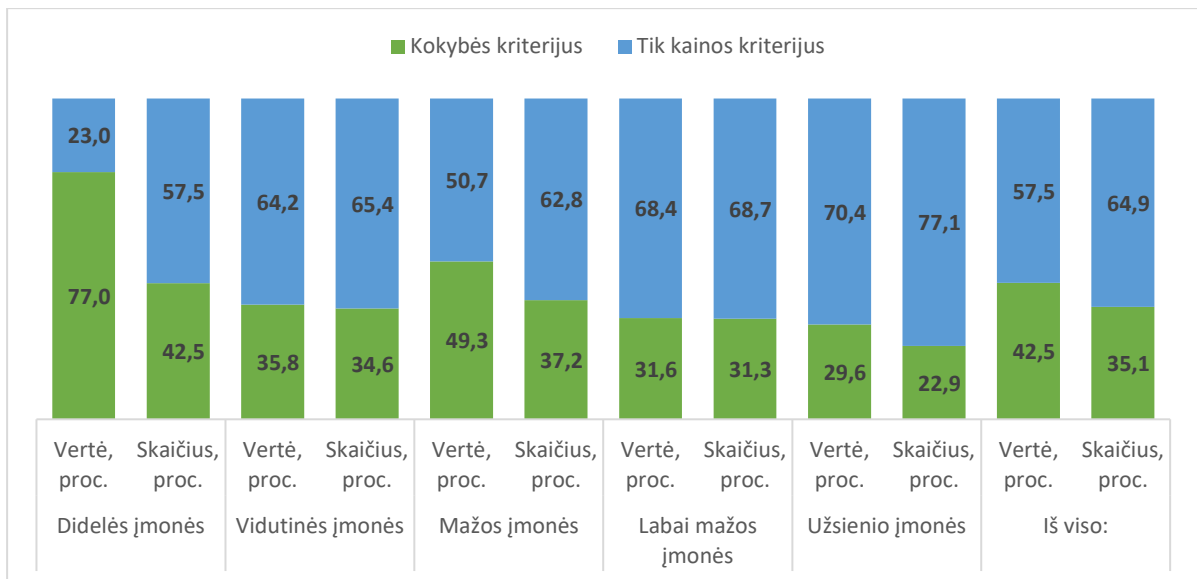
19 pav. Transporto sektoriaus rodikliai (proc.)

Šią tendenciją patvirtina ir vidutinės sutarties vertės rodikliai. Vidutinė su užsienio įmone sudarytos sutarties vertė siekia 1,4 mln. Eur ir daugiau kaip tris kartus viršija bendrą sektoriaus vidurkį. Palyginimui, Lietuvos didelių įmonių vidutinė sutarties vertė siekia 430,3 tūkst. Eur, vidutinių įmonių – 399,9 tūkst. Eur, mažų įmonių – 283,8 tūkst. Eur, o labai mažų įmonių – 314,8 tūkst. Eur (žr. 8 lentelę). Tai leidžia daryti prielaidą, kad didžiausios vertės ir technologiškai sudėtingiausi projektai šiame sektoriuje dažniau atitenka užsienio tiekėjams.

**8 lentelė.** Apie transporto įrangos ir pagalbinių transportavimo gaminių sektorių

Įmonės dydis	Įmonių skaičius	Sudarytų sutarčių vertė, Eur	Sudarytų sutarčių skaičius	Vidutinė sutarties vertė, Eur
Didelės įmonės	22	48 623 132,2	113	430 293,2
Vidutinės įmonės	54	120 371 314,1	301	399 904,7
Mažos įmonės	92	93 082 576,6	328	283 788,3
Labai mažos įmonės	84	78 395 353,6	249	314 840,8
Fiziniai asmenys	-	-	-	-
Užsienio įmonės	23	49 623 751,6	35	1 417 821,5
<b>Iš viso:</b>	<b>275</b>	<b>390 096 128,0</b>	<b>1 026</b>	<b>380 210,7</b>

Transporto sektoriuje pasiūlymų vertinimui pagal kokybės kriterijų skiriamas didelis dėmesys. Pagal pirkimų skaičių kokybės kriterijus taikytas 45,2 proc. pirkimų, kai bendras viešųjų pirkimų vidurkis siekia 28,7 proc. Pagal pirkimų vertę šis rodiklis sudaro 44,5 proc., tačiau yra mažesnis už bendrą viešųjų pirkimų vidurkį (52,2 proc.) (žr. 3 lentelę). Sutartys, sudarytos įvykdžius pirkimus, kuriuose pasiūlymai buvo vertinami pagal kokybės kriterijų, pagal įmonių dydį pateiktos 20 pav.



