



VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS

STATYBOS FAKULTETAS

STATYBOS TECHNOLOGIJOS IR VADYBOS KATEDRA

Mindaugas Takažauskas

**TIEKĖJŲ ATRANKOS KRITERIJŲ SISTEMOS KŪRIMAS STATYBOS
PASLAUGŲ VIEŠIESIEMS PIRKIMAMS**

**DESIGN OF SYSTEM FOR SUPPLIER SELECTION CRITERIA FOR
CONSTRUCTION SERVICES PROCUREMENT**

Baigiamasis magistro darbas

Statybos technologijų ir valdymo studijų programa, valstybinis kodas 621J80003

Statybos technologijos ir vadybos specializacija

Statybų technologijos studijų kryptis

Vilnius, 2014

VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS
STATYBOS FAKULTETAS
STATYBOS TECHNOLOGIJOS IR VADYBOS KATEDRA

TVIRTINU
Katedros vedėjas

(Parašas)
E. K. Zavadskas
(Vardas, pavardė)

(Data)

Mindaugas Takažauskas

**TIEKĖJŲ ATRANKOS KRITERIJŲ SISTEMOS KŪRIMAS STATYBOS
PASLAUGŲ VIEŠIESIEMS PIRKIMAMS**

**DESIGN OF SYSTEM FOR SUPPLIER SELECTION CRITERIA FOR
CONSTRUCTION SERVICES PROCUREMENT**

Baigiamasis magistro darbas

Statybos technologijų ir valdymo studijų programa, valstybinis kodas 621J80003

Statybos technologijos ir vadybos specializacija

Statybų technologijos studijų kryptis

Vadovas

dr. doc. Jonas Šaparauskas
(Moksl. laipsnis/pedag. vardas, vardas, pavardė)

(Parašas)

(Data)

Lietuvių kalbos konsultantas

lekt. Lina Lethienė
(Moksl. laipsnis/pedag. vardas, vardas, pavardė)

(Parašas)

(Data)

Vilnius, 2014

VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS
STATYBOS FAKULTETAS
STATYBOS TECHNOLOGIJOS IR VADYBOS KATEDRA

Statybų technologijos studijų kryptis

Statybos technologijų ir valdymo studijų programa, valstybinis kodas 621J80003

Statybos technologijos ir vadybos specializacija

TVIRTINU
Katedros vedėjas

(Parašas)

E. K. Zavadskas

(Vardas, pavardė)

(Data)

BAIGIAMOJO MAGISTRO DARBO
UŽDUOTIS

2012 12 17 Nr. 13

Vilnius

Studentui (ei) ...Mindaugui Takažauskui.....
(Vardas, pavardė)

Baigiamojo darbo tema: „Tiekėjų atrankos kriterijų sistemos kūrimas statybos paslaugų viešiesiems
pirkimams“.....

patvirtinta 2013 m. lapkričio 07 d. dekanų potvarkiu Nr. 572 st.

Baigiamojo darbo užbaigimo terminas 2014 m. birželio 04 d.

BAIGIAMOJO DARBO UŽDUOTIS:

Minagiuoti Lietuvo bei kitų pasaulio šalių statybos
sektoriuje vykdomų viešųjų pirkimų problematiką.
Pateikti alternatyvų tiekėjų atrankos sistemų, pagal
kurias tiekėjai būtų atrinkami pagal kelis ar daugiau
ekonominių ir naudingų kriterijų. Pateikti išvadas

Baigiamojo darbo rengimo konsultantai:

(Moksl. laipsnis/pedag. vardas, vardas, pavardė)

Vadovas

(Parašas)

....dr. doc. Jonas Šaparauskas.....

(Moksl. laipsnis/pedag. vardas, vardas, pavardė)

Užduotį gavau

(Parašas)

...Mindaugas Takažauskas.....

(Vardas, pavardė)

2012-12-17

(Data)

2012-12-17

Vilniaus Gedimino technikos universitetas
Statybos fakultetas
Statybos technologijos ir vadybos katedra

ISBN ISSN
Egz. sk.
Data
.....-.....-.....

Antrosios pakopos studijų Statybos technologijų ir valdymo programos magistro baigiamasis darbas
Pavadinimas Tiekėjų atrankos kriterijų sistemos kūrimas statybos paslaugų viešiesiems pirkimams
Autorius Mindaugas Takažauskas
Vadovas doc. dr. Jonas Šaparauskas

Kalba: lietuvių

Anotacija

Baigiamajame magistro darbe nagrinėjama Lietuvos bei kitų pasaulio šalių statybos sektoriuje vykdomų viešųjų statybos darbų pirkimo konkursų situacija, problematika bei trūkumai.

Darbo tikslas yra atskleisti esmines Lietuvos viešųjų pirkimų konkursų organizavimo problemas, dažniausiai naudojamos tiekėjų atrankos sistemos trūkumus bei pateikti būdus, kaip jų išvengti.

Baigiamąjį magistro darbą sudaro 4 dalys: analitinė, tiriamoji, metodinė bei praktinio sistemos pritaikymo.

Magistro darbe atlikta Lietuvos ir užsienio šalių mokslinių ir kitų šaltinių apžvalga, taip pat atliktas perkančiųjų organizacijų ir tiekėjų požiūrio į šiuo metu vykdomus viešuosius darbų pirkimus tyrimas. Remiantis pirmoje ir antroje darbo dalyse pateiktais apibendrintais rezultatais bei įžvalgomis sukurta alternatyvi tiekėjų atrankos sistema, kurią taikant tiekėjai atrenkami pagal keletą apibrėžtų ekonomiškai naudingų pasiūlymų vertinimo kriterijų.

Darbe naudota literatūra iš įvairių mokslinių duomenų bazių, Lietuvos ir Europos Sąjungos viešuosius pirkimus reglamentuojančių įstatyminių bazių, taip pat kita aktuali literatūra.

Darbo apimtis – 80 p. teksto, 21 lentelė, 8 pav., 39 bibliografiniai šaltiniai.

Į bendrą darbo apimtį įskaičiuotas pateiktas darbo priedas – 10 p. teksto, 2 lentelės.

Prasminiai žodžiai: viešieji pirkimai, žalieji pirkimai, perkančioji organizacija, tiekėjas, atranka, vertinimas, kvalifikacija, patikimumas, daugiakriteris vertinimas, kriterijus, rodiklis, SAW

Vilnius Gediminas Technical University
Faculty of Civil Engineering
Department of Construction Technology and Management

ISBN _____ ISSN _____
Copies No.
Date-.....-.....

Master Degree Studies **Construction Technologies and Management** study programme Master Graduation Thesis

Title **Design of system for supplier selection criteria for construction services procurement**
Author **Mindaugas Takažauskas**
Academic supervisor **Assoc Prof Dr Jonas Šaparauskas**

Thesis language:
Lithuanian

Annotation

In the final master's thesis analysed the current situation, problems and issues of public procurements in the construction sector in Lithuania are analysed in final Master's thesis. Comparison between Lithuania and other countries of the world is presented as well.

Revealing problems of public procurements organization, exposing issues of the current commonly used system of suppliers selection and providing solutions are the main goals of this work.

The final thesis consists of four main parts: analytical, research, metodical and practical application of the system.

The final thesis includes Lithuania and foreign countries related applications and other sources review, also carried out by contracting authorities and suppliers approach to ongoing public works contracts to study. An alternative supplier selection system in which the providers selected by some of economically beneficial for the evaluation criteria is developed based on the first and second parts of the work, summary results and insights.

Literature is taken from various scientific databases, Lithuania and the European Union's public procurement legal bases, as well as other relevant literature is used in the final thesis.

The thesis consists of: 80 p. text, 21 tables, 8 pictures, 39 bibliographical sources.

The total scope of work included in the appendix - 10 p. text, 2 tables.

Keywords: Public procurement, green procurement, the contracting authority, the supplier selection, evaluation, qualification, reliability, multi-evaluation criteria, indicators, SAW.

Vilniaus Gedimino technikos universiteto egzaminų
sesijų ir baigiamųjų darbų rengimo bei gynimo
organizavimo tvarkos aprašo 2011–2012 m. m.
2 priedas

(Baigiamojo darbo sąžiningumo deklaracijos forma)

VILNIAUS GEDIMINO TECHNIKOS UNIVERSITETAS

Mindaugas Takažauskas, 20084028

(Studento vardas ir pavardė, studento pažymėjimo Nr.)

Statybos fakultetas

(Fakultetas)

Statybos technologijų ir valdymo studijų programa, STVfm 12 gr.

(Studijų programa, akademinė grupė)

BAIGIAMOJO DARBO (PROJEKTO)

SAŽININGUMO DEKLARACIJA

2014 m. birželio 02 d.

(Data)

Patvirtinu, kad mano baigiamasis darbs (projekts) tema „Tiekējū atrankos kriterijū
sistemos kūrimas statybos paslaugu viešiesiems pirkimams“

patvirtintas 20 14 m. _____ d. dekanas potvarkiu Nr. _____, yra
savarankiškai parašytas. Šiame darbe (projekte) pateikta medžiaga nėra plagijuota. Tiesiogiai ar
netiesiogiai panaudotos kitų šaltinių citatos pažymėtos literatūros nuorodose.

Prenkant ir įvertinant medžiagą bei rengiant baigiamąjį darbą (projektą), mane konsultavo mokslininkai ir specialistai: dr. doc. Jonas Šaparauskas

Mano darbo (projekto) vadovas dr. doc. Jonas Šaparauskas

Kitų asmenų indėlio į parengtą baigiamąjį darbą (projektą) nėra. Jokių įstatymų nenumatytų piniginių sumų už šį darbą niekam nesu mokėjęs (-usi).

(Parašas)

MINDAUGAS TAKAŽAUSKAS

(Vardas ir pavardė)

Turinys

LENTELIŲ SĄRAŠAS	8
PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS	9
SANTRUMPŲ SĄRAŠAS	10
ĮVADAS.....	11
1. STATYBOS DARBŲ VIEŠŲJŲ PIRKIMŲ (KONKURSŲ) ORGANIZAVIMO YPATUMAI UŽSIENYJE IR LIETUVOJE.....	13
1.1. Statybos paslaugų viešųjų pirkimų samprata	13
1.2. Elektroniniai viešieji pirkimai ir jų sistemos	14
1.3. Pagrindiniai rangovų atrankos principai viešuosiuose pirkimuose.....	16
1.4. Žalieji pirkimai pasaulyje	21
1.5. Pagrindinės problemos, iškylančios vykdant statybos paslaugų viešuosius pirkimus.....	22
1.6. Pasiūlymų vertinimas pagal ekonominio naudingumo vertinimo kriterijų	23
1.7. Statinio informacinis modelis (BIM)	25
1.8. Statybos darbų viešųjų pirkimų vykdymo būdai Lietuvoje	26
1.9. Lietuvoje naudojamų tiekėjų atrankos kriterijų statybos darbų viešuosiuose pirkimų konkursuose apžvalga ir analizė	29
2. PERKANČIŲJŲ ORGANIZACIJŲ IR TIEKĖJŲ APKLAUSŲ REZULTATAI IR TYRIMO APIBENDRINIMAS	36
2.1. Perkančiųjų organizacijų apklausa.....	36
2.2. Tiekėjų (rangovų) apklausa.....	39
2.3. Tyrimo rezultatų apibendrinimas	41
3. STATYBOS PASLAUGŲ TIEKĖJŲ ATRANKOS KRITERIJŲ SISTEMOS KŪRIMAS	42
3.1. Tiekėjų atrankos kriterijų sistemos aprašymas	42
3.2. Tiekėjų atrankos kriterijų sistemos taikymo etapai	44
4. SIŪLOMO TIEKĖJŲ ATRANKOS MODELIO TAIKYMAS SPRENDŽIANT DAUGIAKRITERĮ UŽDAVINĮ.....	55
Išvados.....	67
Literatūros sąrašas	68
Priedas	71

