



VIEŠŲJŲ PIRKIMŲ STATYBOS SEKTORIUJE PROBLEMATIKOS TYRIMAS IR APŽVALGA

Mindaugas Takažauskas

Vilniaus Gedimino technikos universitetas

El. p. mindaugas.takazauskas@vgtu.stud.lt

Anotacija. Viešieji pirkimai yra svarbi ekonomikos dalis – bendra per šias procedūras išleidžiamų lėšų suma prilygsta dešimtadaliui bendrojo šalies vidaus produkto arba trečdaliui Lietuvos nacionalinio biudžeto. Tokios pirkimų apimtys rodo, kad viešieji pirkimai yra ir bus viso šalies ūkio variklis, todėl straipsnyje apžvelgiama statybų sektoriuje vyraujanti viešųjų pirkimų problematika Lietuvoje bei pasaulyje, taip pat aprašomas atliktas perkančiųjų organizacijų bei tiekėjų tyrimas apie jų požiūrį į šiuo metu Lietuvoje vykstančius viešuosius statybos darbų pirkimus.

Reikšminiai žodžiai: viešieji pirkimai, viešųjų pirkimų įstatymas, rangovas, kvalifikacija, pirkimas, konkursas, procedūra.

1. Įvadas

Viešieji pirkimai - ekonomikos sritis, prekės ar paslaugos pirkimas, taip pat kitos paslaugos, organizuojamos valstybės, savivaldybės įstaigos, organizacijos ar įmonės. Tikslai - mažiausia kaina, esant tinkamai kokybei, viešojo sektoriaus ekonominės veiklos skaidrumo užtikrinimas, sąlygų (alternatyviems paslaugų teikėjams arba prekių pardavėjams) konkuruoti sudarymas (Grilo, Jardim-Goncalves 2010).

Tradicioniai konkurencinio tipo statybos pramonėje vykdomi pirkimai literatūroje aprašomi kaip kvietimas tiekėjams parengti ir teikti vienkartinis pasiūlymus sutarties sudarymui, grindžiamus išsamiais konsultantų parengtais projektiniais dokumentais, atsižvelgiant į kliento poreikius. Tokie pasiūlymai vertinami ir pirkimo sutartis sudaroma pagal mažiausios kainos kriterijų. Šio neoklasikinio požiūrio į pirkimus pagrindinė prielaida yra ta, kad pasiūlymo kaina veda prie sėkmingo sprendimo priėmimo, o sprendimo priėmėjas gali pasiekti teigiamą galutinį rezultatą (Pesamaa *et al.* 2009).

Tinkamo statybos rangovo parinkimas yra vienas iš svarbiausių sprendimų, kuris turi lemiamą įtaką plėtojamo projekto pažangai ir sėkmei. Išankstinis rangovo įvertinimas yra dažniausiai naudojamas procesas siekiant nustatyti rangovo kvalifikaciją, žinomumą rinkoje bei patikimumą. Apskritai kvalifikacijos patikrinimas yra atliekamas norint nustatyti geriausią, t. y. tinkamiausią rangovą iš visų tiekėjų, įvertinant visų jų ekonominius ir techninius rodiklius, kokybės standartus,

praeities rezultatus ir kitas charakteristikas (Banaitienė, Banaitis, 2006).

Rangovų parinkimui yra atliekamos įvairios procedūros, tokios kaip atviri konkursai, riboti konkursai arba derybos. Rangovo parinkimo iš visų konkurso dalyvių procesas gali būti suskirstytas į du etapus: kvalifikacijos patikrinimas ir galutinė atranka. Rangovo kvalifikacijos patikrinimą apima atrankos procedūra, paremta iš anksto nustatytų kriterijų sudarytu rinkiniu (Russell *et al.* 1992). Kaip teigia Palaneeswaran (Palaneeswaran, Kumaraswamy 2001), rangovų kvalifikacinė atranka reikalinga tam, kad klientas minimizuotų nesėkmės riziką ir padidintų projekto vykdymo efektyvumą, nustatant minimalius rodiklius, kurių neatitinkantys rangovai nebus atrankami.