20 pav. Kokybės kriterijaus taikymas Transporto sektoriuje

Nepaisant gana dažno kokybės kriterijaus taikymo, Transporto sektoriuje konkurencijos rodikliai yra prastesni nei bendri viešųjų pirkimų rodikliai. Rodiklio Vieno tiekėjo pirkimų (su centralizuotais pirkimais) skaičius, proc. reikšmė Transporto sektoriuje 35,6 proc. (bendra – 20,4 proc.), rodiklio Vid. Pasiūlymų skaičius pirkimui (su centralizuotais pirkimais), vnt. reikšmė Transporto sektoriuje siekia 2,5 pasiūlymus (bendra – 3,3) (žr. 3 lentelę). Tokie rodikliai leidžia daryti prielaidą, kad Transporto sektoriuje konkurencija yra ribota. Viena iš galimų priežasčių – specifiniai techniniai reikalavimai ir rinkos struktūra. Transporto priemonių bei specializuotos įrangos pirkimuose techninės specifikacijos dažnai orientuotos į konkrečius techninius sprendimus ar suderinamumą su jau naudojama infrastruktūra, todėl realiai pasiūlymus gali pateikti tik ribotas tiekėjų skaičius. Be to, dalis rinkos yra natūraliai koncentruota – tam tikrų transporto priemonių ar specializuotos įrangos gamintojų ir oficialių atstovų skaičius yra nedidelis, o tai dar labiau riboja konkurenciją.

Transporto sektorius išsiskiria tuo, kad užsienio tiekėjai, nors sudaro nedidelę dalį visų laimėtojų, laimi pačios didžiausios vertės pirkimus. Tai gali rodyti ribotas Lietuvos tiekėjų galimybes konkuruoti aukštos technologinės vertės transporto įrangos rinkoje arba ribotą tokių gamintojų skaičių nacionalinėje rinkoje.

## Pagrindinės tarpsektorinės išvados

Analizuojant šešis viešųjų pirkimų sektorius – Baldų, IT, Maisto, Medicinos, Statybos, Transporto – nustatyta, kad tiekėjų struktūra, konkurencijos lygis ir sėkmingą dalyvavimą viešuosiuose pirkimuose lemiantys veiksniai skirtinguose sektoriuose reikšmingai skiriasi. Tai rodo, kad vienodos SVV skatinimo priemonės negali būti vienodai veiksmingos visuose sektoriuose – jų taikymas turėtų būti grindžiamas konkrečiausio sektoriaus ypatumais.

## 1) SVV vaidmuo skirtinguose sektoriuose

Analizė parodė, kad visuose nagrinėtuose sektoriuose didžiąją dalį pirkimus laimėjusių įmonių sudaro SVV, tačiau jų vaidmuo pagal sudaromų sutarčių vertę skiriasi.

Palankiausias SVV yra Baldų sektorius, kuriame mažos, vidutinės ir labai mažos įmonės sudaro beveik visas sektoriaus sutartis tiek pagal jų skaičių, tiek pagal vertę. Aukštą SVV aktyvumą galima sieti su santykinai nedidele sutarčių verte, galimybe tiekti standartizuotus produktus ir plačiai taikomomis DPS.

IT sektoriuje SVV taip pat užima stiprias pozicijas. Skirtingai nei kapitalui imliuose sektoriuose, čia įmonės dydis nėra lemiamas veiksnys – vidutinės ir mažos įmonės sudaro didžiausią dalį sutarčių ir neretai sudaro didesnės vidutinės vertės sutartis nei didelės įmonės. Tai leidžia daryti prielaidą, kad šiame sektoriuje konkurencinį pranašumą dažniau lemia kompetencija, technologiniai sprendimai ir darbuotojų kvalifikacija nei įmonės finansiniai ar materialiniai ištekliai.

