



Viešieji pirkimai – naujos galimybės smulkiam ir vidutiniam verslui

Gairės



VIEŠŲJŲ
PIRKIMŲ
TARNYBA



Turinys

Turinys	1
Įvadas	2
Kas yra SVV ir kodėl juos reikia skatinti?	2
Kas trukdo SVV subjektams dalyvauti pirkimuose?	3
Per didelės apimties pirkimai	4
Pasiūlymų pateikimo terminas	5
Mokėjimų (atsiskaitymo) užtikrinimas	6
<i>Atsiskaitymas su subrangovais, subtiekejais, subteikėjais</i>	7
<i>Delspinigiai</i>	8
Informacija apie pirkimus bei pirkimo dokumentai	8
<i>Bendravimo atvirumas ir informacijos kokybė</i>	9
<i>Informacijos teikimas po pirkimo laimėtojo paskelbimo</i>	10
<i>Informacijos teikimas užtrukus procedūroms</i>	10
Tiekėjų kvalifikacija ir pašalinimo pagrindai	11
Sutarčių sąlygos	14
Smulkusis verslas ir vidaus sandoriai	15
Pasiūlymų vertinimo kriterijai	16
Techninė specifikacija ir inovacijų skatinimas	17
Dokumento versijos	18



Ivadas

Smulčiojo ir vidutinio verslo subjektų (toliau – SVV subjektai) skatinimo dalyvauti viešuosiuose pirkimuose gairių „Viešieji pirkimai – naujos galimybės smulkiam ir vidutiniam verslui“ (toliau – Gairės) tikslas – pristatyti SVV subjektų dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose svarbą, privalumus, aptarti dažniausias kliūtis ir jų šių kliūčių šalinimo būdus. Tikimasi, jog šios gairės padės padidinti SVV subjektų dalyvavimą pirkimuose ir su jais sudarytų viešojo pirkimo sutarčių (toliau – sutartys) dalį perkančiųjų organizacijų bei perkančiųjų subjektų (toliau kartu – pirkimo vykdytojų) vykdomuose prekių, paslaugų ar darbų pirkimuose (toliau – pirkimai).

Gairėse vartojamos pagrindinės sąvokos atitinka Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatyme (toliau – VPĮ), Lietuvos Respublikos pirkimų, atliekamų vandentvarkos, energetikos, transporto ar pašto paslaugų srities perkančiųjų subjektų įstatyme (toliau – PJ) bei Lietuvos Respublikos smulčiojo ir vidutinio verslo plėtros įstatyme nustatytas sąvokas.

Kas yra SVV ir kodėl juos reikia skatinti?

Tiek Lietuvos, tiek Europos Sąjungos (toliau – ES) ekonomikoje SVV subjektai vaidina svarbų vaidmenį. Lietuvos Respublikos statistikos departamento duomenimis, SVV subjektai sudaro net 99,53 % visų Lietuvos Respublikos teritorijoje veikiančių ūkio subjektų¹ bei sukuria daugiau kaip 75 % visų darbo vietų,² tuo tarpu pasiūlymus pateikia tik 83 % vykdytų pirkimų, o laimi vos kiek daugiau nei 50% jų³.

Akivaizdu, jog SVV subjektai sudaro didelę dalį Lietuvoje veikiančių ūkio subjektų. Būtent SVV subjektai sukuria daug darbo vietų, jie yra orientuoti į konkrečias rinkas, todėl pirkimo vykdytojams neretai gali pasiūlyti inovatyvesnius sprendimus, jų sukurtų prekių, teikiamų paslaugų ar atliekamų darbų kokybė gali būti geresnė nei rinkoje veikiančių didelių įmonių, kurių parduodamų prekių, teikiamų paslaugų ar atliekamų darbų savikaina mažėja tik dėl masto ekonomijos, didinant produkcijos gamybos ar pardavimų mastą bei efektyvumą.

SVV subjektų dalyvavimas viešuosiuose pirkimuose yra svarbus tiek pačiam SVV subjektui, tiek viešajam sektoriui, kuriam ypatingai svarbu, kad prekėms, paslaugoms ar darbams skiriamos lėšos būtų kuo racionaliau panaudojamos. Siekiant konkurencingos ir dinamiškos ekonomikos, skatinančios didesnę užimtumą bei geresnių darbo vietų sukūrimą, inovacijų skatinimą, SVV subjektų veiklos skatinimo klausimai integruojami į įvairias valstybių narių veiklos sritis, neaplenkiant ir viešųjų pirkimų. SVV subjektų sąvoka yra apibrėžta Europos Komisijos rekomendacijose 2003/361/EC bei [Lietuvos Respublikos smulkaus ir vidutinio verslo plėtros įstatymo](#) 3 straipsnyje:

¹ [Lietuvos Respublikos statistikos departamentas Oficialiosios statistikos portalas](#) 2020 metų pradžioje veikė 87 143 įmonės, iš kurių 86 738 priskiriamos mažoms ir vidutinėms.

² [SBA faktų suvestinė 2019 m. \(anglų kalba\)](#).

³ https://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/performance_per_policy_area/public_procurement/index_en.htm

SVV subjektai yra labai maža įmonė, maža įmonė, vidutinė įmonė bei verslininkas.

- ✓ Labai maža įmonė – įmonė, kurioje dirba ne daugiau kaip 10 darbuotojų, įmonės metinės pajamos neviršija 2 mln. eurų ir įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 2 mln. eurų.
- ✓ Maža įmonė – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 50 darbuotojų, įmonės metinės pajamos neviršija 10 mln. eurų ir įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 10 mln. eurų.
- ✓ Vidutinė įmonė – įmonė, kurioje dirba mažiau kaip 250 darbuotojų, įmonės metinės pajamos neviršija 50 mln. Eurų ir įmonės balanse nurodyto turto vertė neviršija 43 mln. eurų.
- ✓ Verslininkas, kuriam dirbančių darbuotojų skaičius yra mažesnis kaip 250 darbuotojų ir jo metinės pajamos neviršija 50 mln. Eurų.

Neretai tenka išgirsti nuomonių, jog SVV subjektų skatinimas prieštarauja racionalaus lėšų panaudojimo tikslui, kuris itin svarbus viešuosiuose pirkimuose. Teigiama, kad smulkus verslas negali pasiūlyti tokių gerų kainų kaip tą dėl „masto ekonomijos“ gali padaryti stambieji tiekėjai. Vis dėlto, svarbu suprasti, kad viešaisiais pirkimais gali būti siekiama ne tik bet kokia kaina sutaupyti, tačiau ir strateginių tikslų, šiuo atveju – verslo, sukuriančio didžiąją dalį darbo vietų, skatinimo.

Kas trukdo SVV subjektams dalyvauti pirkimuose?

SVV subjektų dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose skatinimas jokių būdu nereiškia išskirtinių sąlygų sudarymu jiems ar prioriteto teikimo būtent jų pasiūlymams. SVV subjektai pirkimuose skatinami dalyvauti pašalinant perteklinius reikalavimus bei kitas kliūtis, kurios daro pirkimus nepatrauklius ar net neprieinamus.

Paprastai išskiriami šie SVV subjektams pirkimuose dalyvauti trukdantys veiksniai:

- Per didelės apimties pirkimai bei skirtingų pirkimo objektų sujungimas į vieną;
- Pernelyg trumpi pasiūlymų pateikimo terminai;
- Informacijos apie pirkimus trūkumas ir prasta pirkimo dokumentų kokybė;
- Nepagrįstų ir neproporcingų kvalifikacijos kriterijų nustatymas;
- Neproporcingų finansinių garantijų reikalavimas;
- Prioriteto teikimas mažiausios kainos pasiūlymams, o ne kainos ar sąnaudų ir kokybės santykiui;
- Vėluojantys mokėjimai pagal sudarytas sutartis;
- Dalyvavimo viešajame pirkime administracinė našta;
- Neskatinamos inovacijos.