F. Ling (Ling 2005) nagrinėjo konkursų praktiką Australijoje, Kanadoje, Saudo Arabijoje, Singapūre, Jungtinėje Karalystėje ir Jungtinėse Amerikos Valstijose. Vyriausybinuose projektuose rangovų atranka pagal tam tikrus skirtingus pirkimų būdus yra privaloma pagal įstatymus. Tačiau anot G. Ang (Ang, Groosman, Scholten 2005), tradicinės viešųjų pirkimų formos ir konkursai, palaikomi normų, ir kuriuose sprendimai priimami remiantis techninėmis specifikacijomis bei mažiausios kainos kriterijumi, yra tinkami tik įprastiniams projektams, tačiau netinkami pirkimams, kuriuose esminis kriterijus nėra vien tik darbų atlikimo kaina, tačiau ir kokybė, darbų atlikimo terminas, kiti techniniai ir architektūriniai sprendiniai. Rangovo parinkimas pagal

mažiausios kainos kriterijų yra pagrindinė statybos projektų prastų rezultatų priežastis.

Rangovo kvalifikacija (finansinis pajėgumas, profesinė patirtis, pagrindinės vykdomos veiklos pobūdis, darbų apimtys, techninio personalo kvalifikacija ir patirtis ir pan.) ir projekto ypatumai (darbų vykdymo terminai, rūšis, vertė, trukmė, sudėtingumas, vieta, sutarties tipas ir variacija tarp rangovo pasiūlymo kainos ir sekančios mažesnės kainos ir pan.) yra pagrindiniai veiksniai, pagal nutylėjimą lemiantys rangovo parinkimą (Al-Sobiei *et al.* 2005). Statybos projektuose laiko praradimas ir kainos padidėjimas yra glaudžiai susiję su rangovų kvalifikacijos rodikliais (finansiniais, techniniais, patirties ir kt.). Rangovo teikiamų paslaugų kokybės užtikrinimas statybos projektuose laikomas gyvybiškai svarbiu visiškam kliento poreikių patenkinimui.

2. Viešųjų pirkimų problematika

Viešieji pirkimai yra itin įdomi sritis, kadangi vyriausybės be privačiųjų pirkimų valdymo problematikos turi spręsti pagrindinę problemą viešųjų pirkimų valdyme: kaip be rinkos spaudimo išlaikyti visuomeninius pirkėjus atskaitingais įvairioms agentūroms ir kontroliuoti jų mokestines prievoles (Spagnolo 2012).

Diskusijos apie viešuosius pirkimus didžiausią intensyvumą Europoje pasiekė tuo metu, kai iš esmės buvo peržiūrėtos 2004 metais priimtose Direktyvos 17 ir 18 (Europos Parlamento ir Tarybos Direktyva 2004/17/EB, 2004/18/EB 2004), kurios koordinuoja viešuosius pirkimus visose Europos Sąjungos (ES) šalyse. Tačiau vis dar gajos diskusijos ir Jungtinėse Amerikos Valstijose (JAV), ypač kalbant apie valstybinių pirkėjų pirkimų apimtį, kokias jas reikia palikti norint sumažinti sandorių parengimo išlaidas, taip pat apie naudojamus ankstesnių pirkimų veiklos rodiklius, kurių naudojimas gali sumažinti naujų Rangovų galimybes patekti į rinką (Spagnolo 2012).

Svarbius perkamų darbų kokybės kriterijus itin sunku aiškiai apibrėžti praktiškumo ir ekonomiškumo atžvilgiais, arba jų neįmanoma trečiajai šaliai (pavyzdžiui teismui arba arbitražui) stebėti ir patikrinti vykdant sutartį. Net tuo atveju kai kokybiniai aspektai yra pasirinktinai nurodyti sutartyje ir patvirtinti teismo, sutartinių teisių gynimo kaina ir neigiamas poveikis dažnai užkerta kelią tolimesniems Pirkėjo ir Rangovo santykiams ir neužtikrina sudaryto sandorio veiksmingo valdymo (Spagnolo 2012).

Net formalios viešųjų pirkimų sutartys dažnai vykdomos netinkamai. Pavyzdžiui Centrinės Italijos

viešųjų pirkimų Agentūra atliko išsamų tyrimą, kaip valstybinės institucijos (perkančiosios organizacijos) valdo viešuosius pirkimus. Specializuotos audito įmonės surinko informaciją, kurios apimtis buvo 4457 auditai iš 2005-2008 metais pasirašytų sutarčių. Auditų metu buvo registruojama ar Rangovas pažeidė sutartinius įsipareigojimus (techninius ir kokybės reikalavimus ir pan.) ir ar už įsipareigojimų neįvykdymą buvo pritaikytos sankcijos. Audito statistika pateikiama 1 lentelėje:

1 lentelė. Neatitiktų ir pritaiktų sankcijų statistika (Spagnolo 2012)

Table 1. Statistics of applied non-conformities and sanctions (Spagnolo 2012)