LENTELIŲ SĄRAŠAS

1 lentelė. Neatitikčių ir pritaikytų sankcijų statistika (Spagnolo 2012)	23
2 lentelė. Rangovų apsisprendimą dalyvauti konkursuose lemiantys veiksniai	40
3 lentelė. Ekonominio naudingumo rodiklių ekspertinis vertinimas	44
4 lentelė. Tiekėjų kvalifikacijos vertinimo kriterijai	46
5 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijai	47
6 lentelė. Ekspertų nuomonių suderinamumo patikrinimas ir vertinimo rodiklių reikšmingumų nustatymas	49
7 lentelė. χ^2_{tbl} lentelinės reikšmės, čia v yra laisvės laipsnių skaičius.....	52
8 lentelė. Esamos rangovų atrankos metodikos ir sukurtos atrankos sistemos esminiai skirtumai ..	54
9 lentelė. Ekspertinio vertinimo rezultatai	55
10 lentelė. Ekspertų nuomonių suderinamumo patikrinimas ir vertinimo rodiklių reikšmingumų nustatymas	56
11 lentelė. Minimalūs tiekėjų kvalifikacijos reikalavimai	58
12 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijai ir jų reikšmingumai	58
13 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo kriterijų reikšmės.....	60
14 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo kriterijų santykinės reikšmės.....	61
15 lentelė. Tiekėjų kvalifikacijos įvertinimai.....	62
16 lentelė. Tiekėjų pateiktų pasiūlymų duomenys	62
17 lentelė. Pateiktų pasiūlymų alternatyvų įvertinimo matrica.....	63
18 lentelė. Normalizuota pateiktų pasiūlymų alternatyvų įvertinimo matrica.....	64
19 lentelė. Normalizuota įvertinta pateiktų pasiūlymų alternatyvų matrica	64

PAVEIKSLŲ SĄRAŠAS

1 pav. Grafikas, parodantis pasiūlymo rengimo išlaidų priklausomybę nuo tiekėjų skaičiaus (Costa, Tavares 2013)	15
2 pav. Strateginė daugiakriterio vertinimo nuoseklumo svarba (Costa, Tavares 2013).....	18
3 pav. Pirkimo sistemos parinkimo procesas (Luu <i>et al.</i> 2003)	19
4 pav. „Interaktyvios“ vyriausybės – organizacijos – technologijos sistemos koncepcinė struktūra (Tran <i>et al.</i> 2011)	19
5 pav. Tiekėjų atrankos kriterijų medžio pavyzdys (Costa, Tavares 2013).....	20
6 pav. Pagrindiniai statybos darbų finansavimo šaltiniai	37
7 pav. Tiekėjų pasiūlymų vertinimo statistika.....	38
8 pav. Tiekėjų pasiūlymų vertinimo sistemos modelis	43

SANTRUMPŲ SĄRAŠAS

CVP IS – centrinė viešųjų pirkimų informacinė sistema;

VPT – Viešųjų pirkimų tarnyba;

JAV – Jungtinės Amerikos Valstijos;

ES – Europos Sąjunga;

IT – informacinės technologijos;

VPP - viešojo ir privataus sektoriaus partnerystė;

BIM – pastato informacinis modeliavimas (angl. *building information modeling*);

VPĮ – Viešųjų pirkimų įstatymas;

SAW - paprasto svertinio sumavimo metodas (angl. *Simple Additive Weighting*).

IVADAS

Statybų pramonė daugelyje pasaulio valstybių yra viena pagrindinių ekonomiką auginančių sričių. Nemaža dalis visų atliekamų statybos darbų yra perkama vykdant viešuosius statybos darbų pirkimus. Todėl tinkamas ir efektyvus konkursų organizavimas yra pagrindinis veiksnys, lemiantis kompetentingo rangovo parinkimą perkamiems darbams atlikti bei norimam rezultatui pasiekti.

Statybos darbų viešųjų pirkimų konkursai organizuojami tam, kad iš visų suinteresuotų konkurso dalyvių būtų galima atrinkti kvalifikuotus rangovus, įvertinant jų techninį ir finansinį pajėgumą bei patikimumą. Taip pat vienas iš konkursų organizavimo tikslų - priimti perkančiajai organizacijai optimalų sprendimą skelbiant konkurso nugalėtoją, remiantis vienokiais ar kitokiais pasiūlymų vertinimo kriterijais.

Baigiamajame magistro darbe nagrinėjama statybos sektoriaus viešųjų pirkimų situacija tiek Lietuvoje, tiek ir plačiame pasaulyje. Šio darbo tikslas yra išnagrinėti problemas, kurios kyla organizuojant viešuosius konkursus, nustatyti to priežastis, priimti tam tikrus sprendimus ir pateikti pasiūlymus, kurie galėtų pagerinti esamą situaciją, bei pateikti viso to išvadas.

Neretai iš statybos sektoriaus specialistų išgirstama, kad statybos darbų viešųjų pirkimų konkursų dalyviai, siekdami laimėti, labai sumažina rinkos kainas, todėl stipriai nukenčia darbų kokybė ir yra iškreipiama rinka. Taigi vienas iš pagrindinių šio darbo tikslų yra ištirti mažiausios kainos kriterijumi vertinamų pasiūlymų poveikį atliekamų darbų kokybei, išsiaiškinti perkančiųjų organizacijų bei rangovų požiūrį į pasaulyje vis labiau populiarėjantį būdą pasiūlymus vertinti pagal keletą ekonomiškai naudingų kriterijų.

Pirmoje baigiamojo magistro darbo dalyje yra pateikiama Lietuvos bei užsienio autorių literatūros apie viešuosius statybos darbų pirkimus, jų organizavimo principus, problematiką apžvalga, taip pat, aptariamos elektroninės sistemos, palengvinančios viešųjų pirkimų vykdymą. Taip pat pateikiama „žaliųjų“ pirkimų samprata bei techninės dokumentacijos parengimą palengvinančio pastato informacinio modeliavimo apžvalga.

Antroje dalyje pateikiama darbo rengimo metu vykdytos perkančiųjų organizacijų ir rangovų apklausos rezultatų apžvalga bei analizė. Šio tyrimo aprašomojoje dalyje išryškinamos Lietuvoje vykdomų statybos sektoriaus viešųjų pirkimų spragos, nustatomos esminės ir dažniausiai pasitaikančios problemos.

Trečioje dalyje aprašoma autoriaus sukurta tiekėjų atrankos pagal ekonomiškai naudingus kriterijus sistema, kuri sumodeliuota remiantis šiuo metu vykdomų pirkimų praktika, patobulinant

ją atsižvelgiant į atlikto tyrimo rezultatus. Sukurta atrankos sistema gali būti naudojama viešajame sektoriuje atrenkant rangovus tiek naujos statybos, tiek ir remonto ar rekonstrukcijos darbams. Taip pat sistema gali būti naudojama ir privačiame sektoriuje.

Paskutinėje, ketvirtoje, magistro darbo dalyje pateikiamas autoriaus sukurtos tiekėjų atrankos sistemos praktinio pritaikymo pavyzdinio uždavinio sprendimo algoritmas, kuris atskleidžia sistemos veiksmingumą konkrečiame statybos darbų pirkimo konkurse.

Darbe naudota kiek įmanoma naujausia ir aktualiausia literatūra iš mokslinių bazių, Lietuvos Respublikos įstatyminės bazės leidinių, taip pat internetinių šaltinių.

1. STATYBOS DARBŲ VIEŠŲJŲ PIRKIMŲ (KONKURSŲ) ORGANIZAVIMO YPATUMAI UŽSIENYJE IR LIETUVOJE

1.1. Statybos paslaugų viešųjų pirkimų samprata

Tradicioniai konkurencinio tipo statybos pramonėje vykdomi pirkimai literatūroje aprašomi kaip kvietimas tiekėjams parengti ir teikti vienkartinį pasiūlymą sutarties sudarymui, grindžiamas išsamiais konsultantų parengtais projekciniais dokumentais, atsižvelgiant į kliento poreikius (Pesamaa *et al.* 2009). 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.

Viešųjų pirkimų veikla yra gana intensyvi ir svarbi architektūros, inžinerijos ir statybos sektoriuje. Viešieji pirkimai gali būti organizuojami produktų ar paslaugų pirkimams, kurie yra labai struktūrizuoti, standartiniai arba įprastinio pobūdžio (Grilo *et al.* 2011). Šių tipų pirkimų vykdymas buvo pagrindinis elektroninių platformų, dar vadinamų elektroninių viešųjų pirkimų sistemomis ar elektroninėmis prekyvietėmis, uždavinys. Elektroninių sistemų panaudojimas praktikoje parodė, kad jos gali būti naudingos mažinant pasiūlymų rengimo sąnaudas rengiant juos elektroninėmis priemonėmis ar siekiant didesnės strateginės naudos, pavyzdžiui padidinti vartotojų lankstumą ir pasirinkimo galimybes dalyvaujant viešuosiuose pirkimuose.

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

Sąvoka „viešasis pirkimas“ bendruoju atveju reiškia bendradarbiavimą tarp pirkėjų ir pardavėjų. Būdama platesnė sąvoka nei „pirkimas“, viešųjų pirkimų sąvoka apima strateginę veiklą, pavyzdžiui, tiekimą, derybas su tiekėjais ir koordinavimą. Pirkimai gali būti skirstomi į du etapus: sutarčių sudarymo ir atsiskaitymo (Tadelis 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 (Spagnolo 2012). Tačiau vis dar gajios diskusijos ir Jungtinėse Amerikos

Valstijose (JAV), ypač kalbant apie valstybinių institucijų pirkimų apimtį, kaip jas reikia apriboti norint sumažinti pasiūlymų parengimo išlaidas, taip pat apie vis dar naudojamus ankstesnių pirkimų veiklos rodiklius, nevisiškai atitinkančius šių dienų aktualijas, kurių tolesnis naudojimas gali sumažinti naujų rangovų galimybes patekti į rinką.

1.2. Elektroniniai viešieji pirkimai ir jų sistemos

Elektroniniai viešieji pirkimai (el. 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 (Liu *et al.* 2011). 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.

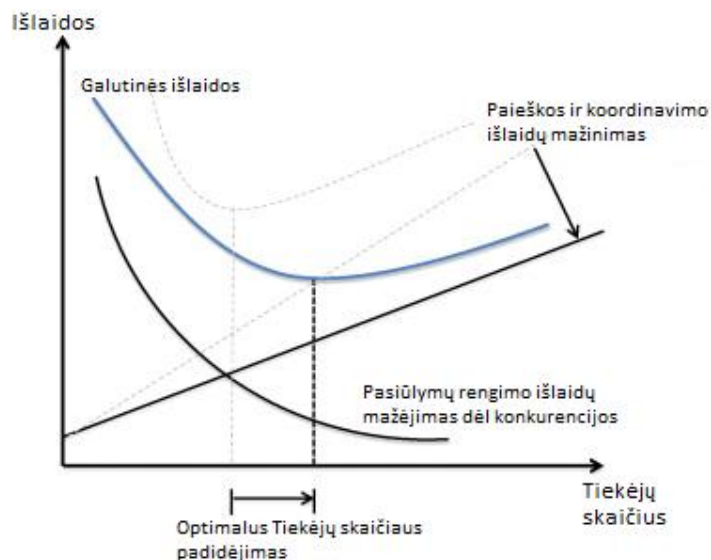
El. pirkimų tikslas yra pasiekti juntamą naudą diegiant elektroninių pirkimų technologijas bei sumažinti pirkimų vykdymo išlaidas, o ne priversti tiekėjus drastiškai mažinti savo kainas ar maržas (Liu *et al.* 2011). Naudojant elektroninių viešųjų pirkimų sistemą pirkėjai gali lengvai sužinoti informaciją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

Pastaraisiais metais viešieji elektroniniai pirkimai įgijo didelį populiarumą ir buvo plačiai bei išsamiai aptarti literatūroje. Ypatingas dėmesys buvo skiriamas būtent viešojo sektoriaus pirkimams, kadangi el. pirkimai leidžia sumažinti pasiūlymų rengimo išlaidas daugiau kaip 3 %, taip pat skatina pagrindinius „darnaus 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 biurokratiją ir sandorių sudarymo sąnaudas (Costa, Tavares 2013). Statybos sektoriuje el. pirkimai pripažinti esantys reikšmingi ir naudojami didelėse organizacijose jau nuo 1999 metų.

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 kurti geriau suprantamas elektronines viešųjų pirkimų sistemas ar tobulinti esamas.

Kadangi statybos sektorius yra vienas pagrindinių šalies ekonomiką veikiančių sektorių, todėl turi būti dedamos visos pastangos siekiant pagerinti efektyvumą šioje srityje. El. 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. Tai skatina didesnį sandorių skaičių, tiekimo grandinės integraciją. Taip pat elektroninių pirkimų priemonės leidžia sumažinti paieškos bei koordinavimo išlaidas ir pateikti išsamią informaciją apie perkamą produktą ir jo kainą. Atsižvelgiant į tai, teikiant pasiūlymą optimaliam tiekėjų skaičiui (Costa, Tavares 2013), pasiūlymų rengimo išlaidos turi tendenciją mažėti (1 pav.).



