
Pasirengimas pirkimui ir konkurencija: esminiai aspektai



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

Apie ką kalbėsime?

- Tendencijos: Lietuva SMS
- Naujasis viešojo pirkimo DNR
- Ryšys su rinka kaip priemonė stiprinti konkurenciją
- Galimybės smulkioms ir vidutinėms įmonėms
- Techninės specifikacijos svarba
- Kvalifikacijos reikalavimai – mažiau yra daugiau
- Kiti konkurencijai svarbūs aspektai





PIRKIMŲ VYKDYTOJAS PAGAL TEISĖS
AKTŲ REIKALAVIMUS JO VEIKLAI

- Korupcija?
- Blogi ketinimai?
- O gal...
- Žinių...
- Laiko trūkumas?

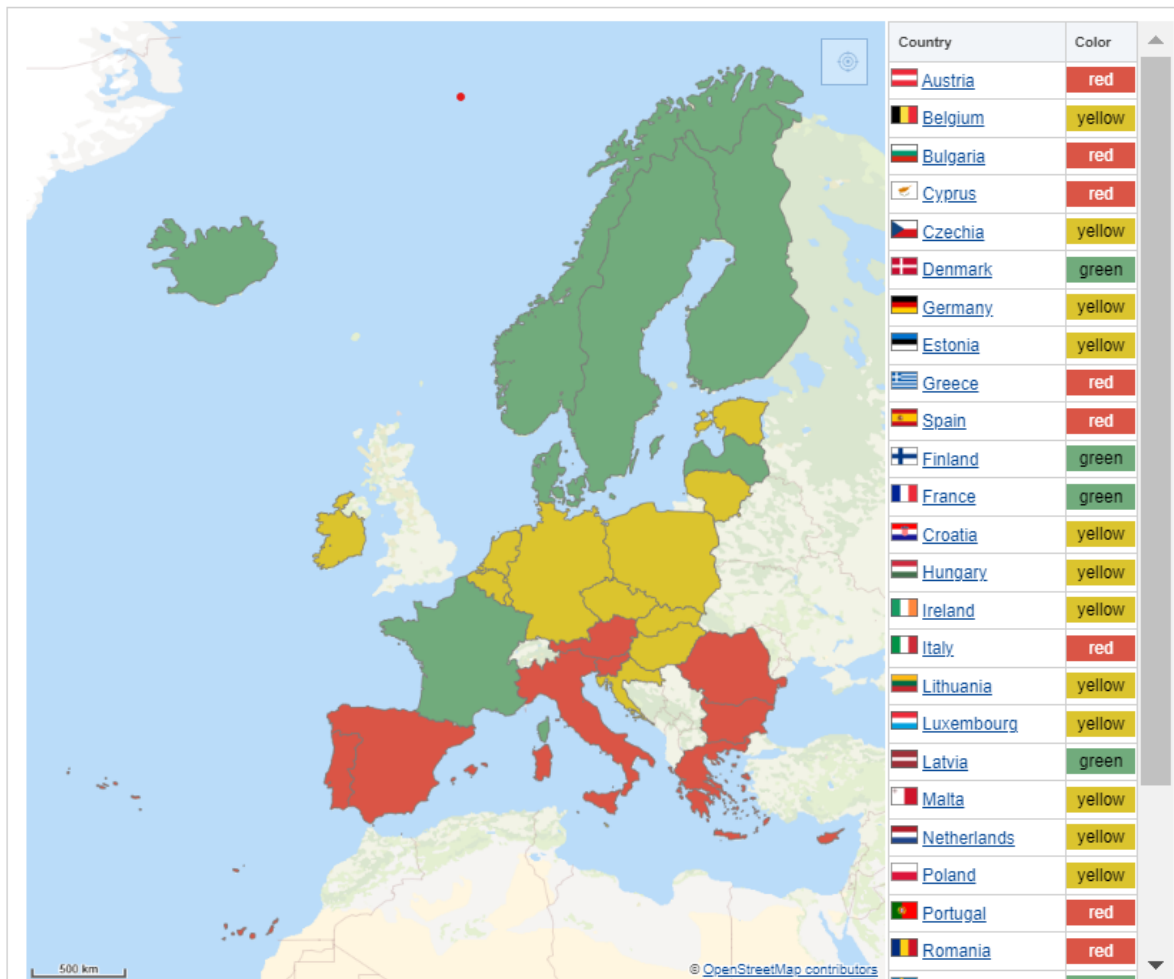
PIRKIMŲ VYKDYTOJAS REALYBĖJE





**TENDENCIJOS:
LIETUVA SMS**

Overall performance (all 12 indicators combined)