Per didelės apimties pirkimai

Svarbu atkreipti dėmesį, kad pareiga tarptautinės vertės pirkimą visada skaidyti į dalis, o neskaidant – iš anksto pirkimo dokumentuose pagrįsti tokį sprendimą, VPĮ 28 straipsnio 2 dalyje įtvirtinta būtent siekiant paskatinti SVV subjektus dalyvauti viešuosiuose pirkimuose.



Pavyzdžiui, nors rinkoje esama nemažai tiekėjų, galinčių pasiūlyti platų asortimentą įvairių maisto produktų, tarkime, obuolių, morkų, medaus, kiaušinių, pieno bei mėsos gaminių, vykdant pirkimą ir neskaidant pirkimo objekto į dalis (1-obuoliai, 2-medus ir t.t.), būtų apribota galimybė jame dalyvauti ne tik smulkiems ūkininkams, tačiau ir siauroje srityje besispecializuojančioms kepykloms ar pieninėms.



Globos namams vykdant bendrą pirkimą duonai ir pyrago gaminiams, sunku būtų tikėtis, jog pirkime sudalyvaus šalia esanti maža kepyklėlė, kiekvieną rytą kepanti šviežias bei kvapnias bandeles, kadangi jos turimi pajėgumai leistų pagaminti globos namams reikiamą kiekį bandelių, tačiau ne duonos gaminių.

Ši kliūtis gali būti pašalinta **pirkimo objektą skaidant į atskiras dalis**. Tokiu atveju skirtingose dalyse gali dalyvauti ir jose laimėti skirtingi tiekėjai. Pirkimo objekto dalių dydis turi atspindėti SVV subjektų galimybes, o pirkimo objekto dalių turinys turi būti labiau jiems pritaikytas, atsižvelgiant į specializuotą SVV subjektų sektorių. Be to, pirkimo objekto skaidymas į dalis, sudarantis sąlygas didelės apimties pirkimuose dalyvauti didesniai SVV subjektų skaičiui, skatina konkurencingumą rinkoje.

Pirkimo vykdytojas galėtų pirkimą skaidyti **pagal perkamo objekto pobūdį**, pavyzdžiui, 1 pirkimo dalis – senų medžių kirtimas, 2 pirkimo dalis – jaunų medžių sodinimas, **ar individualių sutarčių apimtis**, pavyzdžiui, 1 pirkimo dalis – 1000 kg bulvių, 2 pirkimo dalis – 1000 kg bulvių, **ar geografinę pristatymo vietą**, pavyzdžiui, 1 pirkimo dalis – druska keliams barstyti, pristatant į Klaipėdos jūrų uostą, 2 pirkimo dalis – druska keliams barstyti, pristatant į Panevėžio ir Varėnos geležinkelio stotis, ir pan.



Pažymėtina, kad SVV subjektų dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose skatinimui neprieštarauja ir viešųjų pirkimų centralizavimas (kai didėja pirkimų apimtys), su sąlyga, kad teisingai parenkama pirkimo vykdymo strategija bei centralizavimas yra atliekamas teisingai. Net ir centralizuojant viešuosius pirkimus pirkimo objektas turi būti skaidomas į dalis taip, kad būtų užtikrinta konkurencija ir kuo daugiau SVV subjektų galėtų dalyvauti vykdomame pirkime. **Pirkimų centralizavimas nereiškia būtinybės sujungti visus pateiktus poreikius į vieną pirkimą, kurio apimtis būtų tokia, jog tokį poreikį tenkinti (atitinkamai – ir viešajame pirkime dalyvauti) galėtų tik stambieji tiekėjai.**

Neretai pirkimo vykdytojai klaidingai aukščiau visų tikslų iškelia magišką žodžių junginį „masto ekonomija“, tačiau neįvertina, jog didelės vertės sutartį sudarius su stambiu tiekėju ir taip iš rinkos išstūmus mažesniuosius tiekėjus, toks vienkartinis sutaupymas gali virsti žymiai didesnėmis išlaidomis po kelerių metų, kuomet vykdant naują pirkimą jame veikiausiai dalyvaus be konkurentų šioje srityje likęs stambus tiekėjas. Kai nebėra konkurentų, su kuriais reikėtų varžytis, kainą mažinti vieninteliu likusiam tiekėjui paskatų tikrai nedaug, tad ir masto ekonomija čia jau nebeatneša. Svarbu nepamiršti ir to, kad nuo tam tikros apimties „masto ekonomija“ didesnių sutaupymų nebeatneša, t. y. prekės vienetas nebepinga, o tam tikrais atvejais net ir brangsta.⁴

Pasiūlymų pateikimo terminas

Pirkimo vykdytojas, nustatydamas terminus pasiūlymams pateikti, turi užtikrinti, kad šie terminai būtų pakankami pasiūlymams parengti. SVV subjektams, ypač pirkime dalyvaujantiems pirmą kartą arba turintiems mažai darbuotojų, sudėtinga susipažinti su visa pirkimo dokumentuose pateikiama informacija bei laiku parengti pasiūlymą, jeigu tam visada skiriami tik minimalūs įstatyme nustatyti terminai, todėl neretai tiekėjai nusprendžia tokiam pirkime apskritai nedalyvauti.

VPĮ ir PĮ numato tik minimalius pasiūlymų pateikimo terminus, tačiau pirkimo vykdytojas, atsižvelgdamas į pirkimo sudėtingumą, privalo nustatyti proporcingą terminą, kuris kai kuriais atvejais gali būti gerokai ilgesnis už teisės aktuose nustatytąjį. Nustačius protingus terminus pasiūlymams pateikti, tiekėjai turėtų daugiau laiko įsigilinti į pirkimo dokumentų reikalavimus, taip pat - galimybę kreiptis į pirkimo vykdytoją dėl pirkimo dokumentų patikslinimo ar paaiškinimo ir galėtų kokybiškiau parengti pasiūlymą. Atitinkamai, daugiau pasiūlymus teikiančių tiekėjų reikėtų didesnę konkurenciją.

Taigi, pirkimo vykdytojas nebus teisus, visada nustatydamas tik minimalų, įstatyme nustatytą, pasiūlymų pateikimo terminą⁵. Neretai pirkimo vykdytojai itin trumpus terminus yra linkę motyvuoti skuba, tačiau būtų galima pastebėti, jog „skubius“ pirkimus vykdančios organizacijos dažniausiai turi prastus pirkimų planavimo įgūdžius, ne visuomet atsakingą pirkimo iniciatorių elgesį, vidaus tvarkų dėl pirkimų organizavimo ar žmogiškųjų išteklių problemų, kurias nedelsiant turėtų spręsti šios organizacijos vadovas, neperkeldamas šių problemų sukeltos naštos pirkimus vykdančioms asmenims ar juo labiau – SVV subjektams ar kitiems tiekėjams.

Pasitaiko atvejų, jog dėl per trumpo termino, tiekėjai pasiūlymus parengia paskubomis, todėl nespėja įvertinti viso pirkimo objekto apimties bei pasiūlo neadekvačiai mažą kainą ar neįvertina kokių nors kitų itin svarbių aspektų. Problemų kyla vėliau, jau sutarties vykdymo metu, ir dėl jų pirkimo vykdytojai neretai yra linkę kaltinti „nepatyrusį“ ar „nepatikimą“ tiekėją, neįvertindami, kuo patys prisidėjo prie lūkesčių neatitinkančio rezultato.