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

Kaip matoma 1 pav. pateiktame grafike, pasiūlymų rengimo išlaidos yra mažiausios tik esant optimaliam tiekėjų skaičiui. Esant nedideliui, arba priešingai – dideliui – tiekėjų skaičiui, galutinės išlaidos turi tendenciją didėti. Taip yra todėl, kad didžiąją šių išlaidų dalį sudaro būtent tiekėjų paieška ir koordinavimas.

Tačiau elektroniniuose viešuosiuose pirkimuose įžvelgiama ne vien tik nauda. Įvairios diskusijos kelia klausimus, susijusius su elektroninių pirkimų vykdymu, ypač tokiose kompleksinėse pramonės rinkose, kaip statybų sektoriuje. Kaip manoma, elektroninių priemonių paskatinta stipri kainų konkurencija gali inicijuoti tiekėjų atsisakymą naudotis elektroninėmis viešųjų pirkimų sistemomis, taip pat gali sukelti konkursų kokybės suprastėjimą. Norėdami išspręsti šią problemą, pirkėjai savo pirkimų tinkle gali apriboti tiekėjų skaičių, nustatant ribotą kvalifikuotų tiekėjų grupę, kas turėtų skatinti patikimus pirkėjo ir tiekėjo santykius. Tačiau uždaro tiekėjų rato sudarymas dažnai tampa pažeidžiamas dėl galimų korupcinių ryšių, taip pat gali būti gaunamos mažiau konkurencingos kainos, nei tęsiant visos rinkos stebėjimą (Elmaghraby 2004). Be viso to,

viešajame sektoriuje yra dar viena problema – pirkėjai ne visada gali nuspręsti, kokio dydžio tiekėjų tinklą suburti pirkimui, kadangi dauguma viešųjų pirkimų turi būti prieinami visiems rinkos dalyviams. Todėl atrodo, kad viešųjų pirkimų tiekėjų tinklo dydžio sumažinimas ne visada gali būti tinkamiausias variantas. Atsižvelgiant į pateiktą problematikos pobūdį ir statybinės veiklos padidėjimo tendenciją el. pirkimuose, ši sistema labiau tinka:

- Įgyvendinti kompleksinius vertinimo mechanizmus, pavyzdžiui, daugiakriterius vertinimo modelius, galinčius palyginti tiekėjų pasiūlymus pagal įvairias charakteristikas (kaina, kokybė, inovatyvumas, terminai, techniniai pajėgumai ir pan.).
- Apsvarstyti praeities našumo informaciją kaip galimus kriterijus daugiakriteriams vertinimo modeliams, kurie skatintų suinteresuotų šalių investicijas į pirkėjo ir tiekėjo santykius ir užtikrintų labiau stabilius, veiklos pagrindu paremtus santykius (Costa, Tavares 2013).

Pažymėtina tai, kad nenustačius jokių aiškiai apibrėžtų viešųjų pirkimų tinklo dydžio ribų, naudodami elektronines sistemas pirkėjai galės sukurti kvalifikuotų tiekėjų grupes, grindžiamas tiekėjų rezultatais ir bendra pasiūlymų verte (Costa, Tavares 2013). Tai yra panašus rezultatas, kaip ir riboto skaičiaus tiekėjų grupės sukūrimas, kuris skatina stabilų ryšį tarp pirkėjo ir tiekėjų, bet neapriboja konkurencijos galimybių. Norėdami sukurti šiuos kvalifikuotus ir motyvuotus tiekėjų tinklus, pirkėjai turi sukurti gerą daugiakriterį vertinimo modelį, kuris apimtų svarbiausių konkurso charakteristikų vertinimą, ir, svarbiausia, apimtų šių modelių praeities rezultatų informaciją.

1.3. Pagrindiniai rangovų atrankos principai viešuosiuose pirkimuose

Tinkamo statybos rangovo parinkimas yra vienas iš svarbiausių sprendimų, kuris turi lemiamą įtaką plėtojamo projekto pažangai ir sėkmei. Rangovo kvalifikacijos patikrinimas 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:

1. rangovų kvalifikacijos patikrinimas;

2. galutinė atranka vertinant tiekėjų pateiktus pasiūlymus.

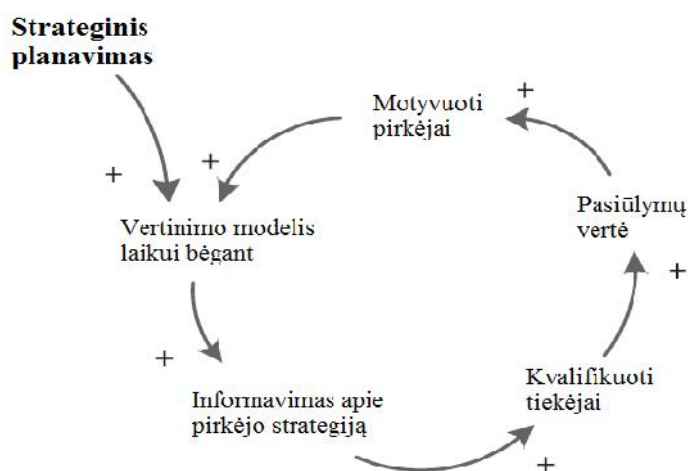
Rangovo kvalifikacijos patikrinimą apima atrankos procedūra, paremta iš anksto nustatytų kriterijų sudarytu rinkiniu (Russell *et al.* 1992). Kaip teigia Palaneeswaran ir Kumaraswamy (Palaneeswaran, Kumaraswamy 2001), rangovų kvalifikacinė atranka reikalinga tam, kad klientas minimizuotų nesėkmės riziką ir padidintų projekto vykdymo našumą, nustatant minimalius rodiklius, kurių neatitinkantys rangovai nebus atrenkami.

Rangovo kvalifikacija (finansinis pajėgumas, profesinė patirtis, verslo kryptis, 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 mažesniosios 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 (finansiniai, techniniais, patirties ir kt.). Rangovo kokybės vaidmuo statybos projektuose laikomas gyvybiškai svarbiu visiškam kliento poreikių patenkinimui.

F. Lingas (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. Ango (Ang 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 inovatyviems ir kitokių tipų pirkimams. Rangovo parinkimas pagal mažiausios kainos kriterijų yra pagrindinė statybos projektų prastų rezultatų priežastis.

Įvairūs rangovų vertinimo kriterijai turi būti apibrėžiami atsižvelgiant ne tik į konkrečius specifinius poreikius, bet taip pat ir į numatomus panašios vertės ateities konkursus (Costa, Tavares 2013). Tokiu būdu pirkėjai pateikia aiškius reikalavimus, ko jie tikisi iš konkursų pasiūlymų, todėl stimuliuoja homogenišką konkuruojančių tiekėjų tinklą palaipsniui pateikti geresnius pasiūlymus ir pagerinti savo veiklą pagal tuos kriterijus, kurie numatyti pirkėjų vertinimo sistemoje. Alternatyvių pasiūlymų vertinimo procesas yra pagrindinis veiklos sprendimas, turintis didžiausią poveikį bet kuriame viešojo pirkimo procese, nes kiekvienas kandidatas ar dalyvis tikisi sau labiausiai palankaus rezultato, atsižvelgdamas į bendrus rinkos ekonomikos principus. Optimali pusiausvyra pasiekama, jei tiekėjo pasiūlyme pateikiamo produkto charakteristikos atitinka vertinimo modelį, kurį priėmė perkančioji organizacija. Taigi, laimėjusio pasiūlymo kaina tiesiogiai priklauso nuo vertinimo modelio.

Jeigu pirkėjai pateikia nuoseklius vertinimo modelius (Costa, Tavares 2013), jie skatina tiekėjų tinklo informavimą, kas pagerina tiekėjų galimybes pateikti palaipsniui gerėjančius pasiūlymus, t. y. pasiūlymus, užtikrinančius didesnę vertę (2 pav.).



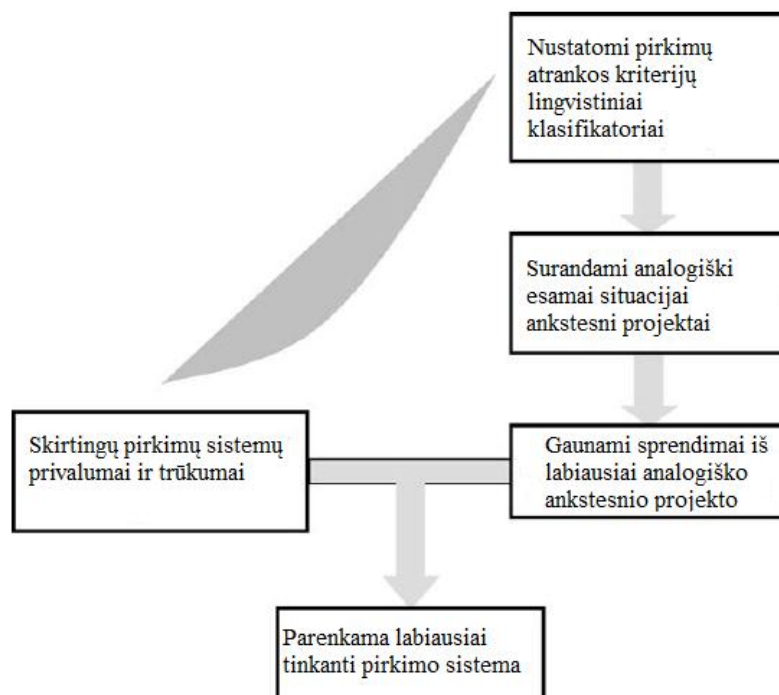
2 pav. Strateginė daugiakriterio vertinimo nuoseklumo svarba (Costa, Tavares 2013)

Išplitęs užsakovų nepasitenkinimas statybos projektų rezultatais paskatino plėtoti ir naudoti alternatyvius viešųjų pirkimų metodus. Nors tinkamos viešųjų pirkimų sistemos parinkimas gali padidinti tikimybę pasiekti sėkmingą projekto rezultatą, tačiau sprendimus priimančys asmenys gali susidurti su sunkumais parenkant konkretaus viešojo pirkimo metodą, kadangi remiantis vien savo ankstesnių projektų patirtimi sunku tinkamai užfiksuoti ir aprašyti pirkimų galimybes, užsakovų charakteristikas ir poreikius, projekto charakteristikas ir išorinės aplinkos poveikius. Per pastaruosius du dešimtmečius buvo sukurta daugelis viešųjų pirkimų būdų ir metodikų, siekiant padėti sprendimų priėmėjams priimti informatyvesnius sprendimus dėl pirkimų pasirinkimo. Pavyzdžiui, tai pirkimo būdo parinkimo diagrama, pirkimų reitingavimas, daugiatislio naudingumo požiūrio vertinimas, kelių variantų analizė, diskriminantinė analizė ir ekspertinės sistemos. Nepaisant griežtos šių metodų struktūros, jais negalima iš anksto nustatyti pasirinkto projekto viešojo pirkimo galimų rezultatų. Sprendimų priėmėjams pasirinkus tinkamą viešojo pirkimo metodą (3 pav.), itin svarbu vadovautis šiais principais:

- tinkamai ir teisingai parengti perkamų darbų charakteristikas, reikalavimus ir unikalias sąlygas tiekėjams, projektui ir išorinei aplinkai, kad projekto sėkmė nebūtų atsitiktinis rezultatas, o tiesioginis ir garantuotas viešojo pirkimo sistemos „vaisius“;
- aiškiai apibūdinti numatomų pirkimų atrankos kriterijus, kuriais aprašomi tiekėjų išskirtinumas, projektas, bei jį įtakojanti išorinė aplinka;
- užtikrinti viešojo pirkimo metodo, kuris tiksliai atitinka pramonės praktiką, parinkimą, t. y. aktualias pirkimų sistemas, naudojamas statybos pramonėje, o ne

savavališką teorinę metodiką,

- užtikrinti tiekėjų pasitikėjimą pateikiant informaciją apie priimtų sprendimų rezultatų teisėtumą (Luu *et al.* 2003).



3 pav. Pirkimo sistemos parinkimo procesas (Luu *et al.* 2003)

Q. Tranas, D. Huangas, B. Liu ir H. Md. Ekramas (Tran *et al.* 2011) pasiūlė „interaktyvią“ sistemą, pavadintą vyriausybės – organizacijos – technologijos sistema (angl. *The Government – Organization – Technology framework (GOT)* (4 pav.).