[Public Procurement | Single Market Scoreboard \(europa.eu\)](http://europa.eu)

ES bendrosios rinkos švieslentė

- Metinė EK apžvalga
- 12 indikatorių
- Žalia-geltona-raudona
- Tarptautinės vertės pirkimai

4 „raudonos“ sritys:

- 1** – vieno tiekėjo pirkimai
- 2** – neskelbiami pirkimai
- 4** – bendrai atliekami pirkimai
- 5** – pasiūlymų vertinimo kriterijai



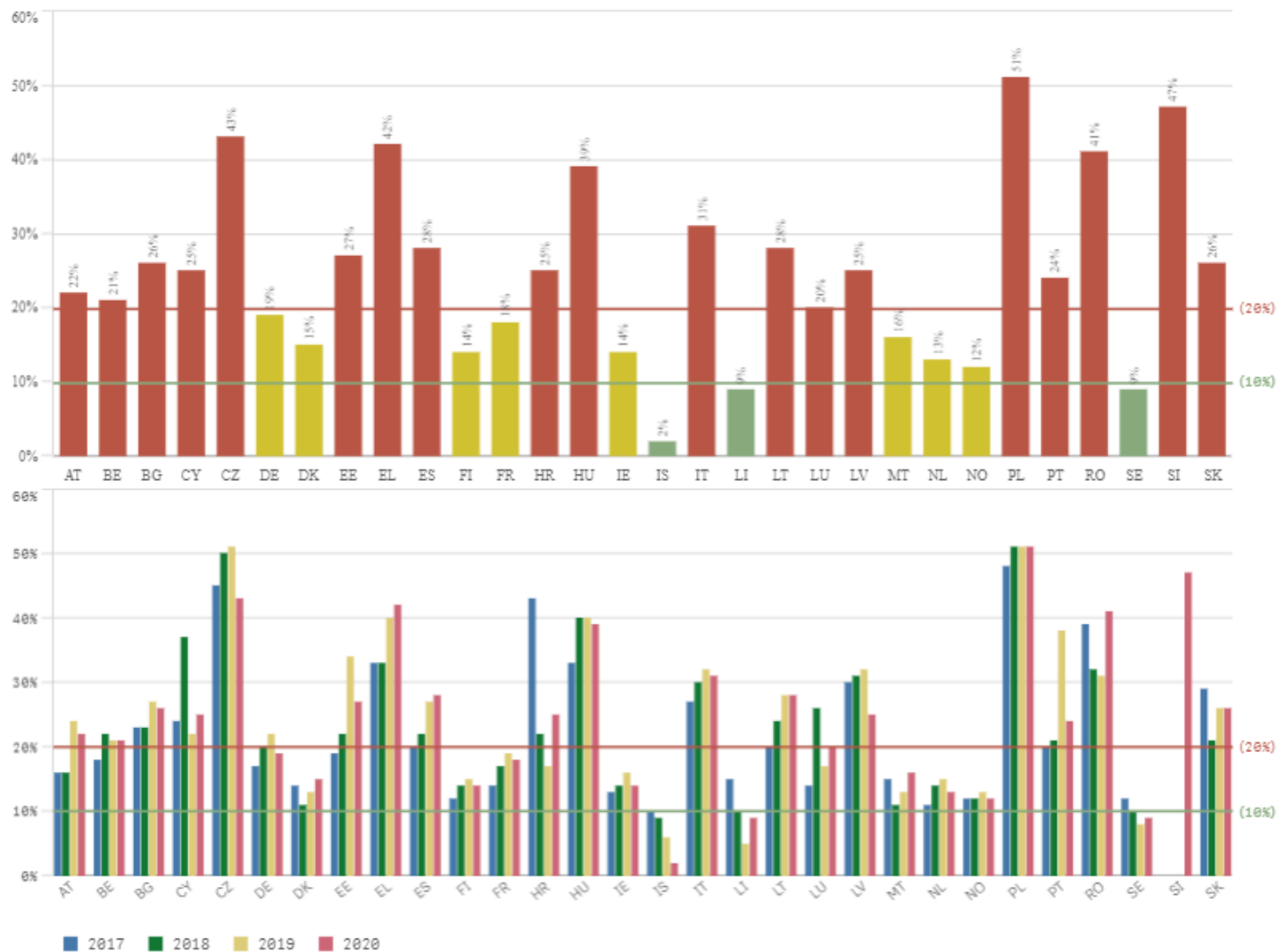
Indicator [1]: Single bidder

This chart measures the proportion of contracts awarded where there was just a single bidder (excluding framework agreements, as they have different reporting patterns; direct awards i.e. negotiated without a call for competition/award without prior publication of a contract notice are also excluded, since for such procedures the legislator did not foresee competition).