⁴ [Daugiau apie pirkimo objekto skaidymą į dalis – Tarnybos parengtame pranešime.](#)

⁵ <https://klausk.vpt.lt/hc/lt/articles/360005321980>



Pastebėta, kad ilgesnio pasiūlymų pateikimo termino nustatymas taip pat tam tikrais atvejais gali sudaryti sąlygas ir sutaupyti. Turėdami daugiau laiko, tiekėjai gali įdėmiau susipažinti su pirkimo sąlygomis ir pirkimo objektą įvertinti tiksliau bei pasiūlyti rinkos realijas atitinkančią kainą, vietoje to, kad apsidrausdami kainą siūlytų „iš akies“, ją kiek padidindami („dėl visa ko“).

Taip pat, turėdami daugiau laiko, tiekėjai jį gali skirti naujų partnerių, tiekėjų paieškoms arba deryboms dėl geresnės kainos iš savo tiekėjų ar atstovaujamų gamintojų.

Didelės apimties pirkimų atveju pirkimo vykdytojui rekomenduojama apie šiuos pirkimus skelbti iš anksto. Perkančioji organizacija, norėdama tiekėjus iš anksto informuoti apie planuojamus vykdyti pirkimus, gali paskelbti išankstinį informacinį skelbimą (perkantisysis subjektas – reguliary orientacinį skelbimą). Šių skelbimų paskelbimas tam tikrais atvejais leidžia sutrumpinti pasiūlymų pateikimo terminus. Jei pirkimo vykdytojas ketina pasinaudoti galimybe sutrumpinti pasiūlymų pateikimo terminus, jis turi užtikrinti, kad šiuose skelbimuose būtų pateikta pakankamai detali informacija apie pirkimo objektą, kainodaros taisyklėse numatytą kainos apskaičiavimo būdą bei kita būtina informacija⁶, kad SVV subjektai suspėtų laiku parengti pasiūlymus.

Mokėjimų (atsiskaitymo) užtikrinimas

Vienas dažniausiai įvardijamų SVV subjektams pirkimuose dalyvauti trukdančių veiksnių – pernelyg ilgas laikas tarp prekių pristatymo /paslaugų suteikimo / darbų atlikimo ir apmokėjimo už juos. Perkančioji organizacija privalo užtikrinti, kad sutartiniai mokėjimai būtų atliekami laiku – sutartyje turi būti nustatytas ne ilgesnis kaip 30 dienų⁷ apmokėjimo laikotarpis nuo sutarties įvykdymo datos. Vis dėlto, dažnam SVV subjektui net ir šis terminas yra gerokai per ilgas. Pirkimo vykdytojai turi suprasti, kad verslas, o ypač smulkusis, kenčia dėl pavėluotų mokėjimų, kurie trukdo ne tik plėsti verslą, tačiau ir vykdyti kasdienes operacijas – atsiskaityti su savo tiekėjais, gamintojais, mokėti atlyginimus darbuotojams ir t. t.

Jeigu pirkimo vykdytojas turi galimybę atsiskaityti greičiau nei reikalaujama pagal teisės aktus, rekomenduojama nustatyti trumpesnį atsiskaitymo terminą. Jeigu pirkimo vykdytojas dažniausiai turi galimybę atsiskaityti anksčiau, tačiau nenori prisiimti tokio įsipareigojimo ir jo nustatyti pirkimo sutartyje, jis galėtų pirkimo sąlygose pateikti neįsipareigojančius, istorinius duomenis apie tai, kokiais terminais anksčiau buvo atliekami atsiskaitymai pagal kitą sutartį dėl to paties pirkimo objekto. Tokiu būdu SVV subjektai galėtų įvertinti, kokio atsiskaitymo termino galima tikėtis, net jeigu pirkimo vykdytojas ir neįsipareigojo per jį atsiskaityti.

⁶ [2017 m. birželio 21 d. Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus įsakymas Nr. 1S-92 „Dėl Skelbimų teikimo Viešųjų pirkimų tarnybai tvarkos ir reikalavimų skelbiamai supaprastintų pirkimų informacijai aprašo ir supaprastintų pirkimų skelbimų tipinių formų patvirtinimo“](#)

⁷ [Lietuvos Respublikos mokėjimų, atliekamų pagal komercines sutartis, vėlavimo prevencijos įstatymo 5 straipsnis](#)



Svarbu nepamiršti, kad atsiskaitymo terminas daro įtaką pirkimo objekto kainai. Kuo ilgesnis atsiskaitymo terminas, tuo bus didesnė pasiūlymo kaina. Sutartyse tarp privataus verslo subjektų galima rasti nuostatų, kurios nustato skirtingas kainas: jeigu būtų atsiskaitoma per 5 dienas nuo prekių pristatymo (arba apskritai atliekant išankstinį apmokėjimą) kaina būtų mažesnė, negu ta, kurią prašoma mokėti atsiskaitant po 30 dienų nuo prekių pristatymo.

Aiškliai aprašius kainodaros taisykles pirkimo dokumentuose bei sutartyje, nėra jokių priešasčių, kodėl toks mokėjimo būdas negalėtų būti taikomas ir viešojo pirkimo sutartyse.



SVV subjektų galimybę dalyvauti pirkimuose riboja bei kainą dirbtinai kelia ir pirkimo objekto specifikos neatitinkanti kainodara. Pavyzdžiui, (programinės) įrangos „gamintojo palaikymo paslaugos“ iš gamintojo paprastai perkamos metams. Jeigu pirkimo vykdytojas pirkimo dokumentuose nustatys, kad su tiekėju atsiskaitys kiekvieną mėnesį (o dar ir sutartį galės nutraukti bet kuriuo metu), tokiu atveju tiekėjas vis tiek turės

iš gamintojo paslaugas pirkti visiems metams, iš karto sumokėdamas visą sumą „į priekį“, taigi iš esmės „paskolindamas pinigus“ pirkimo vykdytojui arba, iš esmės, parduodamas jam paslaugas išsimokėtinai. Be jokios abejonės, toks atsiskaitymo būdas ne tik nepatrauklus SVV subjektams, tačiau ir gerokai padidina pirkimo vykdytojui mokamą sumą – nemokamų pietų nebūna, tad ir už tokią „paskolą“ tenka susimokėti.



Rekomenduojama nurodyti ne sąlyginius, bet konkrečius atsiskaitymo su SVV subjektu terminus. *Pavyzdžiui, kai pirkimo vykdytojui būtina atlikti viešąjį pirkimą ir sudaryti pirkimo sutartį dar negavus finansavimo, pavyzdžiui, iš Europos sąjungos struktūrinių fondų ar kitų finansavimo šaltinių, tai rekomenduojama pirkimo sutartyje nustatyti, kad pirkimo sutartyje numatytos paslaugos teikiamos (darbai atliekami) tik patvirtinus*

finansavimą ir paslaugų teikimo (darbų atlikimo) pradžia atidedama, kol bus patvirtintas finansavimas, o atsiskaitymas atliekamas per x dienų nuo pirkimo sutartyje numatytų paslaugų suteikimo (darbų atlikimo).

Atsiskaitymas su subrangovais, subtiekejais, subteikėjais

SVV subjektai neretai pirkimuose dalyvauja ir netiesiogiai – juos stambesni tiekėjai pasikviečia būti subrangovais, subtiekejais, subteikėjais. Tokiu atveju apmokėjimą jie gauna dar vėliau – neretai tiekėjas sumoka subrangovams tik tada (ir dar pridėjus papildomą terminą), kai pats gauna apmokėjimą iš pirkimo vykdytojo. Pasitaiko ir atvejų, kai bankrutavus pagrindiniam rangovui, jo pasitelkti subrangovai taip ir negauna apmokėjimo už savo atliktus darbus, todėl taip pat susiduria su finansiniais sunkumais.