Priešingai, Statybos ir Transporto sektoriuose ryškiau pasireiškia masto ekonomijos įtaka. Nors šiuose sektoriuose daug pirkimų laimi ir SVV įmonės, didžiausios vertės sutartys dažniausiai sudaromos su didelėmis arba vidutinėmis įmonėmis, kurios disponuoja didesniais finansiniais, techniniais ir žmogiškaisiais ištekliais.

Medicinos sektorius užima tarpinę poziciją – jame aktyviai dalyvauja labai mažos ir mažos įmonės, tačiau didesnės vertės sutartys dažniau sudaromos su vidutinėmis įmonėmis. Tokį pasiskirstymą lemia aukšta tiekėjų specializacija ir specifiniai kvalifikaciniai reikalavimai.

## 2) Sektorių skirtumus lemia ne tik įmonių dydis

Analizė rodo, kad sėkmingą dalyvavimą viešuosiuose pirkimuose lemia ne vien įmonės dydis. Ne mažiau svarbi yra konkretaus sektoriaus ekonominė ir technologinė specifika.

Statybos ir transporto sektoriuose reikšmingą įtaką daro būtinybė disponuoti dideliais gamybiniais pajėgumais, technika ir finansiniais ištekliais. Tuo tarpu IT ir medicinos sektoriuose didesnę reikšmę turi darbuotojų kompetencija, specializuotos žinios ir technologiniai sprendimai. Baldų ir maisto sektoriuose svarbų vaidmenį atlieka tiekimo organizavimas, logistika bei gebėjimas užtikrinti nuolatinį prekių tiekimą.

Tai leidžia sektorius sąlyginai suskirstyti į dvi grupes: kapitalui imlius sektorius, kuriuose didesnę konkurencinį pranašumą turi didesnės įmonės, ir kompetencijomis bei specializacija grįstus sektorius, kuriuose sėkmingai konkuruoja ir mažesni tiekėjai.

## 3) Kokybės kriterijaus taikymas sektoriuose nėra vienodas

Pirkimų vykdytojų pasirinkimas pasiūlymus vertinti pagal kainą arba pagal kokybės kriterijus skirtinguose sektoriuose labai skiriasi.

Dažniausiai kokybės kriterijai taikomi Statybos ir IT sektoriuose, kuriuose perkami sudėtingi darbai ar paslaugos, o pasiūlymų kokybė gali turėti reikšmingą įtaką galutiniam

---

rezultatui. Tuo tarpu Medicinos, Maisto ir ypač Baldų sektoriuose didžioji dalis pirkimų vis dar vykdoma pasiūlymus vertinant pagal kainą.

Analizė rodo, kad dažnesnis kokybės kriterijų taikymas savaime neužtikrina didesnės konkurencijos. Tai ypač akivaizdu IT sektoriuje, kuriame, nepaisant plataus ekonominio naudingumo kriterijų taikymo, konkurencijos rodikliai išlieka vieni prasčiausių tarp analizuotų sektorių. Todėl konkurencijos lygį lemia ne vien vertinimo metodas, bet ir rinkos struktūra, techninių specifikacijų pobūdis bei potencialių tiekėjų skaičius.

#### **4) Konkurencijos lygis skirtinguose sektoriuose**

Didžiausia konkurencija nustatyta Statybos ir Medicinos sektoriuose. Juose vieno tiekėjo pirkimų dalis yra mažesnė už bendrą viešųjų pirkimų vidurkį, o vidutinis pasiūlymų skaičius vienam pirkimui – didesnis.

Priešinga situacija stebima IT ir Transporto sektoriuose. Juose vieno tiekėjo pirkimų dalis yra gerokai didesnė, o vidutinis pasiūlymų skaičius mažesnis nei bendras viešųjų pirkimų vidurkis. Tikėtina, kad tai susiję su ribotu potencialių tiekėjų skaičiumi, aukštais kvalifikaciniais reikalavimais bei techninėmis specifikacijomis, orientuotomis į konkrečius technologinius sprendimus ar gamintojus.