	Auditų skaičius	Nuobaudos	Nuobaudų dalis, %
Neatitiktys, iš kurių:	1614	63	3,90 %
didelės	848	29	3,42 %
mažos	137	4	2,92 %
Kitos neatitiktys (nėra aiškiai nurodyta)	629	30	4,77 %
Atitiktys	2843		
Viso	4427	63	1,41 %

Lentelėje matoma, kad su pažeidimais įvykdytų sutarčių dalis pas registruotus Pirkėjus buvo gana didelė – apie 36 % , iš kurių 53 % buvo traktuojami kaip dideli neatitiktimai. Tačiau įvykdytų nuobaudų santykis yra labai mažas – viso labo tik 3,4 % sutarčių pažeidimams buvo pritaikytos sankcijos. Korupcija gali būti viena iš priežasčių, kodėl viešųjų pirkimų būdu sudarytos sutartys yra vykdomos netinkamai, atsakingi valstybės tarnautojai gali būti papirkinėjami dėl paprastesnio priemonių panaudojimo (Spagnolo 2012).

3. Elektroniniai viešieji pirkimai

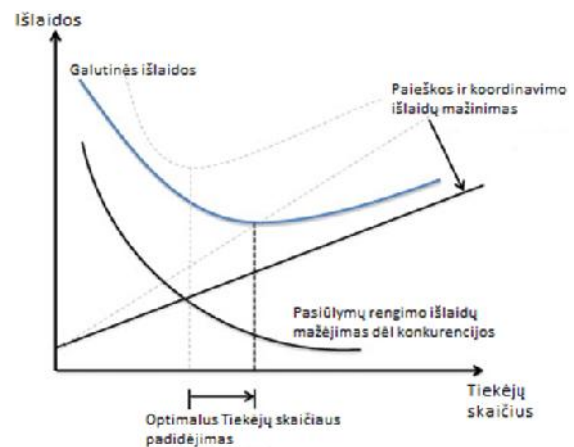
Elektroniniai viešieji pirkimai (e-pirkimai) – tai technologija, kuri palengvina prekių ar paslaugų pirkimą naudojantis internetu. Pirkimo procesas naudojant e-pirkimų sistemas tampa revoliuciniu reiškiniu, nes šios sistemos visiškai automatizuoja pagrindinius pirkimo proceso veiksmus, pavyzdžiui apibrėžiant perkamo produkto reikalavimus, ieškant ir atrenkant tiekėjus, vedant derybas ir sudarant sutartis su tiekėjais. Todėl visiškai nenuostabu, kad viešųjų elektroninių pirkimų technologijos duoda didelę naudą jomis besinaudojančioms organizacijoms. Visi šie privalumai leidžia sumažinti administravimo išlaidas, užsakymų vykdymo ciklo trukmę, produktų ir paslaugų kainą, taip pat skatina organizacijų tarpusavio bendradarbiavimą (Liu *et al.* 2011).

E-pirkimų tikslas yra pasiekti juntamą naudą diegiant elektroninių pirkimų technologijas bei sumažinti pirkimų vykdymo išlaidas, o ne priversti tiekėjus drastiškai mažinti savo kainas ar maržas. Naudojant elektroninių viešųjų pirkimų sistemą pirkėjai gali lengvai sužinoti informaciją apie tiekėjų produktų charakteristikas ir kainas. Pirkėjai taip pat gali pateikti savo užsakymus e-pirkimų sistemoje. Daug įmonių visame pasaulyje pastebėję dideles galimybes pradėjo naudoti elektroninių viešųjų pirkimų sistemas (Liu *et al.* 2011).

Pastaraisiais metais viešieji elektroniniai pirkimai (e-pirkimai) įgijo didelį populiarumą ir buvo plačiai bei išsamiai aptarti literatūroje. Ypatingas dėmesys buvo skiriamas būtent viešojo sektoriaus pirkimams, kadangi e-pirkimai leidžia sumažinti pasiūlymų rengimo išlaidas daugiau kaip 3% , taip pat skatina pagrindinius „gero organizavimo“ principus – skaidrumą, atsakomybę bei vientisumą (Costa, Tavares 2013).

2009 ir 2010 metais Portugalijoje atlikto nacionalinio tyrimo rezultatai parodė, kad viešieji elektroniniai pirkimai yra suvokiami kaip būdas racionalizuoti procesus, padidinti skaidrumą, skatinti konkurenciją, sumažinti biurokrtiją ir sandorių sudarymo sąnaudas. Statybos sektoriuje e-pirkimai pripažinti esantys reikšmingi ir naudojami didelėse organizacijose jau nuo 1999 metų (Costa, Tavares 2013).