Šioms problemoms spręsti taikomas tiesioginio atsiskaitymo su subrangovais mechanizmas.

Pirkimo vykdytojas pirkimo dokumentuose turi⁸ nustatyti tiesioginio atsiskaitymo su subtiekejais galimybę ir tokio atsiskaitymo tvarką. Pirkimo vykdytojui numačius tiesioginio atsiskaitymo galimybę, o subtiekejui pageidaujant tokio atsiskaitymo, subtiekęjas raštu kreipiasi į pirkimo vykdytoją. Tokiu atveju sudaroma trišalė sutartis tarp pirkimo vykdytojo, tiekėjo ir jo subtiekejo, kurioje aprašoma tiesioginio atsiskaitymo su subtiekeju tvarka, atsižvelgiant, kaip tai yra numatyta pirkimo dokumentuose ir subtiekimu sutartyje, taip pat nustatoma tiekėjo teisė prieštarauti nepagrįstiems mokėjimams. Pirkimo vykdytojas, nustatęs tiesioginio atsiskaitymo su subtiekejais tvarką, negali susiaurinti aplinkybių, kurioms esant galimas tiesioginis atsiskaitymas su subtiekeju, *pavyzdžiui, „rangovui neatsiskaitant su subtiekeju, rangovo bankroto atveju, esant rangovo nemokumo situacijai“* kadangi VPĮ 88 straipsnio 2 dalyje (PĮ 96 straipsnio 2 dalyje) numatyta, kad tiesioginis atsiskaitymas turi būti galimas tuo atveju, *„kai subtiekęjas išreiškia norą pasinaudoti tiesioginio atsiskaitymo galimybe“*.

Delspinigiai

Galiausiai, jeigu pirkimo vykdytojas negali laiku atsiskaityti su tiekėjais, tiekėjams turi būti sumokamas sutartyje nustatytas delspinigių dydis. Pirkimo vykdytojai turi būti sąžiningi ir šios pareigos nevengti. Negalima sutartyje nustatyti tik sankcijas tiekėjui už pavėluotą prekių pristatymą, tačiau nenustatyti sankcijų už pavėluotą mokėjimą. Kad pirkimo vykdytojas už prekes neatsiskaito ne iš blogos valios, o dėl „nepastovaus finansavimo“ ar „projektinio finansavimo“ gal ir galima suprasti, tačiau šios aplinkybės nėra tiekėjo kaltė ir jis neturi nukentėti dėl jų.

Informacija apie pirkimus bei pirkimo dokumentai

Prie SVV subjektams dalyvauti pirkimuose trukdančių aspektų taip pat priskiriamas ir informacijos trūkumas arba informacijos kokybės trūkumas. Svarbios (aktualios) informacijos pateikimas viešai suteikia SVV subjektams nemokamą prieigą prie pirkimo dokumentų. Taip pat SVV subjektams atsiranda galimybė rasti būtent jiems aktualią informaciją. Ne mažiau svarbu ir tai, jog bendravimas elektroninėmis priemonėmis yra greitas ir papildomų kaštų nereikalaujantis bendravimo būdas tarp SVV subjektų ir pirkimo vykdytojų.

Lietuvoje apie viešuosius pirkimus viešai skelbiama nemažai informacijos, jos skelbimas yra centralizuotas – ši skelbiama Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje <https://cvpp.eviesiejipirkimai.lt/>. Šiuo aspektu Lietuvos pasirinktas centralizuotos sistemos modelis yra pranašesnis už kai kuriose ES šalyse taikoma decentralizuotą modelį, kuriame pirkimų sistemos įsigijimu rūpinasi kiekvienas atskiras pirkimo vykdytojas arba atskiras tos

⁸ Tokio reikalavimo galima nesilaikyti tik jeigu sutarties pobūdis neleidžia jo taikyti, o tai dar reikia pagrįsti.

šalies administracinis vienetas (pvz. savivaldybė), taigi toje pačioje šalyje skirtingi pirkimai skelbiami skirtingose svetainėse ir jų paieška tampa itin apsunkinta.

Vis dėlto, net ir tokioje centralizuotoje informacinėje sistemoje yra sričių, ties kuriomis padirbėti gali ir turi patys pirkimų vykdytojai. Tai – bendravimo atvirumas bei informacijos kokybė.

Bendravimo atvirumas ir informacijos kokybė

VPĮ bei PĮ numato, kad pirkimo dokumentai turi būti aiškūs, tikslūs ir be dviprasmybių tam, kad tiekėjai galėtų tinkamai parengti pasiūlymus, o pirkimo vykdytojas nusipirkti tai, kas jam būtina. Pirkimo vykdytojams pateikus neaiškias pirkimo sąlygas, tiekėjams gali susidaryti įspūdis, kad šiame pirkime jau viskas nuspręsta ir pirkimo laimėtojas jau žinomas iš anksto. Toks klaidingas įspūdis gali atgrasyti nuo dalyvavimo pirkimuose bei didinti nepasitikėjimą pirkimo vykdytojais bei skatina neigiamą požiūrį į viešuosius pirkimus apskritai.

Neretai pirkimų vykdytojai pageidauja tęsti bendradarbiavimą su tuo pačiu tiekėju, su kuriuo jau turėjo sutartį. Tolimesnio bendradarbiavimo tikimasi tiek, kad net nesistengiama paruošti išsamius bei aiškius pirkimo dokumentus – dabartinis tiekėjas juk viską ir taip žino, o ir klausimų jokių neklausinėja. Vis dėlto, taip būti neturėtų. Pirkime turi būti sudaryta galimybė dalyvauti tiekėjams, kurie dar nėra vykdę sutarties su pirkimą vykdančia organizacija – tam jiems būtina pateikti pakankamai išsamią bei tikslią informaciją apie pirkimo vykdytojo poreikius ar veiklos ypatumus.



Gali būti naudinga pateikti ne tik reikalavimus pirkimo objektui (techninę specifikaciją), tačiau pateikti ir papildomos informacijos, leidžiančios suprasti pirkimo vykdytojo poreikį bei priežastis, dėl kurių pasirinktas vienas ar kitas sprendimas. Praktikoje pasitaiko, jog tiekėjai pretenziją teikia manydami, kad pirkimo vykdytojas piktnaudžiauja, nustatydamas iš tiesų jam nereikalingus reikalavimus, nors tie reikalavimai yra pagrįsti ir pirkimo vykdytojui būtini. Neretai tiekėjai pripažįsta, kad nebūtų teikę pretenzijos, jeigu būtų žinoję kam skirtas perkamas produktas ir jei būtų supratę, jog šiam tikslui tinkamais produktais jie neprekiuoja. Taigi, pateikus ne tik „sausą“ techninę specifikaciją, bet ir išsamesnę aprašymą arba atsakymą į tiekėjo paklausimą, galima ne tik paskatinti SVV subjektų dalyvavimą pirkime, tačiau ir išvengti bereikalingų, ilgai trunkančių ginčų.

Bendravimas su tiekėjais turi būti mandagus, dalykiškas, tačiau išsamus ir nuoširdus. Į tiekėjų užduodamus klausimus nereikėtų žiūrėti kaip į „trukdymą“ ar „bandymą kabinėtis“. Pirkimo vykdytojai neretai per daug laiko sugaišta aiškindamiesi „ar privalau“ informuoti arba atsakyti, „ar jie gali taip klausti“, „ar reikia atsakyti tiekėjui praleidus terminą klausimams pateikti“, „kodėl turėčiau atsakyti“ bei „kur parašyta, kad privalau“, visiškai pamiršdami, jog tiekėjas informacijos prašo tam, kad galėtų parengti kuo labiau pirkimo vykdytojo poreikius atitinkantį pasiūlymą bei siekdamas išvengti galimų ginčų ateityje. Pirkimo vykdytojui teikiant itin lakoniškus atsakymus ar tokius atsakymus, kuriais duodama suprasti, jog tiekėjas laikomas trukdančiu pirkimo vykdytojo laiką, tiekėjams kyla įtarimų, jog šiame pirkime laimėtojas jau žinomas, o jų

dalyvavimas nepageidaujamas. Tai neabejotinai mažina SVV subjektų norą dalyvauti pirkimuose.