Maisto ir Baldų sektoriuose konkurencijos rodikliai artimesni bendriems viešųjų pirkimų rodikliams, tačiau šiuose sektoriuose reikšmingą įtaką rinkos struktūrai daro plačiai taikomos CPO LT sukurtos DPS.

#### **5) CPO LT sukurtų DPS reikšmė**

Analizuoti sektoriai rodo, kad dinaminių pirkimų sistemų reikšmė nėra vienoda.

Didžiausią poveikį jos daro Maisto sektoriuje, kuriame per CPO LT sukurtas DPS sudaroma didžioji dalis visų sutarčių. Reikšminga DPS įtaka taip pat pastebima Baldų ir Medicinos sektoriuose, tačiau šiuose sektoriuose jos labiau prisideda prie efektyvesnio standartizuotų prekių įsigijimo nei lemia visos rinkos struktūrą.

Tuo tarpu Statybos, IT ir Transporto sektoriuose dinaminių pirkimų sistemų reikšmė yra gerokai mažesnė, nes šiuose sektoriuose dažniau perkami individualizuoti darbai ar paslaugos, kuriems būtinas projektinis vertinimas.

#### **6) Užsienio tiekėjų vaidmuo**

Užsienio tiekėjų aktyvumas skirtinguose sektoriuose taip pat nevienodas. Didžiausias jų vaidmuo nustatytas Transporto ir IT sektoriuose, o Maisto sektoriuje užsienio tiekėjų praktiškai nebuvo.

Nors daugumoje sektorių užsienio įmonės sudaro santykinai nedidelę dalį visų laimėjusių tiekėjų, jų sudaromų sutarčių vidutinė vertė dažniausiai yra gerokai didesnė nei Lietuvos įmonių. Tai leidžia daryti prielaidą, kad užsienio tiekėjai dažniau dalyvauja didelės vertės, technologiškai sudėtinguose arba itin specializuotuose pirkimuose.

---

Tarpsektorinė analizė rodo, kad viešųjų pirkimų rinkoje nėra vieno dominuojančio SVV dalyvavimo modelio. Skirtinguose sektoriuose sėkmingą dalyvavimą lemia skirtingi veiksniai – vienu didžiausią reikšmę turi įmonės dydis ir finansiniai pajėgumai, kitur – kompetencija, specializacija ar gebėjimas prisitaikyti prie konkretaus pirkimo objekto.

Todėl priemonės, skirtos skatinti SVV dalyvavimą viešuosiuose pirkimuose, turėtų būti diferencijuojamos pagal sektorių ypatumus. Toks požiūris leistų efektyviau didinti konkurenciją, skatinti platesnį tiekėjų dalyvavimą ir sudaryti palankesnes sąlygas įvairaus dydžio įmonėms dalyvauti viešuosiuose pirkimuose.

## Rekomendacijos

### Baldų sektorius (BVPŽ 39 grupė)

- Dažniau taikyti kokybės kriterijus baldų pirkimuose, ypač vertinant ergonomiką, ilgaamžiškumą, garantinio aptarnavimo sąlygas ir gyvavimo ciklo sąnaudas.
- Išlaikyti pirkimų organizavimo praktiką, kuri sudaro palankias sąlygas dalyvauti SVV įmonėms.
- Toliau naudoti DPS standartizuotų baldų įsigijimui, kartu užtikrinant galimybes prisijungti naujiems tiekėjams.
- Toliau stebėti konkurencijos lygį ir išlaikyti sąlygas, kurios leidžia efektyviai konkuruoti įvairaus dydžio SVV įmonėms.

### IT sektorius (BVPŽ 72 grupė)

- Peržiūrėti techninių specifikacijų rengimo praktiką, siekiant mažinti situacijas, kai reikalavimai orientuojami į konkrečius technologinius sprendimus ar gamintojus.
- Analizuoti didelę vieno tiekėjo pirkimų dalį ir identifikuoti pagrindines ribotos konkurencijos priežastis.
- Išlaikyti plačiai taikomą kokybės kriterijų naudojimą, nes IT paslaugų kokybė dažnai turi didesnę reikšmę nei mažiausia pasiūlymo kaina.
- Skatinti inovatyvių ir sparčiai augančių SVV įmonių dalyvavimą didelės vertės projektuose.