Atsižvelgiant į tai, kad viešieji pirkimai atlieka svarbų vaidmenį statybos sektoriuje ir kad elektroninės sistemos turi didelį teigiamą poveikį procesiniam veiksmingumui, svarbu išanalizuoti to priežastis ir sukurti geriau suprantamas elektronines viešųjų pirkimų sistemas. Kadangi statybos sektorius yra vienas pagrindinių šalies ekonomiką įtakojančių sektorių, todėl turi būti dedamos visos pastangos siekiant pagerinti veiksmingumą šioje srityje. E-pirkimų sistemos privalumas yra tas, kad yra užtikrinama perkančiųjų organizacijų prieiga prie kelių skirtingų tiekėjų vienu metu, taip pat tiekėjo prieiga prie skirtingų perkančiųjų organizacijų. Todėl tai skatina didesnę sandorių skaičių, tiekimo grandinės integraciją. Taip pat elektroninių pirkimų priemonės leidžia sumažinti paieškos bei koordinavimo išlaidas, bei pateikti išsamią informaciją apie perkamą produktą ir jo kainą. Atsižvelgiant į tai, teikiant pasiūlymą optimaliam tiekėjų skaičiui, pasiūlymų rengimo išlaidos turi tendenciją mažėti:



1 pav. Grafikas, parodantis pasiūlymo rengimo išlaidų priklausomybę nuo tiekėjų skaičiaus (Costa, Tavares 2013)

Fig. 1. The graph shows the proposal preparation costs dependence on suppliers (Costa, Tavares 2013)

4. Perkančiųjų organizacijų ir rangovų apklausa ir rezultatų analizė

2013 - 2014 metais buvo atliekamas tyrimas rangovams ir perkančiosioms organizacijoms pateikiant apklausas apie Lietuvos Respublikoje vykdomus viešuosius statybos darbų pirkimus. Iš viso buvo apklausti 65 respondentai. Atliktų apklausų tikslas - išsiaiškinti abiejų šalių požiūrį į vykdomus statybos darbų viešuosius pirkimus ir remiantis rezultatais pateikti išvadas bei pasiūlymus, kurie galbūt galėtų patobulinti vykdomų pirkimų sistemą. Šiame skyriuje pateikiama trumpa atlikto tyrimo apžvalga ir analizė.

Vykdamt perkančiųjų organizacijų apklausą, apklausiami respondentai buvo įvairios organizacijos:

- Privačios (10,34% visų respondentų);
- Biudžetinės (44,83% visų respondentų);
- Viešosios (17,24% visų respondentų);
- Valstybinės (27,59% visų respondentų).

Taigi, perkančiosioms organizacijoms buvo užduodamas klausimas, ar šios vykdo viešuosius statybos darbų pirkimo konkursus. Net 55,17% visų apklaustų organizacijų atsakė, jog pirkdamos statybos/ remonto/ rekonstrukcijos darbus visuomet vykdo viešųjų pirkimų konkursus, dar 22,69% respondentų nurodė jog pirkdami statybos darbus dažniausiai vykdo konkursus.

Taip pat apklausos rezultatai parodė, kad perkančiosios organizacijos dažniausiai vykdo ir atvirus, ir ribotus konkursus (58,62%), o vien tik atviri konkursai vykdomi kiek rečiau (34,48%).

Taigi, pagal vyraujančią situaciją galima teigti, kad tiekėjams nėra užkertamas kelias dalyvauti konkursuose ir konkuruoti tarpusavyje, kadangi yra vykdomi įvairaus tipo pirkimų konkursai, kuriuose dalyvauti gali visi pirkimo sąlyga tenkinantys rangovai.

Atliekant tyrimą paaiškėjo, kad užsakovai labiau linkę sulaukti pasiūlymų elektronine forma Centrinėje Viešųjų Pirkimų informacinėje sistemoje (CVP IS) (net 72,41% ši būdą laiko patogesniu), o pasiūlymų pateikimas popierine forma vis dar priimtinesnis jau tik 17,41 % apklaustųjų organizacijų. Šis rodiklis rodo, kad CVP IS sukūrimas buvo vienas iš teigiamų viešųjų pirkimų tobulinimo sprendinių, kadangi pasiūlymų teikimas elektronine forma dėl laiko sąnaudų sumažėjimo ir paprasto naudojimo tapo visiškai priimtinas ir patogus naudoti perkančiosioms organizacijoms.