Susipažinti su informacija trukdo ir nepatogus jos pateikimas CVP IS. Pavyzdžiui skenuoti dokumentai, kuriuose neįmanoma paieška, skirtinguose pirkimo dokumentuose pateikiami to paties tipo reikalavimai, pasikartojanti arba prieštaringa informacija. Rekomenduotina, kad visi sąlygų dokumentai būtų pateikiami .docx, .xlsx formatu, o .pdf arba vaizdinių failų formatai būtų naudojami pateikti ne tekstinei informacijai, pavyzdžiui brėžiniams, nuotraukoms.

Informacijos teikimas po pirkimo laimėtojo paskelbimo

VPĮ bei PĮ nustato reikalavimus informacijai, kuri turi būti paskelbta sudarius eilę bei nustačius pirkimo laimėtoją. Vis dėl to, dažnai vien formalus šios informacijos pateikimo nepakanka. Pirkimo nelaimėjusiems tiekėjams, ypač SVV subjektams, būtina paaiškinti, dėl kokios priežasties jų pasiūlymas nebuvo pasirinktas laimėjusiu. Jeigu pasiūlymai buvo vertinti pagal kainos kriterijų, priežastis dažniausiai būna aiški – kito tiekėjo pasiūlyta kaina buvo priimtinesnė. Jeigu pasiūlymai vertinti ir pagal kokybinius kriterijus, būtina nurodyti, kokie buvo laimėjusio pasiūlymo duomenys, lėmę šiam pasiūlymui suteiktus didesnius balus. Lygiai taip pat pirkimo nelaimėjusiam tiekėjui turėtų būti pateikiama bent minimali informacija apie tai, kodėl jam už vieną ar kitą parametą nebuvo skirti maksimalūs balai – bendrais bruožais nurodyti pasiūlymo trūkumus, kurie lėmė žemesnį įvertinimą. Tiekėjai turi suprasti, ką jie galėtų padaryti kitaip bent jau kitame pirkime, jei ir toliau juose dalyvautų.

Praktika rodo, kad gali būti naudinga susitikti su pirkimą laimėjusiu tiekėju, ypač jei jis yra SVV subjektas, tam, kad aptarti būsimą sutarties vykdymą, priežiūrą, lūkesčius bei pageidavimus. Tokie ankstyvi susitikimai leidžia išvengti nemažos dalies galinčių kilti ginčų, vėlavimų ar nesusipratimų.

Ne mažiau svarbu paaiškinti tiekėjui, kurio pasiūlymas yra atmetamas, tokio atmetimo priežastis. Pirkimo vykdytojas neturėtų apsiriboti vien lakonišku pranešimu apie tai, kad tiekėjo pasiūlymas atmestas, detaliam nenurodant atmetimo priežasčių, kadangi toks pranešimas mažina tiekėjų norą ateityje dalyvauti pirkimuose ir kelia nepasitikėjimą viešųjų pirkimų procedūrų skaidrumu, nors tiekėjo pasiūlymas ir buvo atmestas teisėtai. Todėl pirkimo vykdytojo pranešime tiekėjams apie jų pasiūlymo atmetimą turėtų būti nurodomos ir tokį sprendimą nulėmusios priežastys, jeigu reikia, pateikiant nuorodą į aktualią teismų praktiką, VPT skelbtus pranešimus/išaiškinimus ir panašiai. Galimi ir susitikimai su tiekėjais, kurių pasiūlymai atmetami, bei papildomai žodžiu dar paaiškinamos tokį sprendimą lėmusios priežastys, o tai leistų tiekėjui suprasti, kur buvo jo klaidos bei sudarytų galimybę kitam viešajam pirkimui pasirengti kruopščiau.

Informacijos teikimas užtrukus procedūroms

Neretai tiekėjai skundžiasi informacijos trūkumu apie pirkimo procedūrų eigą, ypač jeigu šios procedūros užtruko ilgiau nei įprasta. Pavyzdžiui, jeigu į iš tiekėjo gautą klausimą arba

pretenziją negalite atsakyti greitai, kadangi reikalinga pasikonsultuoti su dalį pirkimo dokumentacijos rengusiu projektuotoju, kuris šiuo metu serga, naudinga būtų informuoti tiekėjus apie susidariusią situaciją bei kad atsakymas bus pateiktas vėliau, atitinkamai pratęsiant pasiūlymų pateikimo terminą. Negaudami informacijos kodėl delsiama atsakyti į jų klausimą, tiekėjai neretai galvoja, jog juos pirkimo vykdytojas tyčia ignoruoja ir net nesirengia pateikti atsakymo. Tokios situacijos mažina tiekėjų, ypač SVV subjektų, pasitikėjimą pirkimų vykdytojais.

Tiekėjų kvalifikacija ir pašalinimo pagrindai

Perkančioji organizacija tarptautinių bei supaprastintų (ne mažos vertės) pirkimų atveju privalo nustatyti bei taikyti privalomus⁹ tiekėjų pašalinimo pagrindus (teistumas už tam tikrus nusikaltimus, mokesčių nemokėjimas ir pan.). Norint įrodyti dalies šių reikalavimų atitiktį, tiekėjai privalo gauti įrodančius dokumentus, išrašus iš valstybės registru, o tai kainuoja bei užima laiko. Dėl šios priežasties kaip pirminį įrodymą reikalaujama kartu su pasiūlymu pateikti Europos bendrąjį viešųjų pirkimų dokumentą ([EBVPD](#)) – įmonių finansinės padėties, pajėgumų ir tinkamumo viešųjų pirkimų procedūrai savideklaraciją. Šiuo dokumentu tiekėjai deklaruoja, jog atitinka pirkimo dokumentuose nustatytus kvalifikacijos reikalavimus bei kad nėra jų pašalinimo iš pirkimo pagrindų. Kai naudojamas EBVPD, dalyviams kartu su pasiūlymu nebereikia pateikti visų įrodomųjų dokumentų – EBVPD naudojamas kaip preliminarus įrodymas, o įrodančių dokumentų reikalaujama tik iš galimo laimėtojo. Taigi, mažėja su dalyvavimu viešajame pirkime susijusi administracinė našta. EBVPD naudojimas mažos vertės pirkimuose nėra privalomas, tačiau yra galimas.

Mažos vertės pirkimų atveju pirkimo dokumentuose nustatyti pašalinimo pagrindų apskritai nėra privaloma. Jeigu pirkimo vykdytojas vis dėlto nusprendžia nustatyti tam tikrus pašalinimo pagrindus, mažos vertės pirkimuose pakanka juos taikyti tokius, kuriuos norint patikrinti nėra būtina, kad tiekėjas teiktų įrodančius dokumentus, kadangi aktuali informacija yra skelbiama viešai ir jų atitiktį pirkimo vykdytojas [galėtų patikrinti pats](#). Pavyzdžiui, duomenų apie teistumą pagal VPĮ 46 straipsnio 1 dalį arba duomenų apie skolą Valstybinei mokesčių inspekcijai pirkimo vykdytojas pats [patikrinti negali](#). Tuo tarpu tai, ar egzistuoja tiekėjo pašalinimo pagrindas pagal VPĮ 46 straipsnio 4 dalies 6 punktą ([nepatikimi tiekėjai](#)) ar VPĮ 46 straipsnio 4 dalies 8 punktą ([neatitinka patikimo mokesčių mokėtojo kriterijų](#)), pirkimo vykdytojas gali patikrinti savarankiškai. Jeigu vis dėlto pirkimo vykdytojas nusprendžia taikyti ir tuos pašalinimo pagrindus, kuriems įrodyti yra būtini tam tikri dokumentai, rekomenduojama ir mažos vertės pirkime kaip pirminį įrodymą naudoti EBVPD dokumentą (arba savo parengtą deklaracijos formą), o įrodančių dokumentų reikalauti tik iš potencialaus laimėtojo.