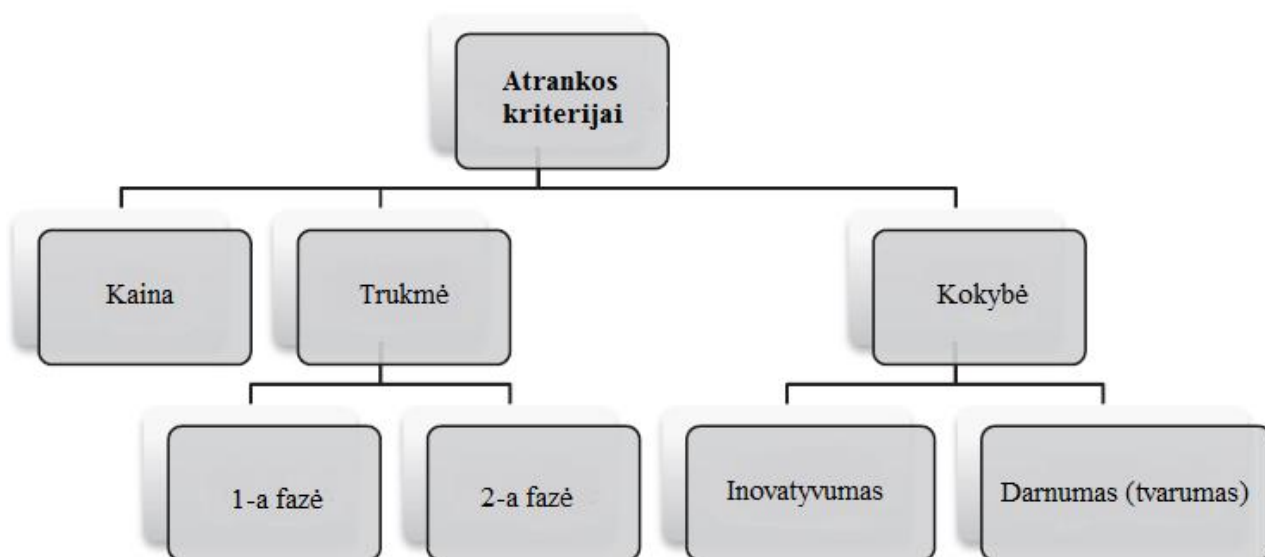


4 pav. „Interaktyvios“ vyriausybės – organizacijos – technologijos sistemos koncepcinė struktūra (Tran *et al.* 2011)

Remiantis šia teorija, kurią pasiūlė autoriai, vyriausybės vaidmuo turėtų būti vertinamas pagal keturis aspektus: vyriausybės vadovavimą, žmogiškųjų išteklių valdymą, informacinių technologijų (IT) infrastruktūros valdymą ir teisinę bei reguliacinę sistemą. Organizacinių inovatyvumo tyrimų teorija, kuria siekiama atrasti organizacijų polinkį į naujoves lemiančius

veiksnius, nustato svarbias įtakingas organizacines savybes, pavyzdžiui, sprendimų priėmimo centralizavimą, technologinius pajėgumus, organizacinę aplinką, naudojamus išteklius ir išorinės komunikacijos kanalus. Remdamiesi šia teorija autoriai pasiūlė, kad organizacijų vaidmuo būtų vertinamas pagal keturis aspektus: turimus išteklius, sprendimų priėmėjų suvokimą, vidaus organizacinius ypatumus ir išorinius verslo santykius (Tran *et al.* 2011).

Sutarties sudarymas pagal „ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo“ kriterijų yra ypač aktualus šiuo metu, nes jis leidžia apsvarstyti kitus pasiūlymo vertinimo kriterijus neatsižvelgiant į pasiūlymo kainą (Costa, Tavares 2013). Kai perkančioji organizacija nusprendžia sudaryti sutartį su ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą pateikusių konkurso dalyviu, ji turi vertinti pasiūlymus ir nustatyti, kuris iš tiekėjų siūlo geriausią kokybę už tam tikrą vertę. Norėdama tai įvertinti, perkančioji organizacija turi nustatyti ekonominius ir kokybės kriterijus, kurie kaip visuma, turi nustatyti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą (5 pav.).



5 pav. Tiekėjų atrankos kriterijų medžio pavyzdys (Costa, Tavares 2013)

Išsamesnė statybos sektoriaus viešųjų pirkimų analizė rodo, kad tiekėjai yra nepatenkinti didele kainų konkurencija viešuosiuose pirkimuose, todėl nemaža dalis jų yra linkę atsisakyti el. pirkimų sistemos. Siekiant išspręsti šią problemą, perkančiosios organizacijos sukuria aukštesnius kokybės standartus, pagal kuriuos atrenka mažesnes kvalifikuotų tiekėjų grupes (Costa, Tavares 2013).

Atsižvelgiant į tai, daugiakriteris vertinimas yra pagrindinė atvirų, konkurencingų ir motyvuotų viešųjų elektroninių pirkimų konkursų vykdymo ir priežiūros priemonė (Costa, Tavares 2013). Tinkamai taikant šią priemonę, el. pirkimų procedūrose skatinama integruotų metodų sklaida rezultatais pagrįstose kvalifikuotų tiekėjų konkurencinėse grupėse atviroje rinkoje, o ne riboto

skaičiaus tiekėjų grupėse. Ši situacija palanki visoms viešuosiuose pirkimuose dalyvaujančioms šalims: perkančiosios organizacijos gali pasirinkti priemones, skatinančias visais požiūriais palankius santykius tarp bendradarbiaujančių šalių, paslaugų tiekėjai vertinami pagal jų veiklą ir kompetenciją (Costa, Tavares 2013).

1.4. Žalieji pirkimai pasaulyje

Žalieji pirkimai – tai viešųjų pirkimų būdas, pagal kurį valstybinės institucijos į pirkimo sąlygas ir apskritai į visą pirkimo procesą integruoja aplinkos apsaugos kriterijus, tokiu būdu skatindamos aplinkosaugos technologijų bei produktų naudojimą (Michelsen, Boer 2009). Žaliųjų pirkimų vykdymo pagrindinis tikslas yra kuo daugiau sumažinti poveikį aplinkai per visą perkamų produktų gyvavimo ciklą.

Žalieji viešieji pirkimai vis labiau tampa pagrindiniu aplinkosaugos politikos aspektu tiek visos Europos Sąjungos, tiek kiekvienos šalies – narės lygmenyje (Tukker *et al.* 2008). Nuo tarptautinės konferencijos dėl aplinkosaugos ir plėtros, vykusios Rio de Žaneire 1992 m., sąmoningai išaugo žaliųjų viešųjų pirkimų vaidmuo skatinant darnaus vartojimo ir gamybos modelio naudojimą, kuris šiandien yra plėtojamas per valdžios institucijas kaip politinė priemonė bei kaip techninis įrankis (Testa *et al.* 2012).

Per pastarąjį dešimtmetį ypač suklestėjo aplinkosauginių kriterijų taikymas viešuosiuose pirkimuose. Pavyzdžiui, daugelis nacionalinių iniciatyvų gali būti prisiriamos JAV (Swanson *et al.* 2005), Pietų Afrikai (Bolton 2006, 2008) ir Azijai (Ho *et al.* 2010). Ypač tvirtos pozicijos skatinant šias priemones laikomasi Europos Sąjungoje, kur žalieji pirkimai palaipsniui virsta teisiškai privalomi vykdant viešuosius pirkimus (European Commission 2008).

Daugelio šalių institucijos bei mokslininkai skatina taikyti žaliuosius pirkimus, siekiant didinti aplinkos apsaugos iniciatyvą. Pasinaudodamos integruotomis aplinkos apsaugą skatinančių produktų, darbų ir paslaugų pirkimų lengvatomis, tiek valstybinės, tiek ir privačios organizacijos gali pagerinti savo aplinkosauginį veiksmingumą bei tuo pat metu turėti įtakos tiekėjų aplinkosaugos rodiklių gerinimui gamindamos savo produktus ar vykdydamos gamybos procesus. Visuomeninėms organizacijoms žalieji pirkimai gali būti panaudojami kaip rinkos paskata didinti privataus sektoriaus iniciatyvą. Privačiose organizacijose laikomasi nuomonės, kad „žaliųjų“ pirkimų iniciatyva gali lemti rizikos ir išlaidų sumažėjimą (Varnas *et al.* 2009).

Statybos sektorius Švedijoje sunaudoja apie 40 % visų energijos ir materialių išteklių. Be to, statybos sektorius sudaro apie 30-50 % visų susidarančių atliekų didžiosiose šalyse. Todėl labai svarbu pagerinti aplinkos apsaugos veiklos efektyvumą šiame sektoriuje, kur žalieji pirkimai galėtų

būti kaip svarbi to paskata (Varnas *et al.* 2009).

Švedijos statybos pramonėje tiek viešajame, tiek privačiame sektoriuose viešiesiems pirkimams taikomos aplinkosauginės nuostatos. Tačiau jų veiksmingumą sudėtinga įvertinti, kadangi dažnai trūksta pradinių duomenų apie aplinkos apsaugos rodiklius. Anot E. Sternerio (Sterner 2012), švedų klientams sunku įvertinti poveikį aplinkai. Todėl Švedijos vyriausybė ragina taikyti metodus, kurie klientams padėtų vertinti pasiūlymus pagal medžiagų poveikį aplinkai.

Daugėjant tyrimų ir publikacijų apie darnius (tvarius) pirkimus aiškėja, kad pirkimų funkcija turi strateginę vaidmenį padedant įmonei pasiekti jos darnaus vystymosi tikslus (Walker, Philips 2009).

Todėl buvo siūloma statybos procese taikyti aplinkosaugos kriterijus trimis skirtingais etapais (ICLEI European Secretariat 2007):

- 1) preliminariniuose dizaino/architektūros konkursuose;
- 2) statybos konkursų sutartyse;
- 3) statybos paslaugų konkursuose, pavyzdžiui šildymo, vėdinimo ir oro kondicionavimo sistemų įrengimui.

Nors buvo sukaupta daug patirties nacionalinės bei vietinės reikšmės žaliųjų pirkimų patirties, sukurta daug veiklos priemonių ir gairių siekiant palaikyti aplinkosaugos kriterijų naudojimą viešųjų pirkimų procesuose, tačiau mokslinių tyrimų šioje srityje nėra daug. Todėl žalieji pirkimai yra palyginti vis dar nauja sritis tyrimams (Nissinen *et al.* 2009).

1.5. Pagrindinės problemos, iškylančios vykdant statybos paslaugų viešuosius pirkimus

Išskiriama keletas priežasčių, kodėl aiškių sutarčių su patikrintais veiklos mechanizmais papildymas rangovo veiklos įvertinimu gali pagerinti viešųjų pirkimų ir sudaromų sandorių valdymą (Spagnolo 2012). Tai yra susiję su aiškiu nesugebėjimu tinkamai parengti sutartis, svarbiausių aspektų tikrinimu teisinėje sistemoje, taip pat su didelėmis teisiniu keliu vykdomų procedūrų išlaidomis. 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 tolesniems pirkėjo ir rangovo santykiams ir neužtikrina sudaryto sandorio veiksmingo valdymo.

Net formalios viešųjų pirkimų sutartys dažnai vykdomos netinkamai. Pavyzdžiui, Centrinės Italijos viešųjų pirkimų agentūra atliko išsamų tyrimą (Spagnolo 2012), kaip valstybiniai pirkėjai 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. Neatitikčių ir pritaiktų sankcijų statistika (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 %

1 lentelėje matoma, kad su pažeidimais įvykdytų sutarčių dalis pas registruotus pirkėjus buvo gana didelė – apie 36 % (1614 neatitikimų atvejų iš 4427 atliktų auditų), iš kurių 53 % (848 atvejai iš 1614 neatitikčių) buvo traktuojami kaip dideli neatitikimai. Tačiau įvykdytų nuobaudų santykis yra labai mažas – viso labo tik 3,9 % sutarčių pažeidimų buvo pritaikytos sankcijos. Korupcija (Spagnolo 2012) gali būti viena iš priežasčių, kodėl viešųjų pirkimų būdu sudarytos sutartys yra vykdomos netinkamai, atsakingi valstybės tarnautojai gali būti papirkinėjami dėl paprastesnio priemonių panaudojimo.

1.6. Pasiūlymų vertinimas pagal ekonominio naudingumo vertinimo kriterijų

Pasiūlymų vertinimas, pasirinkus ekonominio naudingumo vertinimo kriterijų, anot K. Šliužo (2012), reiškia daug sudėtingesnes ir ilgesnes pirkimo procedūras, nes tokių konkursų sąlygoms parengti reikia specialių, su pirkimo objektu susijusių žinių. Dėl to yra didesnė tikimybė sulaukti tiekėjų pretenzijų, teisminių ginčų dėl galbūt subjektyvaus pasiūlymų vertinimo pagal nustatytus ekonominio naudingumo vertinimo kriterijus, taip pat ir dėl neracionalaus lėšų panaudojimo.