Kur esame



Kur reikėtų būti



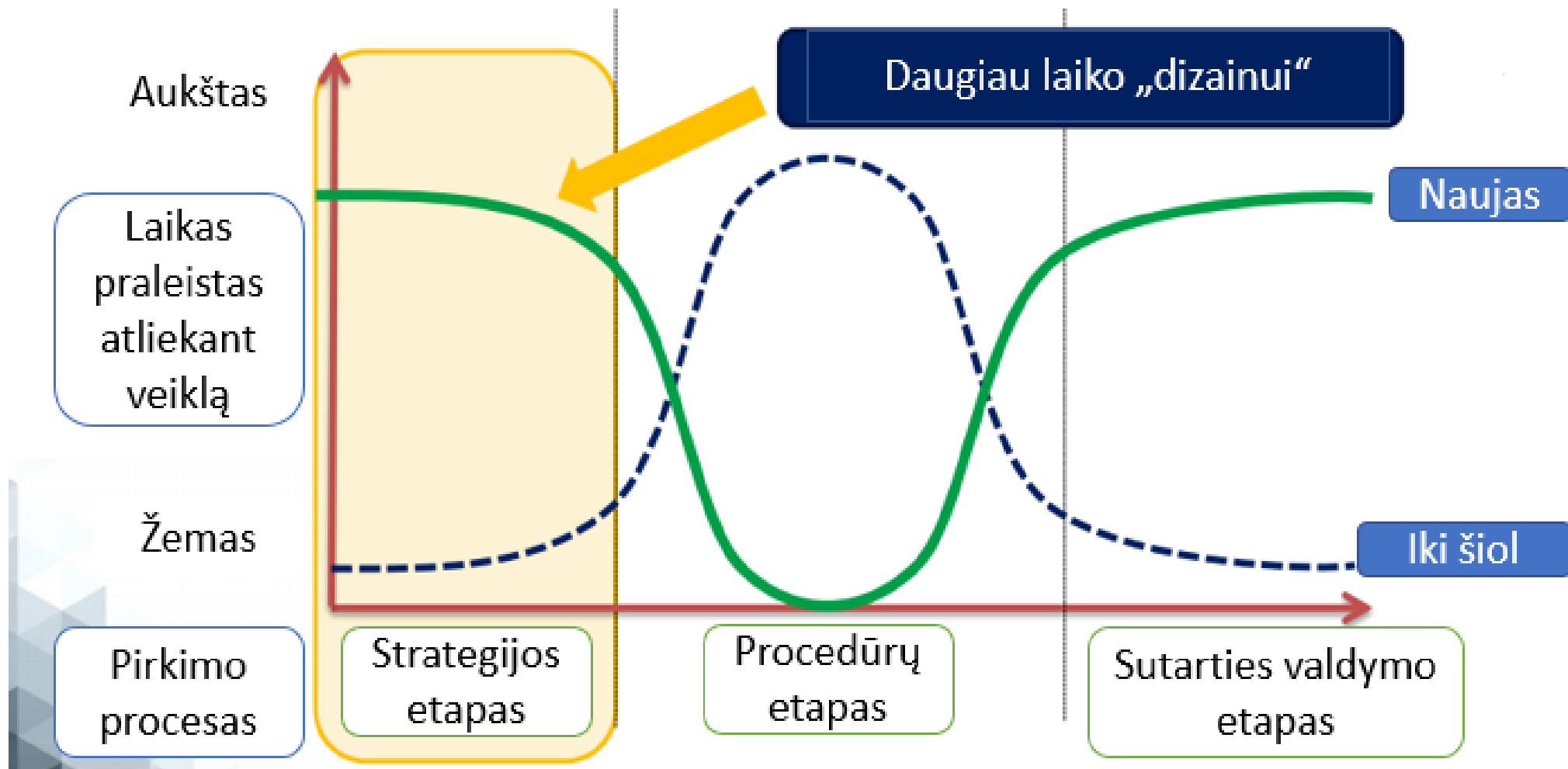


NAUJASIS VIEŠOJO
PIRKIMO DNR

- Daugiau dėmesio pasirengimui pirkimui
- Daugiau dėmesio sutarties priežiūrai
- Pirkimo procedūra – techninis etapas
- Pradėdami galvojame apie pabaigą



Iliustracija: Austrijos Federalinė pirkimų agentūra





RYŠYS SU RINKA

- Ryšio su rinka svarba konkurencijai
- Rinkos tyrimas, konsultacija
- Kokios rizikos?