Paprašytos nurodyti pagrindinį statybos darbų finansavimo šaltinį, perkančiosios organizacijos pateikė 2 paveikslėlyje matomus rezultatus:

Koks pagrindinis Jūsų vykdomų pirkimų finansavimo šaltinis?



2 pav. Pagrindiniai statybos darbų finansavimo šaltiniai

Fig. 2. The main funding sources of construction

Rezultatuose matoma, kad dažniausiai statybos darbai finansuojami iš vidinio įstaigų ar organizacijų biudžeto (37,9%), todėl užsakovai turėtų būti itin suinteresuoti gauti kokybišką galutinį rezultatą už konkurso metu pasiūlyme nurodytą kainą.

Užsakovų apklausoje buvo užduodamas klausimas, ar pakankamai dėmesio skiriama konkurso techninės dokumentacijos parengimui. Daugelis perkančiųjų organizacijų nurodė, kad šios dokumentacijos parengimui dėmesio skiriama nepakankamai siekiant sutaupyti laiko ir lėšų. Tačiau dėl šios priežasties techniniuose projektuose dažnai pasitaiko klaidų ir netikslumų. Kadangi techninė dokumentacija neretai būna parengta netiksliai, todėl 13,79% organizacijų nurodė, kad dažnai tenka teikti patikslinimus tiekėjams dėl įvairių techninių klausimų. Dar 62,07% respondentų nurodė, kad patikslinimus tenka pateikti, tačiau nedažnai.

40,00% apklaustųjų nurodė, kad tokie patikslinimai dažniausiai teikiami dėl nepakankamo tiekėjų įsigilinimo į technines specifikacijas, tačiau net 48,57% nurodė, kad visgi to priežastis yra nepakankamai kokybiška techninė dokumentacija.

27,59% organizacijų nurodė nekviečiančios tiekėjų į derybas, 17,24% nurodė, kad į derybas tiekėjus kviečia visuomet, o 48,28% derybas vykdo tik išimtiniais atvejais.

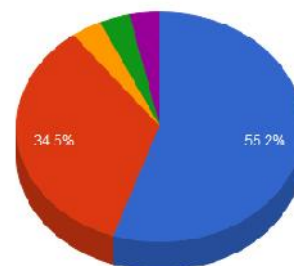
Derybų vykdymo statistika visiškai nedžiugina, nes tai rodo, kad tarp užsakovų ir rangovų nėra tiesioginio komunikavimo iki sutarties pasirašymo, todėl nėra apsprendžiami esminiai pasiūlymo aspektai.

Negana to, net 50,00% iš organizuojančiųjų derybas įstaigų nurodė, kad svarbiausias jų vedamų derybų objektas yra darbų atlikimo kaina ir tik 8,82% nurodė besiderančios dėl kokybinių aspektų.

Taigi, tyrimo metu nustatyta, kad tiekėjų pasiūlymus perkančiosios organizacijos dažniausiai vertina pagal mažiausios kainos kriterijų (net 55,2%) (3 pav.):

Ar visada Jūsų įstaiga gautus Tiekėjų pasiūlymus vertina pagal mažiausios kainos kriterijų?

Taip, visuomet:
Nevisuomet, bet dažniausiai
Retais atvejais
Niekada
Neatsakė į klausimą



3 pav. Tiekėjų pasiūlymų vertinimo statistika

Fig. 3. Statistics of suppliers evaluation

Stebint tokius apklausos rezultatus, natūraliai kyla klausimas kaip pasiūlymų vertinimas pagal mažiausios kainos kriterijų įtakoja atliekamų darbų kokybę?

- 44,83% užsakovų nurodė, kad siekdami laimėti konkursą, rangovai priversti vertinti ir siūlyti pigiausias statybines medžiagas, todėl smarkiai nukenčia paslaugų kokybė;

- 41,38% užsakovų nurodė, kad teikdami pasiūlymus rangovai nepaiso keliamų kokybės reikalavimų, todėl laimėję konkursą ir atlikdami darbus negali užtikrinti tinkamos kokybės;

- Ir tik 6,90% užsakovų nurodė, kad darbų kokybė nuo to nenukenčia.

Siekdami laimėti konkursą, rangovai siūlo pigiausias statybines medžiagas, dėl to smarkiai nukenčia

paslaugų kokybė, dėl to garantiniu laikotarpiu išlenda statybinis brokas.