Tačiau verta pabrėžti, kad vargu ar pasisamdyti kompetentingą specialistą parengti konkurso sąlygoms kainuos brangiau, negu nusipirkti pigų, bet dažnai remontuotiną daiktą.

Dažnai perkančiosios organizacijos bijo netinkamai įvertinti pasiūlymus, nustatyti netinkamus lyginamuosius svorius, pasirinkti ne pačius geriausius ekonominio naudingumo kriterijus. Pasirinkus mažiausios kainos vertinimo kriterijų, nereikia rūpintis dėl ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo parametru.

Tačiau net tada, kai yra taikomas ekonominio naudingumo vertinimo kriterijus, perkančiosios organizacijos daug dėmesio skiria kainai. Perkančioji organizacija taip elgiasi norėdama apsidrausti nuo galimų kaltinimų šališkumu. Šiuo metu praktikoje kainos parametras sudaro 60 ar net 70 % viso ekonominio naudingumo vertinimo kriterijaus, tačiau kaina turėtų sudaryti 40-50 %, o likusi dalis - įmonės praktinė sėkmingų projektų patirtis, specialistų kvalifikacija, projekto įgyvendinimo planas, numatoma strategija, metodikos ir pan. (Šliužas 2012).

Rangovo parinkimas yra labai svarbus veiksnys, turintis įtakos statybos projekto eigai ir sėkmei. Analizuojami Lietuvoje ir užsienio šalyse rangovų kvalifikacijai vertinti taikomi kriterijai. Ir Lietuvoje, ir užsienio šalyse svarbiausias rangovų atrankos kriterijus yra siūloma statybos darbų kaina. Dažnai mažiausia kaina neužtikrina įsipareigojimų dėl statybos projekto kokybės ir trukmės vykdymo (Banaitienė, Banaitis 2006).

Todėl užsakovas, rinkdamasis rangovą, turi lyginti ne tik pasiūlymų kainas, bet nusistatyti ir įvertinti kitus kvalifikacijos vertinimo kriterijus, atsižvelgti į jų svarbą. Tik remiantis kiekybiniais ir kokybiniais vertinimo kriterijais ir lyginant rangovų pasiūlymus tarpusavyje, galima pasirinkti kvalifikuotą, kompetentingą ir patikimą rangovą, įvertinti jo ekonominę ir finansinę būklę, techninį pajėgumą ir gebėjimus, kvalifikaciją, pasiekti gerų statybos projekto rezultatų (Banaitienė, Banaitis 2006).

Norint tinkamai įvertinti statybos rangos pasiūlymus, būtina įvertinti bent keletą kriterijų. Nors statybos rangos daugiatis vertinimas yra pakankamai plačiai išnagrinėtas literatūroje, toks vertinimas, atsižvelgiant į Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymą iki šiol moksliskai nenagrinėtas (Mitkus, Dėjus 2012).

Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatyme ir poįstatyminiuose norminiuose aktuose nevartojama daugiatis vertinimo sąvoka, tačiau šiuo įstatymu yra įtvirtinta galimybė pasiūlymų vertinimo kriterijumi pasirinkti ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo kriterijų. Atlikta Viešųjų pirkimų įstatymo ir poįstatyminių teisės aktų analizė rodo, kad daugiatis vertinimą galima suskirstyti į tris stadijas (Mitkus, Dėjus 2012).

Pirmojoje stadijoje yra atmetami pasiūlymai, kurie neatitinka konkurso dokumentų reikalavimų. Antrojoje stadijoje atmetami pasiūlymai tų tiekėjų, kurie neatitinka perkančiosios organizacijos keliamų kvalifikacinių reikalavimų (Mitkus, Dėjus 2012).

Trečiojoje stadijoje atliekamas tinkamų pasiūlymų daigiatikslis vertinimas. Parodoma, kad vertinant rangovų pasiūlymus viešuosiuose pirkimuose gali būti taikomas modifikuotas daigiatikslis vertinimo kriterijus. Viešųjų pirkimų įstatymas ir poįstatyminiai teisės aktai numato tam tikrus daigiatikslis vertinimo galimybių apribojimus, kurie yra aprašomi mokslinėje literatūroje (Mitkus, Dėjus 2012).

Viešojo ir privačiojo sektorių partnerystė gali apimti įvairias partnerystės formas: kaip privačiojo sektoriaus nuosavybė valstybės ar savivaldybių veikloje ar informavimas ir konsultavimas tarp viešojo ir privačiojo sektorių, taip pat kaip netradicinis viešųjų pirkimų būdas, kai sudaroma ilgalaikė sutartis tarp viešojo ir privačiojo sektorių dėl viešosios infrastruktūros sukūrimo ar viešųjų paslaugų teikimo. Vykdamas viešojo ir privataus sektoriaus partnerystės (VPP) projektus būtina tinkamai parengti sutartį tarp viešojo ir privataus partnerio, kurioje turi būti vienareikšmiškai apibrėžtos visos sąlygos, įsipareigojimai, atsakomybė, įvertintos rizikos, atsiskaitymo mechanizmas, konfliktų sprendimo tvarka ir t. t. Siekiant sumažinti bet kokią su tokiais projektais susijusią riziką, reikia suformuoti tinkamą teisinę bazę, kuri numatytų abiejų projekto šalių – tiek privačiojo, tiek valstybinio sektoriaus – atsakomybes ir įsipareigojimus, bei teikti daugiau informacijos, kaip tokie projektai vykdomi, kokios finansavimo struktūros, kokia gaunama nauda (Meidutė, Paliulis 2012).

1.7. Statinio informacinis modelis (BIM)

Statinio informacinis modeliavimas (angl. Building information modeling – BIM) – tai viena iš šiuo metu perspektyviausiai besivystančių sričių architektūros, inžinerijos ir statybos srityse. Statinio informacinio modelio kūrimo technologija padeda pasinaudojant skaitmeninėmis priemonėmis sumodeliuoti tikslų virtualų būsimą pastato modelį (Azhar 2011). Toks pastato modelis, dar kitaip vadinamas tiesiog „BIM“, gali būti naudojamas planuojant, projektuojant, statant ir eksploatuojant pastatus. Paprastai tariant, šis virtualus modelis apima visą pastato gyvavimo ciklą – nuo vizijos (konceptijos) sukūrimo, iki eksploatavimo pabaigos (nugriovimo).

Statinio informacinis modeliavimas yra išmanusis pastato ar infrastruktūros objekto trimačio modeliavimo procesas, padedantis tiksliau, paprasčiau ir veiksmingiau priimti kompetentingesnius sprendimus dėl įvairių projekto įgyvendinimo etapų. Ši technologija ypatinga tuo, kad visi projekto etapai yra susieti tarpusavyje, todėl pakoregavus vieną ar kitą sritį, sistema automatiškai atnaujiną visą informacinį modelį. Tokiu būdu yra eliminuojama žmogiškojo faktoriaus klaidos tikimybė, taip pat įvairių neatitikimų skaičius. Kiekvienas projekto dalyvis, net ir dalyvaujantis skirtingame projekto rengimo etape nei jo partneriai, gali matyti visą jau sumodeliuotą pastato informacinį

modelį, jį koreguoti. Naudojant statinio informacinį modelį sumažinamos projektavimo išlaidos, supaprastinamas projekto rengėjų komunikavimas tarpusavyje, taip pat yra galima atskirų įrenginių ar statinio dalių simuliacija, siekiant atlikti tam tikrus skaičiavimus.

Taigi statinio informacinio modelio su detaliomis specifikacijomis panaudojimas gali užtikrinti kokybiškesnės techninės dokumentacijos parengimo lygį, tokiu būdu sumažinant klaidų skaičių rengiant pasiūlymus statybos darbų viešiesiems pirkimams.

1.8. Statybos darbų viešųjų pirkimų vykdymo būdai Lietuvoje

Atviras konkursas

Dalyvių skaičius atvirame konkurse neribojamas. Perkančioji organizacija vertina visų tiekėjų, atitinkančių minimalius kvalifikacijos reikalavimus, pasiūlymus, kurie yra pateikti pagal pirkimo dokumentuose nustatytus reikalavimus.

Atvirame konkurse derybos tarp perkančiosios organizacijos ir tiekėjų yra draudžiamos (Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas 2013).

Ribotas konkursas

Perkančioji organizacija ribotą konkursą vykdo etapais:

1) nustatyta tvarka skelbia apie pirkimą ir remdamasi paskelbtais kvalifikaciniais kriterijais atranka tuos kandidatus, kurie bus kviečiami pateikti pasiūlymų;

2) vadovaudamasi pirkimo dokumentuose nustatytais sąlygomis, nagrinėja, vertina ir palygina pakviestų dalyvių pateiktus pasiūlymus.

Ribotame konkurse derybos tarp perkančiosios organizacijos ir tiekėjų draudžiamos (Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas 2013).

Kandidatų kvalifikacinė atranka

Perkančioji organizacija pirkimo dokumentuose (skelbime apie pirkimą) nustato, kiek mažiausia ir, jei reikia, kiek daugiausia kandidatų bus pakviesta pateikti pasiūlymus ir kokie yra kandidatų kvalifikacinės atrankos kriterijai ir tvarka.

Perkančioji organizacija, nustatydamą atrankamų kandidatų skaičių, kvalifikacinės atrankos kriterijus ar tvarką, privalo laikytis visų šių reikalavimų:

1) turi būti užtikrinta reali konkurencija;

2) kvalifikacinės atrankos kriterijai turi būti aiškūs ir nediskriminuojantys;

3) kvalifikacinės atrankos kriterijai turi būti nustatyti šio Viešųjų pirkimų įstatymo pagrindu.

Kviečiamų kandidatų skaičius negali būti mažesnis kaip 5. Atrinkdama kandidatus perkančioji organizacija turi taikyti tik pirkimo dokumentuose nustatytus kvalifikacinės atrankos kriterijus ir tvarką. Kvalifikacinė atranka turi būti atliekama tik iš tų kandidatų, kurie atitinka perkančiosios organizacijos nustatytus minimalius kvalifikacijos reikalavimus.

Pateikti pasiūlymus turi būti pakviesta ne mažiau kandidatų, negu perkančiosios organizacijos nustatytas mažiausias kviečiamų kandidatų skaičius. Jeigu minimalius kvalifikacijos reikalavimus atitinka mažiau kandidatų, negu nustatytas mažiausias kviečiamų kandidatų skaičius, perkančioji organizacija pateikti pasiūlymus kviečia visus kandidatus, kurie atitinka keliamus minimalius kvalifikacijos reikalavimus. Šios procedūros metu perkančioji organizacija negali kviešti dalyvauti pirkime kitų, paraiškų nepateikusių tiekėjų arba kandidatų, kurie neatitinka minimalių kvalifikacijos reikalavimų (Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas 2013).

Konkurencinis dialogas

Jeigu perkančioji organizacija mano, kad ypač sudėtingų pirkimų neįmanoma atlikti atviro arba riboto konkurso būdu, tokiems pirkimams atlikti ji gali taikyti konkurencinį dialogą, kai yra bent viena iš šių sąlygų:

1) negalima objektyviai nustatyti pirkimo objekto techninių reikalavimų, kurie tenkintų perkančiosios organizacijos poreikius arba tikslus;

2) negalima objektyviai apibrėžti pirkimo objekto teisinio statuso ar jo finansinės sandaros.

Pirkimas konkurencinio dialogo būdu gali būti atliekamas tik taikant ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo kriterijų. Perkančioji organizacija konkurencinio dialogo dalyviams gali nustatyti prizus ir pinigines išmokas (Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas 2013).

Derybos

Pirkimas skelbiamų derybų būdu gali būti atliekamas esant bent vienai iš šių sąlygų:

1) jeigu atviram, ribotam konkursui ar konkurenciniam dialogui visi pateikti pasiūlymai nepriimtini arba nevysiškai atitinka pirkimo dokumentuose nustatytus reikalavimus, o pirkimo sąlygos iš esmės nekeičiamos;

2) išimtinu atveju, kai dėl perkamų darbų pobūdžio arba su tuo susijusios rizikos perkančioji organizacija negali iš anksto prognozuoti visos kainos;

3) jeigu perkamų paslaugų, pavyzdžiui, darbų projektavimo, pobūdis neleidžia nustatyti pakankamai tikslios perkamų paslaugų specifikacijos, kuri padėtų išrinkti geriausią pasiūlymą atviro ar riboto konkurso būdu;

4) jeigu yra perkami darbai, reikalingi tik moksliniams tyrimams, eksperimentams ar mokslo sričiai plėtoti ir jeigu šiais darbais nesiekama ekonominės naudos ar padengti tyrimų ar plėtojimo išlaidų (Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas 2013).