### Maisto sektorius (BVPŽ 15 grupė)

- Išlaikyti ir toliau plėtoti pirkimus CPO LT sukurtose DPS, kurios šiame sektoriuje sudaro palankias sąlygas efektyviai organizuoti dažnai pasikartojančius pirkimus.
- Periodiškai vertinti šių DPS dalyvių sudėtį ir skatinti prie veikiančių DPS prisijungti naujiems tiekėjams, siekiant išvengti uždarų tiekėjų ratų susiformavimo.

- 
- Dažniau taikyti kokybės kriterijus tais atvejais, kai perkamų produktų kokybė, šviežumas, tvarumas ar tiekimo patikimumas yra reikšmingi.
  - Analizuoti vieno tiekėjo pirkimų priežastis ir ieškoti galimybių didinti konkurenciją.
  - Skatinti regioninių ir mažesnių maisto tiekėjų dalyvavimą viešuosiuose pirkimuose.

#### **Medicinos sektorius (BVPŽ 33 grupė)**

- Dažniau taikyti kokybės kriterijus, ypač įsigyjant inovatyvią medicinos įrangą ar sudėtingus medicinos sprendimus, kai vien mažiausios kainos kriterijus neleidžia įvertinti visos siūlomo produkto vertės.
- Išlaikyti konkurencingą rinką sudarant sąlygas dalyvauti tiek specializuotoms mažoms įmonėms, tiek didesniems tiekėjams.
- Vertinti galimybes plėsti DPS taikymą standartizuotų medicinos produktų įsigijimui.
- Analizuoti galimybes pritraukti daugiau užsienio tiekėjų į didesnės vertės pirkimus, siekiant skatinti konkurenciją.
- Peržiūrėti techninių specifikacijų rengimo praktiką ir užtikrinti, kad jos būtų orientuotos į funkcinius poreikius, o ne konkrečius gamintojus.

#### **Statybos sektorius (BVPŽ 45 grupė)**

- Išlaikyti ir toliau plėtoti kokybės kriterijų taikymą statybos darbų pirkimuose, nes šiame sektoriuje kokybė turi tiesioginę įtaką objektų eksploatacinėms savybėms, ilgaamžiškumui ir gyvavimo ciklo sąnaudoms.
- Skatinti didelės vertės pirkimų skaidymą į dalis tais atvejais, kai tai ekonomiškai ir techniškai pagrįsta, siekiant sudaryti daugiau galimybių dalyvauti mažoms ir vidutinėms įmonėms.
- Rengiant technines specifikacijas ir kvalifikacijos reikalavimus užtikrinti, kad jie būtų proporcingi pirkimo objektui ir nepagrįstai neribotų SVV galimybių dalyvauti pirkime.
- Nuolat stebėti didelės vertės sutarčių koncentraciją tarp didžiųjų rangovų ir vertinti, ar rinkoje išlieka pakankama konkurencija.

#### **Transporto sektorius (BVPŽ 34 grupė)**

- Peržiūrėti techninių specifikacijų rengimo praktiką, siekiant mažinti galimus konkurencijos ribojimus.
- Plačiau taikyti funkcinius techninius reikalavimus, sudarant galimybes dalyvauti didesniai potencialių tiekėjų skaičiui.
- Analizuoti didelę vieno tiekėjo pirkimų dalį ir vertinti galimybes didinti konkurenciją.

- 
- Skatinti platesnį užsienio tiekėjų dalyvavimą tais atvejais, kai tai gali padidinti konkurenciją ir pasiūlymų įvairovę.
  - Vertinti kokybės kriterijų taikymo galimybes perkant technologiškai sudėtingą transporto įrangą.

## Dokumento versijos

Versija	Data	Pastabos, papildoma informacija
1.	2025-12-29	Pirminė dokumento versija
2.	2026-07-07	