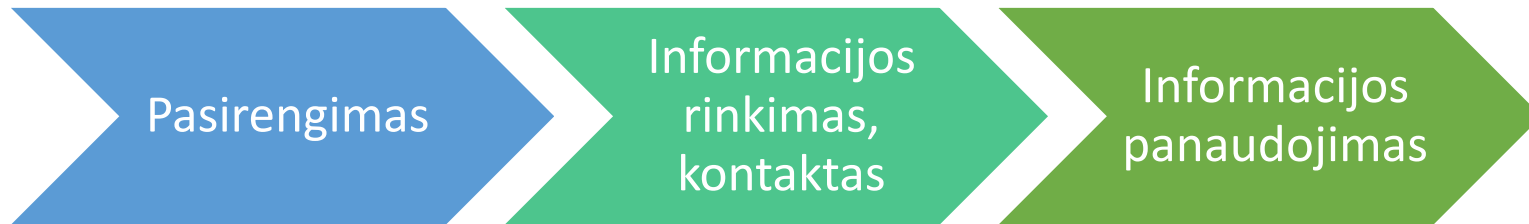
RINKOS TYRIMAS, KONSULTACIJA I



- Direktyvos 2014/24/ES 40 str.
- VPĮ 27 str.
- Minimalus reglamentavimas
- „Išplaukusi“ skirtis
- Intencija – rinkos konsultacija kaip neprivalomas mechanizmas

laissez faire

- Ką noriu, tą darau?
- **Būtinybė užtikrinti konkurenciją** (direktyvų ir nacionalinis reglamentavimas)



- Ką aš žinau?
- Ką reikia sužinoti?
- Logistika

Klausimynai, rinkos tyrimų ataskaitos, renginiai, kt.

- Techninė specifikacija
- Kvalifikacijos reikalavimai
- Sutarties sąlygos
- Pirkimo strategija



RINKOS TYRIMAS, KONSULTACIJA II



„Namų darbai“ PO

„Atsijojame“, kas iš tiesų svarbu, o kas – tik pageidautina

Tiesioginė įtaka konkurencijai



RYŠIO SU RINKA SVARBA VIEŠUOSIUOSE PIRKIMUOSE - PIRKĖJAS



Geresnis įsigyjamo pirkimo objekto išmanymas

- Atvirumas tiekėjams
- Skaidrumas

Paprasciau nusistatyti techninės specifikacijos reikalavimus, kvalifikacijos reikalavimus tiekėjui, sutarties sąlygas



Mažesnės galimybės trečiųjų šalių poveikiui

Geriau užtikrinama konkurencija



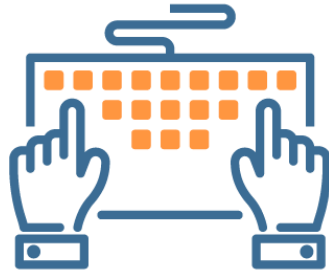
- Galimybių ir rizikų identifikavimas
- Optimali pirkimo strategija

RYŠIO SU RINKA SVARBA VIEŠUOSIUOSE PIRKIMUOSE - TIEKĖJAS



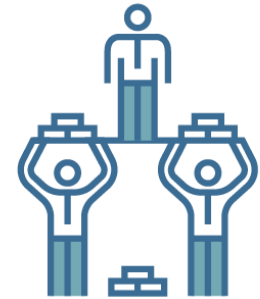
Galimybė pademonstruoti, ką gali pasiūlyti

Galimybė užduoti klausimus ankstyvoje stadijoje



Geresnis informuotumas apie pirkėjo poreikius ir planus

Galimybė geriau pasirengti pirkimui



„Aš nesiūlau, nes neperka – Aš neperku, nes nesiūlo“ situacijos pokytis



- Didesnis pasitikėjimas pirkėju
- Didesnis susidomėjimas pirkimu

RINKOS TYRIMAS, KONSULTACIJA III – RIZIKOS?