Skelbiamų ir neskelbiamų derybų vykdymas

1. Perkančioji organizacija skelbiamas derybas vykdo šiais etapais:

1) VPĮ įstatymo 22 ir 23 straipsniuose nustatyta tvarka kviečia tiekėjus pateikti paraiškas dalyvauti skelbiamose derybose;

2) patikrina, ar paraiškas pateikusių kandidatų kvalifikacija atitinka pirkimo dokumentuose nustatytus minimalius reikalavimus, ir atlieka kandidatų kvalifikacinę atranką, jeigu tokia atranka numatyta pirkimo dokumentuose;

3) kviečia kandidatus pateikti pasiūlymus ir pagal nustatytas sąlygas derasi su kiekvienu iš jų, siekdama geriausio rezultato pagal pirkimo dokumentuose keliamus reikalavimus. Perkančioji organizacija gali nustatyti derybų pakopas, kad būtų galima, vadovaujantis pirkimo dokumentuose nustatytais kriterijais, mažinti pasiūlymų, dėl kurių būtų deramasi, skaičių. Skelbime ar kituose pirkimo dokumentuose turi būti nurodyta, ar perkančioji organizacija numato taikyti derybų pakopas;

4) vadovaudamasi pirkimo dokumentuose nustatyta pasiūlymų vertinimo tvarka ir kriterijais, pagal derybų rezultatus, užfiksuotus pasiūlymuose ir derybų protokoluose, nustato geriausią pasiūlymą.

2. Perkančioji organizacija, atlikdama pirkimą neskelbiamų derybų būdu:

1) kai kviečia jose dalyvauti daugiau kaip vieną kandidatą, patikrina, ar kandidatų kvalifikacija atitinka keliamus reikalavimus, derasi su jais siekdama geriausio rezultato ir pagal derybų rezultatus bei pirkimo dokumentuose nustatytus vertinimo kriterijus nustato geriausią pasiūlymą;

2) kai kviečia jose dalyvauti tik vieną kandidatą, patikrina, ar kandidato kvalifikacija atitinka keliamus reikalavimus, derasi su juo siekdama geriausio rezultato. Neskelbiamų derybų atveju, kai į derybas kviečiamas tik vienas kandidatas, perkančioji organizacija šiam kandidatui turi teisę pateikti ne visą informaciją, jeigu mano, kad kita informacija yra nereikalinga (Lietuvos

Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas 2013).

1.9. Lietuvoje naudojamų tiekėjų atrankos kriterijų statybos darbų viešuosiuose pirkimų konkursuose apžvalga ir analizė

Atliekant tiekėjų kvalifikacijos vertinimą rekomenduojama vadovautis tiekėjų kvalifikacijos vertinimo metodinėmis rekomendacijomis, patvirtintomis Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2013 m. spalio 20 d. įsakymu Nr. 1S-100. Rekomendacijų tikslas – padėti perkančiosioms organizacijoms įgyvendinti VPĮ 32 straipsnio 1 dalies nuostatą, kad perkančioji organizacija privalo išsiaiškinti, ar tiekėjas yra kompetentingas, patikimas ir pajėgus tinkamai įvykdyti pirkimo sąlygas. Perkančioji organizacija iš tiekėjo gali pareikalauti tokios informacijos, kuri yra būtina nustatyti, ar tiekėjas atitinka teisės verstis atitinkama veikla, taip pat finansinius, ekonominius, techninius bei profesinius reikalavimus, ar nėra sąlygų, draudžiančių ir ribojančių tiekėjų dalyvavimą vykdant pirkimus.

Rekomendacijos numato tik rekomenduojamus kandidatų ir dalyvių ekonominę ir finansinę būklę, techninį ar profesinį pajėgumą apibūdinančius kriterijus bei galimas jų reikšmes, kartu palikdamos perkančiajai organizacijai teisę nuspręsti, kokius konkrečius tiekėjų kvalifikacijos vertinimo kriterijus ir jų reikšmes reikia nustatyti konkretaus pirkimo dokumentuose.

Reikalavimas pateikti atitinkamą kvalifikaciją pagrindžiantį dokumentą yra išvestinis ir svarbus tik dėl to, kad padeda perkančiajai organizacijai patikrinti ir įsitikinti tiekėjų kvalifikacijos atitiktimi pirkimo sąlygose keliamiems reikalavimams; net ir neatitinkant šio išvestinio reikalavimo, tiekėjo kvalifikacija iš principo gali būti pripažįstama atitinkančia minimalius jai keliamus reikalavimus (Sakalauskaitė 2013).

Minimalius kvalifikacijos reikalavimus tiekėjai turi atitikti pasiūlymų pateikimo momentu, todėl tai, kad pasibaigus pasiūlymų pateikimo terminui tiekėjas įgyja reikiamą minimalią kvalifikaciją ir perkančiajai organizacijai pateikia tai įrodančius dokumentus, pripažintina neatitiktimi perkančiosios organizacijos tiekėjams keliamiems kvalifikacijos reikalavimams (Sakalauskaitė 2013).

Darbe pateikiama ištrauka iš Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2013 m. spalio 20 d. įsakymu Nr. 1S-100 patvirtintų rekomendacijų dėl naudojamų atrankos kriterijų bei jų reikšmių nustatymo:

III. VERTINAMŲ KVALIFIKACINIŲ KRITERIJŲ PASIRINKIMAS IR REIKALAUJAMŲ REIKŠMIŲ NUSTATYMAS

15. Tiekėjų kvalifikacijai palyginti tarpusavyje pasirinktų kriterijų svarbos koeficientai (lyginamieji svoriai) nustatomi laikantis nuostatos, kad visų svarbos koeficientų reikšmių suma turi būti lygi 100.

16. Rekomenduojama pirkimo dokumentuose nustatyti, kad paraiška ar pasiūlymas atmetami, jeigu juos pateikęs tiekėjas:

16.1. yra bankrutavęs, likviduojamas, su kreditoriais yra sudaręs taikos sutartį, sustabdęs ar apribojęs savo veiklą, arba jo padėtis pagal šalies, kurioje jis registruotas, įstatymus yra tokia pati;

16.2. jam iškelta bankroto byla arba bankroto procesas vykdomas ne teismo tvarka, siekiama priverstinio likvidavimo procedūros ar susitarimo su kreditoriais arba jam vykdomos analogiškos procedūros pagal šalies, kurioje jis registruotas, įstatymus;

16.3. teismo yra pripažintas kaltu už teisės pažeidimus profesinėje veikloje;

16.4. yra padaręs profesinį pažeidimą, įrodomą priemonėmis, kurias perkančioji organizacija gali pagrįsti;

16.5. nėra įvykdęs įsipareigojimų, susijusių su socialinio draudimo įmokų mokėjimu pagal šalies, kurioje jis registruotas, ar šalies, kurioje yra perkančioji organizacija, reikalavimus;

16.6. nėra įvykdęs įsipareigojimų, susijusių su mokesčių mokėjimu pagal šalies, kurioje jis registruotas, ar šalies, kurioje yra perkančioji organizacija, įstatymus;

16.7. apie nustatytų reikalavimų atitikimą yra pateikęs melagingą informaciją, įrodomą priemonėmis, kurias perkančioji organizacija gali pagrįsti, arba informacijos iš viso nepateikęs;

16.8. neturi sutarties vykdymui privalomų atestatų, licencijų, leidimų, verslo liudijimų ar kitų dokumentų;

16.9. vykdomos veiklos pobūdis neatitinka pirkimo objekto specifikos.

17. Tiekėjų ekonominę ir finansinę būklę apibūdinantys kriterijai:

17.1. vidutinė metinė bendroji apyvarta per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus).

Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – vidutinė metinė bendroji apyvarta 1,5 karto didesnė už pirkimo objekto vertę <...>;

Šio kriterijaus atitikimo reikalavimą negalima laikyti visiškai pagrįstu, kadangi toks tiekėjas tik parodo, kad jis pastaruosius 3 metus vykdė tam tikrą veiklą, o jos vertė yra pusantro karto didesnė nei pirkimo objekto vertė, tačiau tai neįrodo nei tiekėjo finansinių, techninių pajėgumų, nei patirties konkrečioje su perkamu objektu susijusioje srityje. Taigi, šis kriterijus kelia abejonių ar jis nėra perteklinis.

17.2. vidutinė metinė apyvarta, susijusi su pirkimo objektu per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus), jeigu yra tikimybė, kad tiekėjas verčiasi įvairia veikla ir daugiau negu viena.

Kriterijus naudotinas perkant prekes, paslaugas tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo ir palyginimo tarpusavyje procedūrose tuo atveju, kai tikėtina, kad pirkime galintys dalyvauti tiekėjai verčiasi keliomis veiklomis ir dėl to 17.1 punkte nurodytas kriterijus nepakankamai apibūdina tiekėjo finansinę būklę. Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – vidutinė metinė apyvarta, susijusi su pirkimo objektu 1,5 karto didesnė už pirkimo objekto vertę <...>;

Šis kriterijus yra konkretesnis nei prieš tai aprašytas 17.1. punkte, kadangi jo atitikimas parodo, kad tiekėjas per paskutinius 3 veiklos metus turi patirties vykdant panašią ar susijusią veiklą, kaip ir perkamas objektas, todėl tai jam nebus nauja patirtis. Dėl šios priežasties minėtas kriterijus nelaikytinas pertekliu.

17.3. vidutinė metinė atliktų statybos ir montavimo darbų apimtis per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus).

Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – vidutinė metinė atliktų statybos ir montavimo darbų apimtis ne mažesnė už pirkimo objekto vertę. Kriterijus naudotinas perkant darbus tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo ir palyginimo tarpusavyje procedūrose <...>;

Ši tiekėjų atrankos kriterijaus formuluotė yra teisinga, tačiau rodiklis tik papildo prieš tai 17.3. punkte aprašytą kriterijų, todėl iš šių dviejų punktų pirkimo sąlygose pasirinktinai galėtų būti taikomas vienas tiekėjų atrankos kriterijus.

17.4. metinis grynasis pelnas per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus).

Kriterijus naudotinas perkant prekes, paslaugas bei darbus tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo ir palyginimo tarpusavyje procedūrose. Rekomenduojama teigiama tiekėjo metinio grynojo pelno pastaraisiais 3 metais arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus) kriterijaus reikšmė <...>;

Šis kriterijus yra naudotinas, kadangi jis parodo, ar tiekėjas yra finansiškai pajėgus, ar jo vykdoma veikla yra stabili ir nenuostolinga.

17.5. kritinio likvidumo koeficientas – tiekėjo trumpalaikio finansinio stabilumo rodiklis. Kriterijus išreiškiamas kaip trumpalaikio turto ir atsargų skirtumo santykis su trumpalaikiais įsipareigojimais.

Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – kritinio likvidumo koeficientas ne mažesnė už 1. Jeigu trumpalaikio turto ir atsargų skirtumas lygus 0, laikoma, kad tiekėjas atitinka nustatytą kritinio likvidumo reikalavimą. Kriterijus naudotinas didelės vertės pirkimuose perkant prekes, paslaugas ir darbus, tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo ir palyginimo tarpusavyje procedūrose <...>;

Šis kriterijus taip pat yra naudotinas, kadangi jis parodo, ar tiekėjas yra finansiškai pajėgus trumpalaikėje perspektyvoje, t.y. konkrečiai vykstančio konkurso metu.

17.6. bendrojo likvidumo koeficientas – tiekėjo mokumo rodiklis. Kriterijus išreiškia ilgalaikį finansinį stabilumą; išreiškiamas kaip įmonės nuosavo kapitalo santykis su visais įsipareigojimais.

Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – bendrojo likvidumo koeficientas ne mažesnis už 1. Jeigu įmonės visi įsipareigojimai yra lygūs 0, laikoma, kad tiekėjas atitinka bendrojo likvidumo reikalavimą. Kriterijus naudotinas didelės vertės pirkimuose ir pirkimuose pagal ilgalaikės sutartis perkant prekes, paslaugas ir darbus, tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo ir palyginimo procedūrose <...>.

Šis kriterijus būtinas parenkant tiekėjus, kadangi jis parodo, ar tiekėjas yra mokus, ar jo finansiniai įsipareigojimai neviršija turimo kapitalo. Neatitinkantis šio kriterijaus tiekėjas turi būti laikomas rizikingu.