Net 93,10% respondentų teigia, kad dažniau ar rečiau tenka kviesti rangovus pašalinti dėl nepakankamos paslaugų kokybės atsiradusius defektus, ir tik 3,45% apklaustųjų tokių atvejų neturėjo.

Nors rangovai dažniausiai defektus pašalina noriai (taip teigia 51,72% užsakovų), tačiau tai verčia rimtai susimąstyti dėl rinkoje siūlomų statybos paslaugų kokybės.

Kaip nurodo perkančiosios organizacijos, defektų atsiradimą dažniausiai sąlygoja panaudotos pigios, nekokybiškos ir neilgaamžės statybinės medžiagos (45,71%), kitas veiksnys – mažai apmokamas nekompetentingų darbuotojų nekokybiškai atliekamas darbas (20,00%). Dar 28,57% respondentų nurodo, kad statybinį broką vienodai lemia abu išvardinti veiksniai.

Paklaustos ar organizuotų viešąjį pirkimo konkursą, kuriame tiekėjų pasiūlymai būtų vertinami ne tik pagal mažiausios kainos kriterijų, tačiau atsižvelgiant ir į kitus perkančiajai organizacijai ekonomiškai naudingus kriterijus (pvz. kokybė, darbų atlikimo laikas, eksploatacinės išlaidos, estetika ir pan.), beveik pusė (48,28%) paklaustųjų pažymėjo, kad to nedarytų, nes nėra sukurto objektyvios tiekėjų pasiūlymų vertinimo metodikos.

Tačiau 20,69% organizacijų to imtųsi, kadangi tokiu būdu atrinktų tiekėjų paslaugos galėtų būti kokybiškesnės.

Nors ir nėra sukurto objektyvios tiekėjų pasiūlymų vertinimo metodikos pagal ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo kriterijus, tačiau atlikus perkančiųjų organizacijų apklausą išryškėjo tendencija, kad jei tokia sistema būtų sukurta ir jos naudojimas būtų reglamentuotas, daugelis pirkėjų ją aktyviai naudotų.

Visgi net 65,52% perkančiųjų organizacijų ekonomiškai naudingiausiu kriterijumi įvardija atliekamų darbų kokybę (nes tai ženkliai sumažintų ateityje atsirandančius defektus). Ir tik 13,79% perkančiųjų organizacijų kaip naudingiausiu kriterijumi vadovautųsi darbų atlikimo kaina.

Rangovams apklausti buvo organizuojama panašaus pobūdžio apklausa kaip ir perkančiosioms organizacijoms.

Norint ištirti viešuosiuose pirkimuose dalyvaujančių rangovų požiūrį į vykdomus statybos darbų viešuosius pirkimus, buvo apklausiamos įvairaus dydžio statybų veikla užsiimančios rangovinės įmonės - tiek susikūrusios neseniai, tiek rinkos senbuvės.

70% apklaustųjų organizacijų patvirtino dalyvaujančios statybos darbų viešuosiuose pirkimuose.

Didžioji dalis apklaustų įmonių (64,52%) nurodo, kad dalyvauti viešųjų pirkimų konkursuose ėmėsi siekdamas praplėsti užimamas pozicijas statybos rinkoje.

Net 73,33% apklaustų įmonių yra registruoti CVP IS sistemos naudotojai, kurie teigia, kad pasiūlymų pateikimas šioje elektroninėje sistemoje yra patogus ir paprastas, todėl mėgstamas ir dažnai naudojamas jų veikloje. Paprašytos nurodyti, kas lemia jų apsisprendimą dalyvauti tam tikruose viešuosiuose pirkimuose, įmonės pateikė 2 lentelėje matomus rezultatus:

2 lentelė. Rangovų apsisprendimą dalyvauti konkursuose lemiantys veiksniai

Table 2. Basis of factors of contractor's decision to participate in tenders

Pasirinkimo variantai	0 balų	1 balas	2 balai	3 balai	4 balai	5 balai
Perkančiosios organizacijos/užsakovo patrauklumas	7,70%	7,70%	23,10%	19,20%	26,90%	15,40%
Perkamų darbų pobūdis, apimtys	3,80%	0,00%	11,50%	3,80%	19,20%	61,50%
Pirkimo sąlygose keliami kvalifikaciniai bei ekonominiai reikalavimai Tiekėjams	7,70%	0,00%	3,80%	23,10%	11,50%	53,80%
Pirkimo sąlygose nurodomas darbų atlikimo terminas	3,80%	11,50%	19,20%	26,90%	30,80%	7,70%
Pirkimo sąlygose nurodomi atsiskaitymo už atliktus darbus terminai	3,80%	7,70%	7,70%	26,90%	23,10%	30,80%
Pirkimo sąlygose keliami reikalavimai teikiamų pasiūlymų galiojimo užtikrinimui, sutarties įvykdymo užtikrinimui	11,50%	15,40%	7,70%	15,40%	26,90%	23,10%