Jei nevykdome/vykdome netinkamai:

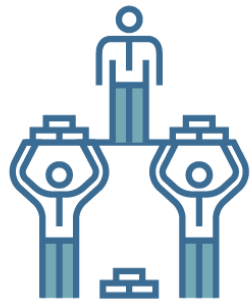
- Sąlygų sudarymas konkrečiam tiekėjui
- Ankstyvi sprendimai dėl konkretaus sprendinio
- Negebėjimas apsaugoti jautrią informaciją
- Nesąžiningo elgesio regimybė – pakirstas pasitikėjimas, nenoras dalyvauti



Mums padės:

- Etiškas elgesys
- Jokio favoritizmo (nei tiekėjams, nei sprendiniams)
- Atvirumas naujovėms
- Jautrumas tiekėjų interesams
- Atskaitingumas





GALIMYBĖS SVV

- SVV reikšmė
- Pagrindinės kliūtys SVV subjektų dalyvavimui pirkimuose
- Ką daryti?



SVV REIKŠMĖ

Labai maža, maža, vidutinė
įmonė
(LR smulkaus ir vidutinio
verslo plėtros įstatymas)

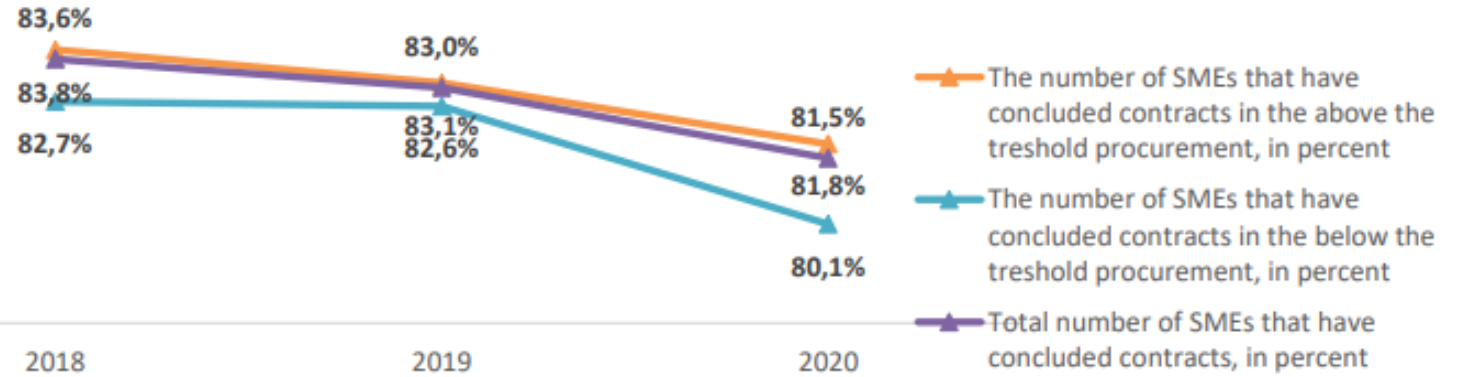


Viešųjų pirkimų direktyvose – ypatingas
dėmesys

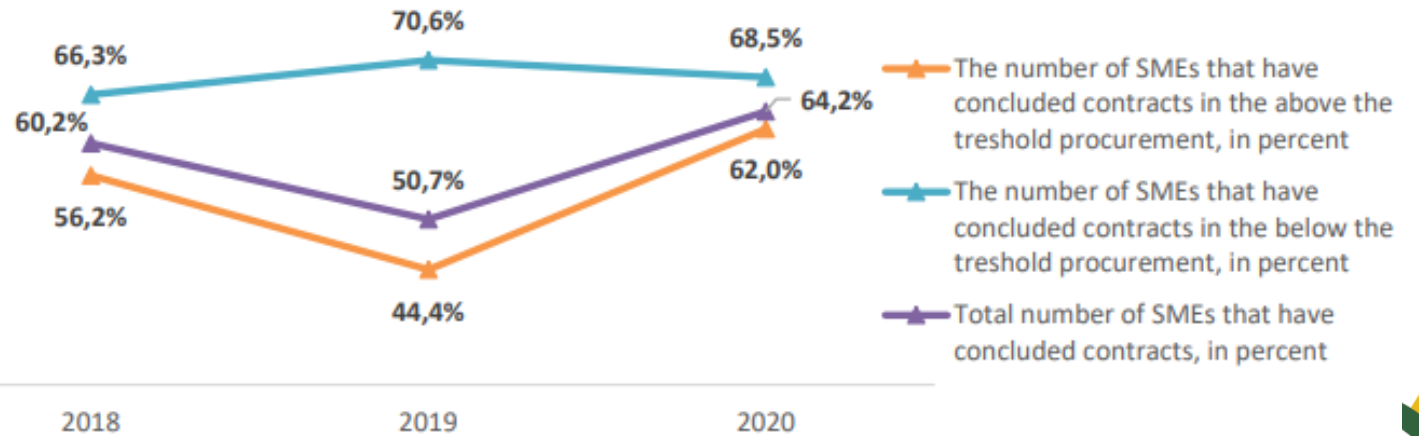
Vyraujantis tiekėjo tipas Lietuvoje