18. Tiekėjų techninį bei gamybinį pajėgumą apibūdinantys kriterijai:

18.1. tiekėjo per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus) įvykdytų sutarčių, kurios yra susijusios su pirkimo objektu ir kurių kiekvienos vertė yra ne mažesnė kaip 0,7 pirkimo objekto vertės, skaičius. Kriterijaus reikšmė išreiškiama sveikais skaičiais.

Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – įvykdyta bent 1 atitinkama sutartis. Kriterijus naudotinas visuose pirkimuose tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo ir palyginimo tarpusavyje procedūrose <...>;

Ši tiekėjų atrankos kriterijaus formuluotė yra teisinga, tačiau rodiklio reikšmė gali iškreipti tiekėjų konkurenciją: kiekvienas tiekėjas, norintis atitikti šio rodiklio reikalavimus turi būti įvykdęs ne mažesnės vertės sutartį nei pirkimo objekto vertė, tačiau jei tiekėjas vykdo veiklą, susijusią su pirkimo objektu (žr. 17.2. punktą), tai net ir turėdamas įvykdytą mažesnės vertės sutartį gali būti ne mažiau kompetentingas sutarties įvykdymui. Siūlyčiau šio rodiklio reikšmę sumažinti iki 0,5 pirkimo objekto vertės.

18.2. tiekėjo techninės galimybės. Rekomenduojama kriterijaus reikšmė kvalifikacijos tikrinimui – tiekėjo techninės galimybės turi leisti leisti tiekėjui įvykdyti pirkimo sutartimi prisiimamus įsipareigojimus. Kriterijus naudotinas tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo ir palyginimo tarpusavyje procedūrose, kai sutarčiai įvykdyti reikalinga speciali ar unikali įranga, sudėtingos technologijos <...>;

Ši tiekėjų atrankos kriterijaus formuluotė yra teisinga, tačiau trūksta rodiklio apibrėžtumo, kadangi dažnai vykdant konkursus ir pirkimo sąlygose nurodant konkrečių užsakovų pageidaujamų medžiagų ar įrangos specifikacijas, dažnai rangovai teikia pretenzijas dėl tam tikrų tiekėjų ar gamintojų unikalios produkcijos protegavimo.

18.3. tiekėjo vadovaujančiųjų darbuotojų ir asmenų, atsakingų už sutarties vykdymą, kvalifikacija.

Minimalų vadovaujančiųjų ir atsakingų darbuotojų skaičių, reikalaujamą jų išsilavinimą ir profesinės kvalifikacijos lygį kiekvienu atveju nustato perkančioji organizacija. Kriterijus vertintinas perkant paslaugas ir darbus tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo procedūroje. Darbuotojų, nesusijusių su sutarties vykdymu, kvalifikacija paprastai netikrinama. Pagrindiniams darbų vadovams rekomenduojama nustatyti 5 metų panašių darbų patirtį, o statybos dalių vadovams bei pagrindiniams specialistams – 2 metų panašių darbų patirtį <...>;

Šis kriterijus yra naudotinas ir būtinas, kadangi jis garantuoja, kad rangovo įmonėje dirba kvalifikuoti specialistai, kurie tinkamai gali prisiimti visapusišką atsakomybę už sutarties sąlygų įvykdymą. Tačiau dažnai pirkimo sąlygose reikalaujama turėti bent vieną šį kriterijų atitinkantį specialistą, o dažnu atveju statybos aikštelėje tinkamos kokybės užtikrinimui ir besąlygiškam sutarties įvykdymui vieno specialisto yra per mažai. Todėl atsižvelgiant į darbų apimtį, turi būti nustatomas ir didesnis kvalifikuotų specialistų skaičius.

18.4. įrodymas, kad tiekėjas sugeba tiekti prekes, kurios atitinka kokybės ir techninius reikalavimus.

Kriterijus naudotinas tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo procedūroje. Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – tiekėjo pateikiama informacija turi įrodyti, kad jo parduodamos prekės atitinka kokybės ir techninius reikalavimus <...>;

Šis kriterijus yra perteklinis, kadangi prekių ir medžiagų techniniai liudijimai bei atitikties sertifikatai yra išduodami konkretiems produktams tik juos įsigijus, todėl rangovai verčiami pateikti jau sukaupčius techninius aprašymus tų produktų, kurie nebūtinai bus panaudoti atliekant statybos darbus. Šio reikalavimo užtikrinimui pakanka tinkamai parengti techninį projektą su visomis techninėmis specifikacijomis, kurių užsakovas privalo laikytis.

18.5. tiekėjo galimybės užtikrinti reikalaujamą kokybę.

Kriterijus naudotinas tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo procedūroje. Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – tiekėjo pateikiama informacija turi įrodyti, kad tiekėjas pajėgus užtikrinti reikalingą pagal pirkimo sutartį tiekinių prekių, teiktinų paslaugų ar atliektinų darbų kokybę <...>;

Šis kriterijus yra reikalingas, kadangi tiekėjas, turintis įdiegtą kokybės valdymo sistemą sąlyginai yra pranašesnis už jos neturinčius konkurentus.

18.6. tiekėjo galimybės užtikrinti aplinkos apsaugą.

Kriterijus naudotinas tiekėjų kvalifikacijos tikrinimo procedūroje, kai pirkimo objektas jo gamybos ar tiekimo procese gali turėti žymios įtakos aplinkai. Rekomenduojama kriterijaus reikšmė – tiekėjo pateikiama informacija turi įrodyti, kad pirkimo objekto gamybos ar tiekimo procese bus užtikrinama aplinkos apsauga <...>.

Šis kriterijus yra reikalingas, kadangi jis parodo, kad tiekėjas turi aplinkos apsaugą užtikrinančią vadybos sistemą, jo vykdoma veikla yra draugiška aplinkai.

Tarp rekomendacijose pateiktų kvalifikacijos vertinimo kriterijų galima pasigesti dar keleto esminių tiekėjo pajėgumo įvertinimo užtikrinimo saugiklių.

Vienas iš jų, tai vidutinis tiekėjo sąrašinių (apdraustųjų) darbuotojų skaičius per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus). Kriterijus užtikrina, kad tiekėjas turi pakankamai darbuotojų sutarties sąlygų užtikrinimui, todėl jis pajėgus atlikti statybos darbus. Rekomenduojama rodiklio reikšmė – ne mažiau kaip vidutiniškai 20 darbuotojų.

Taip pat rekomendacijose nekalbama apie pasiūlymo galiojimo užtikrinimo svarbą ir būtinumą. Pirkimo sąlygose nenumačius pasiūlymo galiojimo užtikrinimo, tiekėjas gali pasiūlymą

parengti neatsakingai, galiausiai įžvelgęs savo aplaidumą ir netikslumus atsisakyti pasirašyti rangos darbų sutartį ir dėl to nesusilaukti jokių neigiamų pasekmių. Toks procesas vilkina statybos darbų pirkimo eigą, skatina kartelinius susitarimus tarp tiekėjų (atsisakyti savo pasiūlymo tuo sudarant sąlygas antroje ar dar žemesnėje pozicijoje esančių tiekėjų pasiūlymų pripažinimui nugalėjusiais), taigi, ir darbų kainos padidėjimą. Siekiant išvengti tokių nemalonių situacijų, rekomenduotina pirkimo sąlygose reikalauti pasiūlymo galiojimo užtikrinimo. Rekomenduojamas pasiūlymo galiojimo užtikrinimo dydis – 3 % visos pasiūlymo vertės.

2. PERKANČIŲJŲ ORGANIZACIJŲ IR TIEKĖJŲ APKLAUSŲ REZULTATAI IR TYRIMO APIBENDRINIMAS

Viena šio magistrinio darbo dalis buvo tiriamaoji Lietuvos perkančiųjų organizacijų bei tiekėjų apklausa, kurios tikslas - išsiaiškinti abiejų šalių požiūrį į vykdomus statybos darbų viešuosius pirkimus. Šiame skyriuje pateikiama trumpa atlikto tyrimo apžvalga ir analizė. Apklausoje buvo apklausti 65 respondentai. Detalūs apklausų duomenys pateikiami priede.

2.1. Perkančiųjų organizacijų apklausa

Vykdamas perkančiųjų organizacijų apklausą, apklausiami respondentai buvo iš įvairių organizacijų:

- privačios (10,34 % visų respondentų);
- biudžetinės (44,83 % visų respondentų);
- viešosios (17,24 % visų respondentų);
- valstybinės (27,59 % visų respondentų).

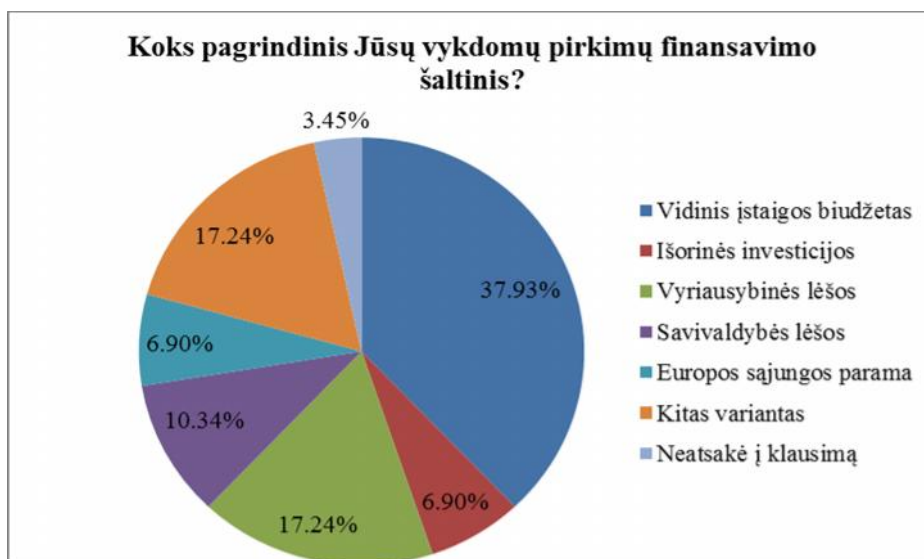
Taigi, perkančiųjų organizacijų atstovams buvo užduodamas klausimas, ar šios vykdo viešuosius statybos darbų pirkimo konkursus. Net 55,17 % visų apklaustų organizacijų atsakė, jog pirkdamos statybos/remonto/rekonstrukcijos darbus visuomet vykdo viešųjų pirkimų konkursus, dar 22,69 % respondentų nurodė 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 % šį 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 6 paveikse matomus rezultatus:



6 pav. Pagrindiniai statybos darbų finansavimo šaltiniai

Rezultatuose matoma, kad dažniausiai statybos darbai finansuojami iš vidinio įstaigų ar organizacijų biudžeto (37,93 %), 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 išigilinimo į technines specifikacijas, tačiau net 48,57 % nurodė, kad visgi to priežastis yra nepakankamai kokybiška techninė dokumentacija.

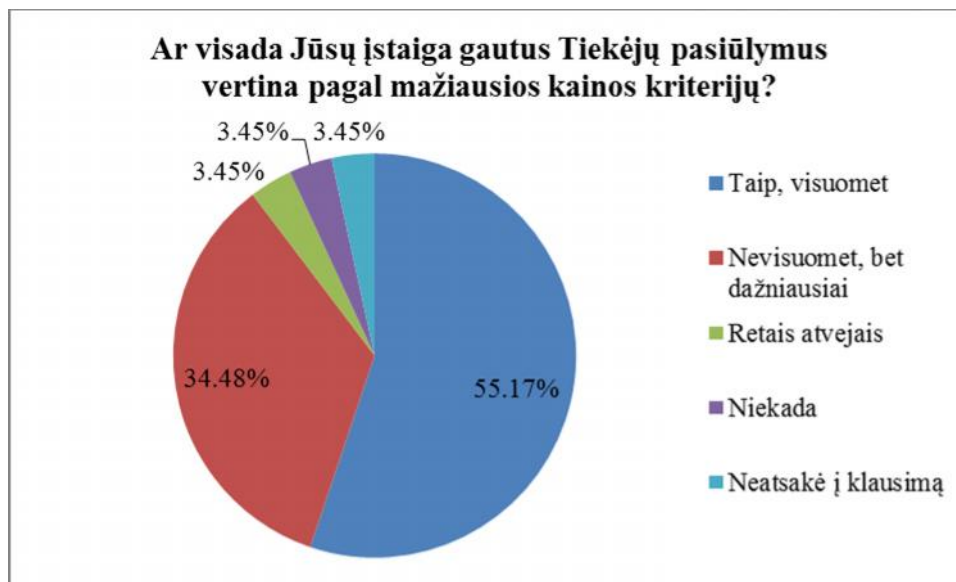
27,59 % organizacijų nurodė nekviečiančios tiekėjų į derybas, 17,24 % nurodė, kad į derybas tiekėjus kviečia visuomet, o 48,28 % derybas vykdo tik išimtiniais atvejais.