Pirkimo vykdytojas privalo išsiaiškinti, ar tiekėjas yra kompetentingas, patikimas ir pajėgus įvykdyti pirkimo sąlygas, todėl jis turi teisę nustatyti **būtinus** kvalifikacinius reikalavimus

⁹ VPĮ 46 straipsnio 1, 3, 4 dalys

tiekėjams. Keliami reikalavimai tiekėjų kvalifikacijai turi būti susiję su pirkimo objektu, proporcingi pirkimo objektui, tikslūs, aiškūs ir objektyviai patikrinami. Norėdamas įsitikinti, ar tiekėjui keliamas kvalifikacijos reikalavimas yra proporcingas pirkimo objektui, pirkimo vykdytojas pirmiausia turi įvertinti keliamų reikalavimų visumą, o ne tik kiekvieną atskirą kvalifikacijos reikalavimą.



Svarbu suprasti, kad gerą prekių, paslaugų ar darbų kokybę visų pirma užtikrina tinkamai parinkti, ekonominę naudą suteikiantys pasiūlymų vertinimo kriterijai, aiškūs pirkimo dokumentai, techninė specifikacija bei tinkama sutarties priežiūra, o ne aukšti kvalifikacijos reikalavimai tiekėjui. Naivu tikėtis, kad „patyręs tiekėjas“ dirbs kokybiškai, jeigu tos kokybės net nereikalauosite techninėje specifikacijoje ir netikrinsite ar gavote tai, kas numatyta sutartyje.



Pirkimo vykdytojai aukštus reikalavimus dažnai argumentuoja pirkimo objekto svarba bei noru gauti patikimą bei kuo labiau patyrusį tiekėją, tačiau nepastebi, jog pirkimą laimėjęs „stambus bei patikimas ir patyręs“ rangovas statybos aikštelėje pats darbų apskritai neatlieka – šiuos darbus jis perduoda vykdyti subrangovams, kurie šių reikalavimų neretai formaliai net neatitinka, tačiau sugeba tinkamai vykdyti sutartį. Tai leidžia daryti išvadą, kad pirkimo vykdytojų nustatomi reikalavimai buvo pertekliniai ir nebūtinai pageidaujama rezultatui pasiekti.



SVV subjektams taip pat pirkimuose dalyvauti kliudo ir iš pirmo žvilgsnio labai paprasti kvalifikacijos reikalavimai, kurie apskritai net nėra būtini. Pavyzdžiui, pirkimo vykdytojas vienoje pirkimo dalyje ketino¹⁰ įsigyti vieną elektrinį virdulį, kurio planuota vertė apie 25 eurus, todėl nustatė *reikalavimą, kad tiekėjas „būtų įvykdęs bent vieną elektrinio virdulio pirkimo sutartį, kurios vertė būtų ne mažesnė kaip 17,10 eurų“*. Toks reikalavimas nelogiškas, kadangi elektrinio virdulio pardavimas neturi tokios ypatingos specifikos, jog jo nesugebėtų parduoti tiekėjas, iki tol prekiaavęs mikrobangų krosnelėmis, dviračiais arba apskritai neprekiavęs niekuo. Be to, bet kuris tokių gaminių prekyba užsiimantis tiekėjas ir taip atitiktų šį reikalavimą, tačiau tenkindamas reikalavimą pateikti įrodančius dokumentus tik bereikalingai gaištų laiką arba apskritai nuspręstų neteikti pasiūlymo. Pažymėtina ir tai, kad įprastai dėl elektrinių virdulių pardavimo parduotuvėje pirkėjai rašytinių sutarčių apskritai nesudarinėja, pažymų apie įvykdytas sutartis neteikia. Šiuo atveju pirkimo vykdytojas nustatė beprasmį reikalavimą tik tam, kad jis būtų nustatytas.

Kiti aspektai, į kuriuos reikia atsižvelgti, nustatant kvalifikacijos reikalavimus:

✓ „teisės verstis veikla“ tikrinimas tais atvejais, kai tokios teisės suteikimas nėra atskirai reglamentuotas, t. y. nėra licencijuojamas, dažnu atveju yra formalus ir nereikalingas, perteklinis reikalavimas. Netikslinga prašyti tiekėjo įrodyti teisę verstis „televizorių“ pardavimo

¹⁰ Sunku patikėti, tačiau šis pavyzdys nėra išgalvotas. Toks reikalavimas vieno pirkimo vykdytojo pirkime tikrai buvo nustatytas.

veikla, arba neypatingo statinio statybos veikla, kadangi jokie specialūs sertifikatai ar leidimai tokiai veiklai nėra išduodami;

✓ nustatydamas pernelyg aukštus reikalavimus SVV subjektų kvalifikacijai, pirkimo vykdytojas nesuteikia galimybės pirkimuose dalyvauti didelei daliai SVV subjektų. Pavyzdžiui, pirkimo dokumentuose nustatytas kvalifikacijos reikalavimas, kad *„tiekėjas per pastaruosius 3 metus (arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas veiklą vykdė mažiau nei 3 metus) yra sėkmingai įvykdęs bent 1 tam tikrų paslaugų sutartį, kurios vertė yra ne mažesnė kaip 500.000,00 eurų“*, gali riboti tiekėjų konkurenciją, todėl rekomenduojama suteikti tiekėjui alternatyvą pateikti pirkimo vykdytojui ne tik vieną, bet ir keletą sutarčių, kurių bendra vertė atitiktų reikalaujamą vertę. Siekdamas įvertinti techninius ir profesinius pajėgumus, pirkimo vykdytojas turi pasirinkti tokius kriterijus, kurie suteikia galimybę nustatyti, ar pareiškėjas turi konkrečios sutarties vykdymui reikiamus gebėjimus, ir vengti tokių kriterijų, kurie neturi tiesioginės įtakos pirkimo objektui arba ta įtaka labai nedidelė. Pasirinkti kriterijai neturėtų būti smulkmeniški, reikalaujantys nereikšmingų dalykų. *Pavyzdžiui, reikalavimas, kad bus atsižvelgiama tik į patirtį viešajame sektoriuje, yra nesusijęs su pirkimo objektu ir riboja konkurenciją, kadangi sutarties vykdymas viešajame sektoriuje neturi jokios ypatingos, išskirtinės specifikos, lyginat su analogiškų paslaugų atlikimu privačiam užsakovui.* Rekomenduojama kvalifikacijos reikalavimuose dėl SVV subjekto patirties dažniau nurodyti ne įmonės, o jos darbuotojų patirtį – įmonei keliama patirtis gali eliminuoti neseniai pradėjusius savo veiklą SVV subjektus, kurie turi kvalifikuotus darbuotojus. Pažymėtina, kad tiekėjas, kaip juridinis asmuo, yra atsakingas už žmogiškųjų, finansinių ir kt. išteklių organizavimą, tuo tarpu kokybiškos paslaugos teikimą, darbų atlikimą ar produkto sukūrimą iš esmės užtikrina specialistai, turintys reikiamą išsilavinimą, kvalifikaciją ir patirtį;