SVV sekasi – ar reikia dar
kažką daryti?

Sutarčių skaičius



Sutarčių vertė

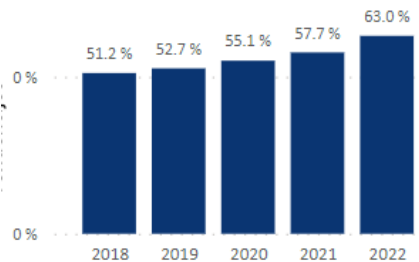


Ilustracijos: Viešųjų pirkimų tarnyba

Vieno tiekėjo pirkimų
skaičiaus dalis, %



63.0 % 5.3 %

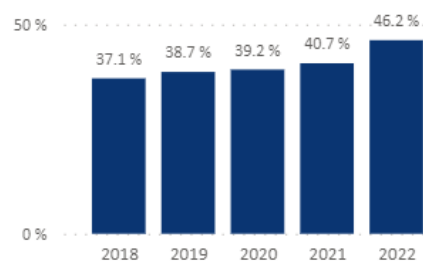


[Detaliau](#)

Vieno tiekėjo pirkimų (su atm.
pasiūl.) skaičiaus dalis, %



46.2 % 5.5 %

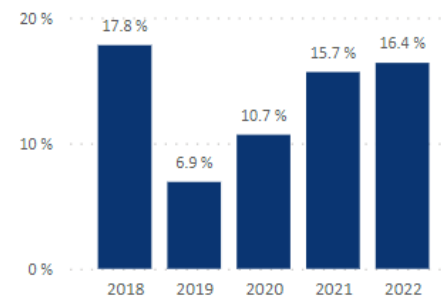


[Detaliau](#)

Vieno tiekėjo pirkimų
vertės dalis, %



16.4 % 0.7 %

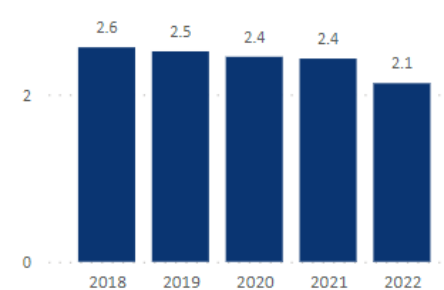


[Detaliau](#)

Vid. pasiūlymų skaičius (su atm.
pasiūl.) pirkimo daliai, vnt.



2.1 -0.3



[Detaliau](#)

Ilustracija: Viešųjų pirkimų tarnyba

KLIŪTYS DALYVAVIMUI PIRKIMUOSE



Nereikia kokių nors privilegijų ar teikti SVV subjektams prioritetą

Užtenka pašalinti perteklinius reikalavimus, administracinio pobūdžio, kt. kliūtis