Taigi, kaip matoma apklausoje, didžiausią įtaką rangovų apsisprendimui daro perkamų darbų pobūdis ir apimtys, taip pat keliami kvalifikaciniai reikalavimai. Taip pat vienas iš svarbesnių veiksnių yra atsiskaitymo už atliktus darbus terminas. Mažiau dėmesio rangovai skiria perkančiosios organizacijos žinomumui ir patrauklumui, taip pat ne itin daug įtakos sudaro pirkimo sąlygose nurodomas darbų atlikimui skiriamas terminas.

Net 36,67% apklaustų rangovų mano, kad dažniausiai keliami kvalifikaciniai reikalavimai tiekėjams yra nepagrįsti, reikalaujama atitikti kvalifikaciją darbų pobūdžiui, kurie net nenumatyti pirkimo sąlygose. Dar 26,67% nurodo, kad dažniausiai keliami kvalifikaciniai reikalavimai yra per dideli ir tai pažeidžia lygiateisiškumo bei konkurencijos principus. Ir tik 16,67% pažymėjo, kad dažniausiai keliami kvalifikaciniai reikalavimai tiekėjams yra visiškai pagrįsti ir nekelia grėsmės tiekėjų konkurencijai.

Apibendrinus apklausos rezultatus paaiškėjo, kad tiekėjai, kaip ir užsakovai, nėra patenkinti techninės dokumentacijos parengimo lygiu:

- Pusė apklaustų įmonių (50,00%) teigia, kad dažniausiai pateikiama techninė dokumentacija visiškai neišbaigta, joje daug neaiškumų;

- Tik 6,67% nurodė, kad dažniausiai pateikiama techninė dokumentacija parengta kruopščiai, joje nėra neaiškumų ar dviprasmybių.

- Net 40% apklaustų tiekėjų turi priekaištų užsakovams dėl patikslinimų: anot jų perkančiosios organizacijos patikslinimus pateikia neoperatyviai, todėl tai atima nemažai laiko tinkamam pasiūlymų parengimui.

Kaip paaiškėjo po apklausos, net ir tiekėjai nėra patenkinti konkurso pasiūlymų vertinimu pagal mažiausios kainos kriterijų: 26,67% rangovų nurodo, kad siekdami laimėti konkursą, jie yra priversti įvertinti ir siūlyti užsakovams pigiausias statybinės medžiagas, todėl smarkiai nukenčia paslaugų kokybė.

Didžioji dalis konkursuose dalyvaujančių rangovų, siekdami laimėti, yra priversti mažinti ir darbo užmokesčio, ir statybinių medžiagų bei mechanizmų kainas, tačiau 46,67% apklaustųjų teigia neperžengiantys mažinimo ribos, kuri neužtikrintų jų paslaugų kokybės. Todėl, kaip nurodo rangovai, retais atvejais vis dėl to tenka taisyti savo darbų broką garantiniu laikotarpiu.

Daugiau nei pusė apklaustų įmonių teigia, kad pasiūlymų vertinimas pagal užsakovui ekonomiškai naudingiausias kriterijus joms yra palankus, todėl jos sutiktų dalyvauti tokiuose konkursuose. Beveik trečdalis rangovų nurodė, kad jie galėtų užsakovams pasiūlyti didelę darbų atlikimo spartą, 26,7% nurodė, kad konkurentus galėtų nurungti savo paslaugų kokybe, dar 13,3% stengtųsi išsiskirti techniniais ar estetiniais sprendiniais.

5. Išvados

Taigi, apibendrinant apklausas galima pažymėti, kad tyrimo rezultatai parodė, jog statybos darbų pirkimo konkursuose pateikiama nekokybiška techninė dokumentacija, dėl ko nukenčia darbų kokybė, ilgėja terminai. Todėl būtina skirti daugiau dėmesio ir lėšų projektavimo darbams.

Laimėjusiais pasiūlymais pripažįstant mažiausią kainą turinčius pasiūlymus gali būti iškreipiama rinka, neužtikrinama pakankama kokybė, dėl ko didėja broko ar net avarijų tikimybė. Tam būtina atidžiai kontroliuoti rangovų parinkimo procesą ir statybos darbų eigą.