✓ Pirkimo vykdytojas, kiekvieno viešojo pirkimo kontekste spręsdamas klausimą dėl reikalavimo pateikti kokybės vadybos ar aplinkos apsaugos sistemų laikymąsi įrodančių sertifikatų, turi atsižvelgti į tai, kad toks reikalavimas susiaurina galimų SVV subjektų sąrašą bei neretai riboja konkurenciją, todėl jis turėtų kreipti ypatingą dėmesį į tokių kriterijų taikymo tikslingumą ir pagrįstumą. SVV tiekėjai neretai neturi finansinių resursų įgyti brangiai kainuojančius sertifikatus, tačiau turi pasirengę ir taiko panašias tvarkas, taisykles, užtikrinančias ne prastesnius rezultatus;

✓ Jungtinės veiklos pagrindu veikiantys SVV subjektai kooperuoja savo turta, darbą ar žinias, todėl jų pajėgumai turėtų būti sumuojami ir vertinami kartu, ir tik pagrįstais atvejais pirkimo vykdytojas gali reikalauti, kad kai kuriuos kvalifikacijos reikalavimus atitiktų kiekvienas grupės narys atskirai. Pirkimo vykdytojas į pirkimo dokumentus **neturėtų** įtraukti tokio reikalavimo, kuris nustatytų, kad *„tuo atveju, kai pasiūlymą pateikia jungtinės veiklos sutarties pagrindu veikianti tiekėjų grupė, kiekvienas jungtinės veiklos dalyvis turi tenkinti visus kvalifikacijos reikalavimus“*. Tokia nuostata reikštų, kad tiekėjui, kaip ūkio subjektų grupės partneriui, nebūtų sudaryta galimybė remtis kitų ūkio subjektų pajėgumais ir, kad bet kuris kitas jungtinės veiklos narys, įgyvendindamas pirkimo sutarties sąlygas, negali prisidėti finansiniais resursais, profesiniais atestatais, sertifikatais, kurie reikalingi pirkimo sutarčiai įvykdyti;

✓ Tikrindamas tiekėjo finansinį ir ekonominį pajėgumą, pirkimo vykdytojas negali reikalauti metinės tiekėjo veiklos pajamų sumos, kuri būtų daugiau kaip du kartus didesnė už numatomą atliekamo pirkimo vertę¹¹.

Pasiūlymo bei sutarties galiojimo užtikrinimai

Neproporcingų finansinių garantijų (pasiūlymo galiojimo užtikrinimo, sutarties įvykdymo užtikrinimo) reikalavimas – dar viena problema, su kuria susiduria SVV subjektai, dalyvaudami viešuosiuose pirkimuose. Reikalauti galima tik proporcingų finansinių garantijų, kurios užtikrintų pasiūlymo galiojimą ir sutarties įvykdymą, įvertinus prievolių neįvykdymo tikėtiną riziką ir galimus nuostolius bei atsižvelgiant į pirkimo sutarties objektą, sutarties trukmę, tiekėjų kvalifikacijos reikalavimus, rinkos sąlygas ir kitas svarbias aplinkybes. Pirkimo vykdytojai turi įvertinti, jog neretai sutarties įvykdymui užtikrinti nebūtina reikalauti užstato, banko garantijos ar laidavimo draudimo, tačiau pakanka numatyti sutartyje kitas pagal Lietuvos Respublikos teisės aktus leistinas priemones, pvz., netesybas (delspinigius, baudas).

Reikalaujant pasiūlymo galiojimo ar sutarties vykdymo užtikrinimo, rekomenduojama nustatyti nedidelius procentinius dydžius nuo pasiūlymo ir (ar) sutarties vertės (pavyzdžiui, 1–5 %).

Taip pat rekomenduojama suteikti tiekėjui alternatyvą renkantis pasiūlymo galiojimo užtikrinimą, pavyzdžiui, leisti pateikti draudimo bendrovės laidavimo raštą, banko garantiją ar atlikti pavedimą į pirkimo vykdytojo sąskaitą.

Turi būti vengiama nepagrįstai ir ilgai užlaikyti dalyvių lėšas. Sulaikytos dalyvių lėšos turi būti nedelsiant grąžinamos, kuomet jų nebereikia siekiamam tikslui, pavyzdžiui atmetus dalyvio pasiūlymą arba sudarius sutartį su kitu tiekėju, pirkimo vykdytojui nebereikia užtikrinti dalyvio pasiūlymo galiojimo, todėl pirkimo vykdytojai nedelsdami turi imtis visų būtinų priemonių dalyviui lėšoms grąžinti.

Sutarčių sąlygos

Rengiant sutarčių sąlygas taip pat svarbu atsižvelgti į SVV subjektų galimybes. Atsiskaitymo terminai šiose gairėse jau buvo aptarti, todėl šiame skyriuje pateikiama keletas patarimų, kaip galima patobulinti pirkimo sutarčių nuostatas kitais aspektais.

Sutartyse turi būti nustatomi protingi ir proporcingi terminai prekėms pristatyti, paslaugoms suteikti ar darbams atlikti. Svarbu įvertinti, kad SVV subjektams dideliame prekių kiekiui (pavyzdžiui baldams) pagaminti gali prireikti šiek tiek ilgesnio termino.

Nustatant prekių pristatymo tvarką, rekomenduojama atsižvelgti į realias tiekėjų galimybes jos laikyti. Neretai pirkimo vykdytojai pageidauja, kad, pavyzdžiui, maisto prekės būtų atvežamos kasdien, ryte ir būtinai iki 8 valandos. Tokios sąlygos riboja tiekėjų galimybes, ypač SVV

¹¹ VPĮ 47 straipsnio 1 dalis.

subjektų. Galima įsivaizduoti, kad tame pačiame mieste keliems pirkimų vykdytojams reikalaujant maisto produktus pristatyti būtinai kasdien, tą pačią valandą, tiekėjai turėtų arba turėti daug transporto priemonių bei prekes pristatančių darbuotojų (kas būtų brangu ir nerealu ne tik SVV, bet ir stambiam verslui), arba šių terminų nesilaikyti ir sumokėti baudą už sąlygų nesilaikymą (net jei tokios ir būtų reikalaujama, stambų verslą tokios sąlygos mažiau baugina nei smulkiuosius tiekėjus, ypač jeigu patys pirkimo vykdytojai nėra pasiryžę griežtai kontroliuoti šios sąlygos laikymąsi).

Tas pats pasakytina apie tiekėjų galimybę pristatyti prekes būtinai nurodytą dieną. Sunku tikėtis ūkininkų dalyvavimo viešuosiuose pirkimuose, jeigu, pavyzdžiui, jie kiekvienos savaitės pirmadienį į miestelyje esančius globos namus turėtų pristatyti po nedidelį kiekį savo gamintos produkcijos. Tuo tarpu visiškai kita situacija galėtų būti, jeigu prekes jie galėtų pristatyti didesniais kiekiais, arba, pavyzdžiui tą dieną, kurią miestelyje vyksta turgus, į kurį jie šiaip ar taip atvyksta prekiauti.