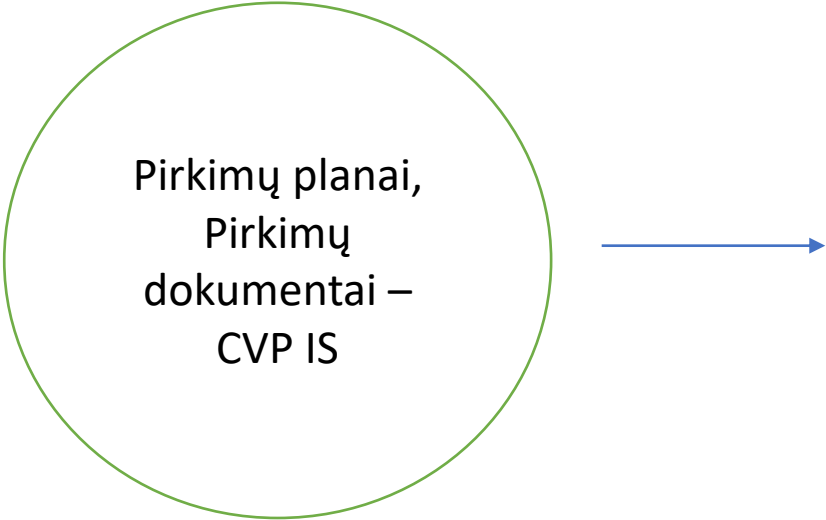


- Informacijos apie pirkimus trūkumas
- Pirkimai neskaidomi į dalis arba pirkimo objektai bereikalingai apjungiami
- Neaiškūs pirkimo dokumentai
- Neproporcingi/ nepagrįsti kvalifikacijos reikalavimai
- Pernelyg trumpi pasiūlymų pateikimo terminai
- Atsiskaitymo su tiekėjais problemos
- Mažai erdvės inovacijoms
- Kitos sutarčių nuostatos
- Prioritetas kainos kriterijui



INFORMACIJA APIE PIRKIMUS, PIRKIMO DOKUMENTAI

Pirkimų planai,
Pirkimų
dokumentai –
CVP IS



- Ar mano pirkimo dokumentai aiškūs? Naujas vs dabartinis tiekėjas
- Ar aš juos rengiau copy-paste principu?
- Koks mano požiūris į aktyviai pirkimu besidominčius tiekėjus?
- Atsakyti ar neatsakyti – štai kur klausimas? (terminai, prievolės)
- Proaktyvus požiūris į informacijos teikimą pirkimo procedūrų metu
- Neskaidrumo regimybė
- Atgalinio ryšio suteikimas pirkimo nelaimėjusiems tiekėjams



PIRKIMŲ NESKAIDYMAS / BEREIKALINGAS APJUNGIMAS



- Prievolė skaityti pirkimo objektą (tarptautinės vertės pirkimas)
- Galimybė skaidyti pirkimo objektą (supaprastintas pirkimas)
- Prievolė skaidyti pirkimo objektą, įsigyjant statinio statybos darbus ir statinio projektavimo paslaugas

Skaidyk arba pagrįsk
Skaidymas nėra savaiminis tikslas

VPĮ 28 str.

VPĮ pakeitimo projekte tiesiogiai minima konkurencija ir įtaka SVV

Vis dar netinkamai interpretuojama nuostata



Patogiau, kai viskas iš to paties



Masto ekonomija?
Ar tikrai?



O jei centralizuoju?

PASIŪLYMŲ PATEIKIMO TERMINAI, ATSISKAITYMO PROBLEMOS



- Neprotingai trumpi terminai – įprasta praktika
- VPĮ/PĮ – minimalus standartas
- Kiekviename pirkime – individualaus poreikio vertinimas
- Planavimo įgūdžiai?
- Išankstinis informacinis/reguliarus orientacinis skelbimas – terminams sutrumpinti

- Pernelyg ilgi atsiskaitymo terminai sutartyse
- Mokėjimų, atliekamų pagal komercines sutartis, vėlavimo prevencijos įstatymas – 30 d.
- Galimybė tiesiogiai atsiskaityti su subtiekejais
- Kokia kainodara aktuali pagal pirkimo objekto specifiką?
- Sankcijos sau



- Šiandienos aktualijos
- Įsitikinti, ką leidžia sudarytos sutarties sąlygos
- Įsivertinti aktualias kainodaros sąlygas rengiant pirkimo dokumentus
- Darbų atveju – VPT parengta tipinė darbų sutartis



KITOS SUTARČIŲ NUOSTATOS, KAINOS KRITERIJUS

- Protingi, proporcingi terminai įsipareigojimams pagal sutartį įvykdyti
- Ar pagalvota apie tiekėjui tenkančią našta/išlaidas?
- Kokia mano istorija?
- O gal tam tikrus dalykus galiu atlikti ir pats?



- Prievolė didinti pirkimų, kuriuose pasiūlymai vertinami pagal kitus kriterijus, nei kaina, procentą
- Prievolė – ne riba
- Gero pasirengimo svarba
- Galimybė įgyvendinti ir strateginius tikslus (pvz. inovacijos)

Nereikšminga man ≠ nereikšminga tiekėjui

O kaipgi kvalifikacija ir galimybės inovacijoms?