Visgi tiek perkančiosios organizacijos, tiek ir tiekėjai, rodo susidomėjimą pasiūlymų vertinimui pagal

ekonomiškai naudingiausias kriterijus. Skatinant šią tendenciją būtina aktyviai plėtoti šį pirkimo būdą, šviesti ir informuoti abi suinteresuotąsias puses.

Konkursų sąlygose dažnai yra perteklinių ir ribojančių tiekėjų konkurenciją reikalavimų, todėl reikia iš esmės peržiūrėti pirkimuose taikomų kvalifikacinių kriterijų sistemą, kriterijus griežtai taikyti tik pagal vykdomų pirkimų pobūdį, apimtį ir vertę, skatinti tiekėjų konkurenciją.

Taip pat paaiškėjo, kad užsakovai nesiryžta organizuoti konkursų, kuriuose pasiūlymai būtų vertinami pagal keletą ekonomiškai naudingų kriterijų. Siekiant padidinti perkančiųjų organizacijų polinkį rengti konkursus, kuriuose pasiūlymai būtų vertinami pagal keletą ekonomiškai naudingų kriterijų, reikia sukurti objektyvią pasiūlymų vertinimo sistemą, ją aiškiai aprašyti, sukurti tinkamus pasiūlymų vertinimo rodiklius su jų reikšmingumų nustatymo metodika. Tokiu būdu supaprastinant šių konkursų rengimo tvarką, reikia skatinti užsakovus organizuoti tokius konkursus, o rangovus – teikti pasiūlymus.

Literatūra

- Al-Sobie, O. S.; Arditi, D.; Polat, G., 2005. „Predicting the risk of contractor default in Saudi Arabia utilizing artificial neural network (ANN) and genetic algorithm (GA) techniques“, *Construction Management and Economics*, Vol 23, Issue 4, p. 423–430.
- Ang, G.; Groosman, M.; Scholten, N. P. M., 2005. „Dutch performance - based approach to building regulations and public procurement“, *Business Research & Information*, Vol 33, Issue 2, p. 107–119.
- Banaitienė, N., Banaitis, A., 2006. „Analysis of criteria for contractors' qualification evaluation“, *Technological and economic development of economy*, Vol XII, No 4, 276–282.
- Costa A. A., Tavares L. V., 2013. „Advanced multicriteria models to promote quality and reputation in public construction e-marketplaces“, *Automation in Construction* 30, 205–215.
- Europos Parlamento ir Tarybos Direktyva 2004/17/EB, 2004.
- Europos Parlamento ir Tarybos Direktyva 2004/18/EB, 2004.
- Grilo, A., Jardim-Goncalves, R., 2011. „Challenging electronic procurement in the AEC sector: A BIM-based integrated perspective“, *Automation in Construction*, 107–114.
- Ling, F. Y. Y., 2005. „Global factors affecting margin-size of construction projects“, *Journal of Construction Research*, Vol 6, No 1, p. 91–106.
- Liu, Q., Sun, S.X., Wang, H., Zhao, J., 2011. „A multi-agent based system for e-procurement exception management“, *Knowledge-Based Systems* 24, 49–57;
- Russell, J. S.; Hancher, D. E.; Skibniewski, M. J., 1992. „Contractor prequalification data for construction owners“, *Construction Management & Economics*, Vol 10, Issue 2, p. 117–135.
- Spagnolo, G., 2012. „Reputation, competition, and entry in procurement“, *International Journal of Industrial Organization* 30, 291–296.

Pesamaa, O, Eriksson, P.E., Hair, J.F., 2009. „Validating a model of cooperative procurement in the construction industry“, International Journal of Project Management 27, 552–559;

Palaneeswaran, E.; Kumaraswamy, M., 2001. „Recent advances and proposed improvements in contractor prequalification methodologies“, Building and Environment, Vol 36, Issue 1, p. 73–87.

INVESTIGATION AND REVIEW OF PROBLEMS OF PUBLIC PROCUREMENT IN CONSTRUCTION SECTOR

M. Takažauskas

Summary

Public procurement is an important part of the economy - the total spent during these procedures amount equal to one tenth of the country's gross domestic product, or one-third of Lithuania's national budget. Such volume of purchases shows that public procurement is and will be the country's total economic engine in the article provides an overview of the construction sector, the prevailing procurement problems of Lithuania and the world, as well as describing the contracting authorities and suppliers survey about their views on the current Lithuania ongoing public works construction contracts.

Keywords: public procurement, public procurement law, contractor, qualification, procurement, tender, procedure.