Pirkimo vykdytojai turi suvokti, kad prekių pristatymas sudaro nemažą dalį tiekėjo patiriamų išlaidų, todėl nesąžiningomis laikytinos tokios sąlygos, kurios įpareigoja tiekėją be atskiro užmokesčio (viską įskaičiavus į prekės kainą) pristatyti iš esmės bet kokio dydžio užsakymą. Rekomenduojama pirkimo dokumentuose ir sutartyje nustatyti, kad prekės be atskiro užmokesčio pristatomos, jeigu užsakymo vertė viršija tam tikrą sumą (pavyzdžiui, 100 eurų), arba tam tikrą apimtį (pavyzdžiui 20 tonų), o mažesniems užsakymams numatyti aiškų prekių pristatymo paslaugos įkainį. Taip pat galima pirkimo dokumentus bei sutartį parengti taip, jog prekių pristatymo įkainis būtų aiškus, o prekių kainos būtų pateikiamos be įskaičiuoto pristatymo įkainio. Tokiu atveju pirkimo vykdytojui būtų labiau akivaizdus mažų užsakymų daromas poveikis jo bei tiekėjo patiriamoms išlaidoms ir galutinei mokamai kainai. Tiekėjams taip pat gali būti naudinga, jeigu pirkimo vykdytojai jau pirkimo dokumentuose, kaip papildomą, pagalbinę medžiagą, pateiktų duomenis apie istorinius užsakymus bei vartojimą – kiek, kokių dažnumu bei kokios apimties užsakymus pirkimo vykdytojas teikdavo ankstesnės sutarties vykdymo metu.

Galų gale svarstyti, ar itin smulkūs tiekėjai apskritai yra pajėgūs užtikrinti prekių pristatymą, bei ar prekių tam tikrais atvejais negalėtų atsiimti pats pirkimo vykdytojas arba prekių pristatymo paslaugą įsigytų atskiru pirkimu.

Smulkusis verslas ir vidaus sandoriai

Vadinamieji „vidaus sandoriai“ yra sutartys, kurias be konkurencingų atrankos procedūrų sudaro pirkimo vykdytojai (pavyzdžiui, savivaldybės) su savo įsteigtomis įmonėmis. Tokių sandorių sudarymas, kaip išimtis, yra leidžiamas tiek viešuosius pirkimus reglamentuojančių Europos Sąjungos direktyvų, tiek, atitinkamai, ir nacionalinės teisės aktų bei naudojamas daugelyje kitų ES šalių, tačiau Lietuvoje šia išimtimi buvo ir yra naudojama pernelyg dažnai.

Verslo subjektams sunku įsitvirtinti ar naujiems ūkio subjektams steigti savivaldybėse,

kuriose didelė dalis paslaugų ar darbų perduota savivaldybės įmonėms per vidaus sandorius. Teritorijų, viešųjų erdvių priežiūra, maitinimo paslaugos – tokias paslaugas kai kurie pirkimų vykdytojai siekia perduoti vykdyti savo įsteigtoms įmonėms, motyvuodami, jog privatus paslaugos teikėjai jų nesugeba kokybiškai įvykdyti, nors dažnai kokybės trūkumai atsiranda dėl netinkamo pasirengimo pirkimui (taip „užprogramuojant“ problemas tolimesniuose pirkimo etapuose ar sutarties vykdyme) bei netinkamai vykdomos ar išvis nevykdomos pirkimo sutarčių priežiūros. Atkreiptinas dėmesys, kad privalu prižiūrėti ne tik viešojo pirkimo sutartis, bet ir „vidaus sandorius“, tad vien vidaus sandorio sudarymas savaime nėra garantija, kad viskas vyks sklandžiai .

Siekdamos skatinti smulkųjų bei vidutinį verslą, perkančiosios organizacijos pirmiausiai turėtų rinktis skaidriai ir viešai vykdomą atrankos procedūrą, o „vidaus sandorius“ su savo įsteigtomis įmonėmis sudaryti tik tais atvejais, kai privatus verslas iš tiesų negali pasiūlyti reikiamo pirkimo objekto.

Pasiūlymų vertinimo kriterijai

VPĮ 55 straipsnio 2 dalis (PĮ 64 straipsnio 2 dalis) numato, kad pirkimai, kuriuos atliekant ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas išrenkamas pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykį, turi sudaryti ne mažiau nei 30 % nuo bendros pirkimo vykdytojo pirkimų vertės (neįskaičiuojant mažos vertės pirkimų bei pirkimų pagal VPĮ 72 straipsnio 2 dalį arba PĮ 80 straipsnio 2 dalį), tačiau rekomenduotina perkančiajai organizacijai ir daugiau pirkimų atlikti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą vertinant pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų, kai tai yra įmanoma pagal pirkimo objekto specifiką. Vis dėlto, pirkimo vykdytojas turi suprasti, kad pasiūlymus išrinkti pagal kokybinius aspektus yra žymiai sudėtingiau negu atlikti pirkimą pagal kainos kriterijų, taigi tokiam pirkimui būtinas itin kruopštus pasiruošimas bei geras pirkimo objekto ypatybių supratimas.

Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimas pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų suteikia galimybę įvertinti daugybę skirtingų elementų, susijusių su pirkimo objektu: kokybę, techninius pranašumus, funkcines charakteristikas, garantinę priežiūrą ir techninį aptarnavimą, estetiškes charakteristikas, prieinamumą, tinkamumą visiems vartotojams, socialinius kriterijus, aplinkosauginius kriterijus, inovatyvias charakteristikas ir pan. Tai paskatina rinkos dalyvius suteikti tikrą pridėtinę vertę pirkimo vykdytojui bei skatina inovacijas.

Daugiau apie ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimą pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijų - Viešųjų pirkimų tarnybos parengtose [Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo gairėse](#).

Techninė specifikacija ir inovacijų skatinimas

Pirkimo dokumentuose techninės specifikacijos dažnai apibrėžiamos itin tiksliai, nurodomi visi pageidaujamo pirkimo objekto techniniai parametrai. Taip rengdami technines specifikacijas pirkimo vykdytojai ne tik rizikuoja nustatyti perteklines, konkreciją ribojančias sąlygas, tačiau ir riboja tiekėjų galimybę siūlyti inovatyvius sprendinius. Kuo išsamesnės techninės specifikacijos, tuo didesnė rizika, kad konkretaus gamintojo prekės atsidurs privilegijuotoje padėtyje. Pirkimo vykdytojai turėtų svarstyti galimybę techninę specifikaciją nustatyti ne detalai aprašydami norimo pirkimo objekto savybes, tačiau apibūdindami norimą rezultatą arba nurodydami pirkimo objekto funkcinius reikalavimus (kuomet pirkimo dokumentuose nustatomas norimas pasiekti rezultatas, tuo pačiu detalai iš anksto neaprašant būdų, kuriuos tiekėjas turės taikyti norėdamas pasiekti atitinkamą rezultatą).



Pavyzdžiui, pirkimo vykdytojas ketina vykdyti teritorijos priežiūros paslaugų pirkimą. Užot nustatęs itin tikslią techninę specifikaciją, a) kad tiekėjas privalo kiekvienos savaitės pirmadienį nupjauti žolę, naudodamas žoliapjovę, kuri atitinka pateiktus techninės specifikacijos reikalavimus, be kita ko, apibžrėžiančius jos maksimalų skleidžiamą triukšmo lygį, galėtų tiesiog apibrėžti siekiamą rezultatą arba b) kad visos sutarties vykdymo metu, tiekėjas turi užtikrinti, jog žolė pievoje nebus aukštesnė kaip 2,5 centimetro. Antruoju atveju, tiekėjai galėtų rezultatą užtikrinti įvairiais būdais, pavyzdžiui naudojant žoliapjovę arba žolės pjovimo robotus, o žolė šienaujama būtų tokiu dažnumu, koku būtina. Tai neribotų tiekėjų galimybės siūlyti inovatyvius sprendimus, pritaikant savo žinias bei panaudojant technologijas, apie kurias pirkimo vykdytojas nebuvo susimastęs arba jų net nežinojo esant.

Dokumento versijos

Versija	Data	Pastabos, papildoma informacija
1.	2020-02-14	Pradinė dokumento versija. Šis dokumentas.

Naujausios versijos ieškokite [VPT svetainėje](#)