TECHNINĖ SPECIFIKACIJA IR KONKURENCIJA

- Įprastinė techninė specifikacija vs į rezultatą orientuota techninė specifikacija
- Trūkumai ir privalumai
- Potencialas inovacijoms – potencialas naujiems dalyviams



VPĮ/PĮ REIKALAVIMAI TECHNINĖMS SPECIFIKACIJOMS



- VPĮ 37/ PĮ 50 straipsnis
- Reikalavimas užtikrinti konkurenciją ir nediskriminuoti tiekėjų
- Draudžiamos TS nuostatos: konkretus modelis ar tiekimo šaltinis, konkretus procesas, būdingas konkrečiaus tiekėjo tiekiamoms prekėms ar teikiamoms paslaugoms, ar prekių ženklas, patentas, tipai, konkreti kilmė ar gamyba, dėl kurių tam tikriems subjektams ar tam tikriems produktams būtų sudarytos palankesnės sąlygos arba jie būtų atmesti



ĮPRASTINĖ VS Į REZULTATĄ ORIENTUOTA TECHNINĖ SPECIFIKACIJA

- Detaliai apibūdina įsigyjamą objektą
- Tiekėjas neturi laisvės reikiamam rezultatui įgyvendinti
- Nėra erdvės inovacijoms

- Įprasta praktika
- Aukštas išsamumo lygis
- Daugiau kontrolės iš PO pusės
- Negarantuoja gero rezultato

Daugiau galimybių SVV ir naujiems tiekėjams!



- Apibūdina norimą rezultatą/ funkcinis reikalavimus
- Perkančioji organizacija nereguliuoja, kaip pasiekiamas norimas tikslas
- Daug erdvės inovacijoms

- Sudėtingesnis parengimas
- Ryšio su rinka svarba
- Mažiau kontrolės iš PO pusės
- Gebėjimas įvertinti gautą rezultatą

Norėtųsi gauti patarimų kaip elgtis, kai rinkoje atsiranda naujas įrenginys su atnaujintomis geresnėmis funkcijomis, kurias galima būtų išnaudoti ir todėl jis savo parametrais lenkia konkurentų įrenginius. Tačiau atliekant rinkos tyrimą, analogų kol kas nėra ir konkurencijos neįmanoma užtikrinti.

Senesnių versijų įrenginį perkančioji jau turi ir jai nebereikia pirkti senesnės versijos, ji siekia įsigyti naujesnės versijos įrenginį su papildomomis funkcijomis, nes siekia modernizuoti savo turimus įrenginius ir panaudoti juos pvz. studentų mokymo tikslais.

Kaip elgtis perkančiajai organizacijai, kad racionaliai išnaudoti lėšas, t.y. nepirkti jau turimų savybių įrenginio, o įsigyti atnaujintą versiją, bet kartu ir nepažeisti viešųjų pirkimų principų?





**KVALIFIKACIJOS REIKALAVIMAI
IR KONKURENCIJA**

- Minimalizmas – ne mada, o būtinybė
- Reikalavimai reikalavimams
- Svarbios ir detalės, ir visuma



MAŽIAU YRA DAUGIAU



- Pareiga įsitikinti tiekėjo kompetencija, patikimumu ir pajėgumu įvykdyti sutartį
- Nustatome tik tai, kas būtina



Pagrindiniai viešųjų pirkimų principai:

- Lygiateisiškumo ir nediskriminavimo
- Proporcingumo
- Abipusio pripažinimo
- Skaidrumo

PIRKIMO VYKDYTOJO TIKSLAS – TIEKĖJAS, GEBANTIS ĮVYKDYTI SUTARTĮ



REIKALAVIMAI REIKALAVIMAMS



VPJ 47 str. 1 d.

- Tikslūs ir aiškūs
- Susiję su pirkimo objektu
- Proporcingi
- Dirbtinai neribojantys konkurencijos

Atkreipkime dėmesį, ar:

- Gerai žinome rinką?
- Jei ne – rinkos tyrimas/konsultacija?
- Kokia turima panašių pirkimų patirtis (mano, kitų)?
- Ar galiu nustatyti reikalavimus savarankiškai? O gal reikalinga eksperto pagalba?
- Ar jų tikrai reikia? Ar konkretus reikalavimas vistik nebūtinus?
- Ar reikalavimai neatgraso SVV subjektų nuo dalyvavimo?



KITI KONKURENCIJAI SVARBŪS ASPEKTAI

- PD standartizavimas (sąlygos, formos, VPT parengti dokumentai)
- Bendradarbiavimas su kitais panašių pirkimų vykdytojais
- Grįžtamasis ryšys iš tiekėjų
- Patirčių analizė
- O gal tai išvis kitokio pobūdžio problema?



Ačiū!