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 55,17 %) (7 pav.).



7 pav. Tiekėjų pasiūlymų vertinimo statistika

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, galiausiai 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 sukurta objektyvios tiekėjų pasiūlymų vertinimo metodikos.

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

Nors ir nėra sukurta 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.

2.2. Tiekėjų (rangovų) apklausa

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 apsisprendimą dalyvauti tam tikruose viešuosiuose pirkimuose, įmonės pateikė 2 lentelėje matomus rezultatus.

2 lentelė. Rangovų apsisprendimų dalyvauti konkursuose lemiantys veiksniai

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

2.3. Tyrimo rezultatų apibendrinimas

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 to 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 vertinimu 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 eliminuoti šį perkančiųjų organizacijų neveiksnumą, reikia sukurti objektyvią vertinimo sistemą, ją reglamentuoti, skatinti užsakovus organizuoti tokius konkursus, o rangovus – teikti pasiūlymus.

3. STATYBOS PASLAUGŲ TIEKĖJŲ ATRANKOS KRITERIJŲ SISTEMOS KŪRIMAS

3.1. Tiekėjų atrankos kriterijų sistemos aprašymas

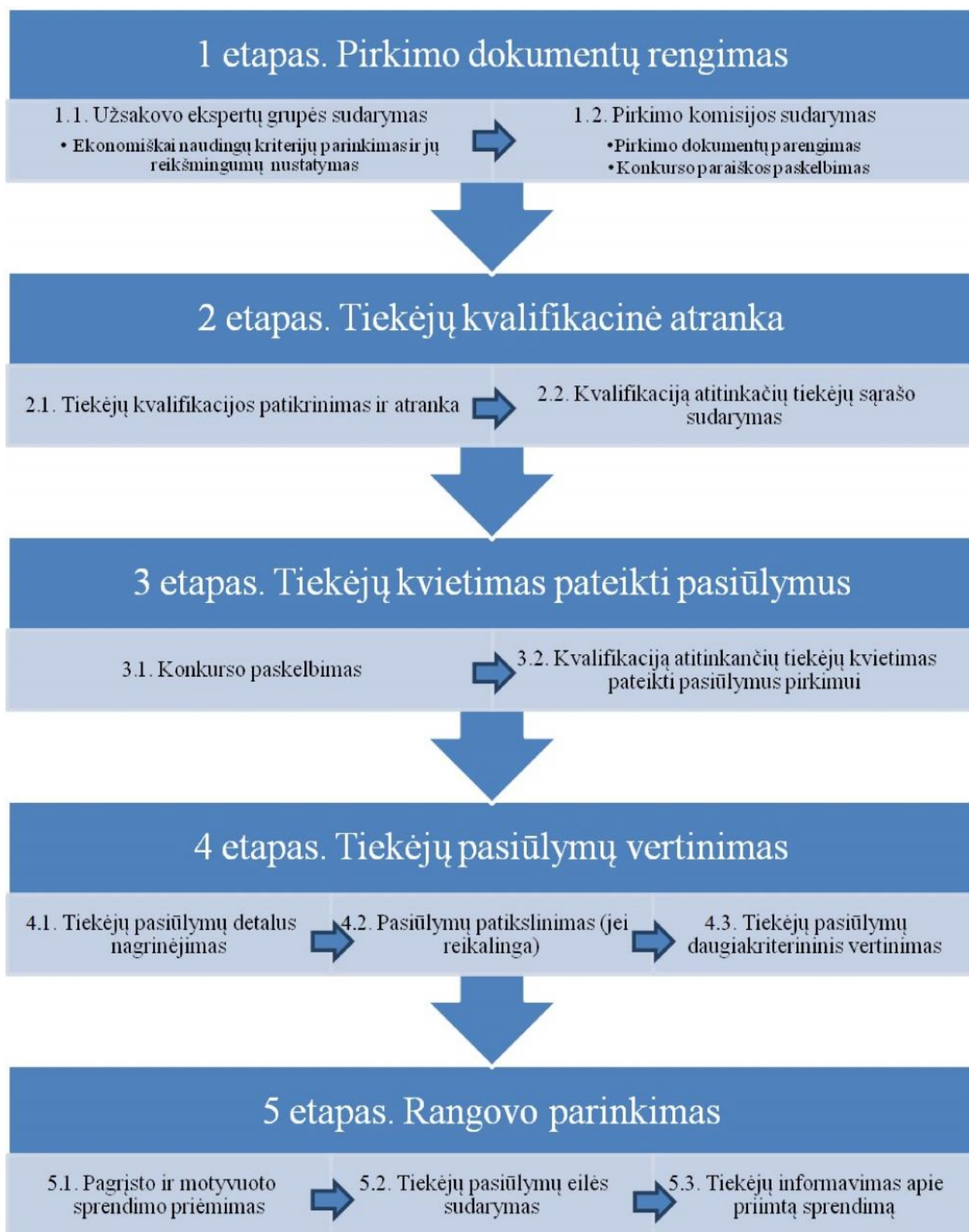
Išanalizavus literatūrą, bei atlikus perkančiųjų organizacijų ir tiekėjų pozicijos dėl pasiūlymų vertinimo tyrimą, prieita prie išvados, kad pasiūlymų vertinimo kriterijus pagal mažiausią kainą neužtikrina užsakovų poreikių ir yra nepakankamai efektyvus siekiant galutinio pirkimo rezultato. Taigi, šiame skyriuje sumodeliuojama ir pateikiama tiekėjų atrankos sistema, kuri paremta Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2013 m. spalio 20 d. įsakymu Nr. 1S-100 patvirtintomis rekomendacijomis dėl naudojamų atrankos kriterijų bei jų reikšmių nustatymo, taip pat daugiakriteriu alternatyvų vertinimo metodu.

Pateikiamas tiekėjų atrankos sistemos modelis yra skirtas statybos darbų viešųjų pirkimų konkursams, kurių tikslas yra perkančiosios organizacijos pageidaujamo rezultato pasiekimas už tam skirtas lėšas. Šios sistemos naudojimas skatina vertinti tiekėjų pasiūlymus ne vien pagal mažiausios kainos kriterijų, tačiau ir kitus perkančiajai organizacijai ekonomiškai naudingus kriterijus.

Šios sistemos modelio esmė yra iš visų dalyvavimu konkurse suinteresuotų tiekėjų grupės sudaryti geriausiai konkurso sąlygas atitinkančių rangovų sąrašą, pakviesti atrinktus rangovus pateikti pasiūlymus, bei pateiktus pasiūlymus įvertinti daugiakriteriu alternatyvų palyginimo metodu.

Siūlomas modelis susideda iš dviejų etapų: tiekėjų kvalifikacijos vertinimo, bei tiekėjų pasiūlymų vertinimo. Taigi, jis apima visą pirkimo procedūros procesą iki sutarties pasirašymo - nuo pat pirkimo sąlygų dokumentų rengimo, iki pasiūlymų vertinimo ir sprendimo priėmimo.

Tiekėjų atrankos sistemos modelio schema pateikiama 8 paveiksle.



8 pav. Tiekėjų pasiūlymų vertinimo sistemos modelis

Pagal sukurta tiekėjų atrankos sistemą gali būti vykdomi tiek naujos statybos, tiek ir renovacijos ar rekonstrukcijos darbų viešieji pirkimai. Tačiau taikant šios sistemos modelį kiekvienam specifinio objekto darbų pirkimui turi būti iš anksto parengiamas perkamų darbų

aprašas, techninis projektas ar kita techninė dokumentacija, pagal kurią tiekėjai galėtų pateikti konkretų pasiūlymą su aiškiai apibrėžtais pasiūlymų vertinimo rodikliais. Sistema negali būti taikoma pirkimams, kuriuose perkami ir projektavimo, ir statybos darbai, išskyrus atvejus, kada rangovas privalo parengti darbo projektą.

3.2. Tiekėjų atrankos kriterijų sistemos taikymo etapai

1 etapas. Pirkimo dokumentų rengimas:

Pirmajame etape perkančioji organizacija suburia savo techninio personalo ekspertų grupę (siūloma ne mažiau 5 ekspertų), kurie modelyje pateikiamų pasiūlymo ekonominio naudingumo vertinimo rodiklių svarbą įvertina dešimtbalėje sistemoje (nuo 1 iki 10 balų). Tokiu principu atliekamas perkančiosios organizacijos prioritetų ekspertinis vertinimas (3 lentelė):

3 lentelė. Ekonominio naudingumo rodiklių ekspertinis vertinimas

Eil. Nr.	Ekonomiškai naudingi pasiūlymo vertinimo rodikliai	Ekspertai ir jų vertinimai balais						
		R ₁	R ₂	R ₃	R ₄	R ₅	...	R _x
1	Pasiūlymo kaina, Lt	V ₁₁	V ₁₂	V ₁₃	V ₁₄	V ₁₅	...	V _{1x}
2	Rangovo patikimumas (tiekėjo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	V ₂₁	V ₂₂	V ₂₃	V ₂₄	V ₂₅	...	V _{2x}
3	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	V ₃₁	V ₃₂	V ₃₃	V ₃₄	V ₃₅	...	V _{3x}
4	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, metai)	V ₄₁	V ₄₂	V ₄₃	V ₄₄	V ₄₅	...	V _{4x}
5	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninio aptarnavimo terminas, mėn.	V ₅₁	V ₅₂	V ₅₃	V ₅₄	V ₅₅	...	V _{5x}
6	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	V ₆₁	V ₆₂	V ₆₃	V ₆₄	V ₆₅	...	V _{6x}
7	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	V ₇₁	V ₇₂	V ₇₃	V ₇₄	V ₇₅	...	V _{7x}
8	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos	V ₈₁	V ₈₂	V ₈₃	V ₈₄	V ₈₅	...	V _{8x}

Lentelėje raide V su tam tikrais indeksais žymimi konkretaus eksperto tam tikro rodiklio svarbos vertinimas balais (pirmas indekso skaitmuo nurodo rodiklio eilės Nr., o antrasis skaitmuo eksperto eilės Nr., pavyzdžiui žymuo V₂₃ reiškia ekonomiškai naudingam rodikliui Nr. 2 eksperto R₃ suteiktą įvertinimą).

Viešųjų pirkimų įstatyme pateiktame ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo rodiklių sąrašė matyti, kad kiekvienas atskiras rodiklis nebūtinai privalo būti ekonomiškai naudingas perkančiajai

organizacijai, t. y. jis neprivalo būti tiesiogiai nešantis naudą perkančiajai organizacijai, ar pamatuojamas ekonominiu požiūriu. Tai reiškia, kad, taikant ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo kriterijų, laimėtojas pasirenkamas lyginant atitinkamų pasiūlymų privalumus. Kadangi pasiūlymų vertinimo sąlygas perkančioji organizacija pasirenka pati remdamasi savo nuožiūra, todėl gali būti pasirenkami rodikliai, kurie nėra visiškai ekonominio pobūdžio tačiau, perkančiosios organizacijos nuomone, suteikia pirkimo objektui papildomą vertę.

Šiame darbe pateikiami tiekėjų atrankos sistemai sukurti pasiūlymų vertinimo rodikliai, kurie naudojami visuose pagal šią sistemą vykdomuose pirkimuose. Jie sudaryti remiantis atlikta perkančiųjų organizacijų ir rangovų apklausa. Atlikus apklausą išryškėjo probleminės sritys (kokybė, darbų atlikimo terminai, garantinis laikotarpis ir kt.), todėl pagal tai sudaromas 8 prioritetinių rodiklių sąrašas. Šie rodikliai naudojami visais atvejais, tačiau jų reikšmingumas nustatomas kiekvieno pirkimo atveju, atliekant ekspertinį vertinimą (3 lentelė).

Pasiūlymų vertinimo rodikliai:

1. *Pasiūlymo kaina* – kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas konkrečiais skaičiais, t. y. pateikto pasiūlymo kaina litais su visais tuo metu galiojančiais privalomais mokesčiais bei priskaičiavimais. Tiekėjai pateikdami pasiūlymą, įvertina statybos darbų išlaidas bei konkurso parengimo išlaidas ir pateikia bendrą ir galutinę pasiūlymo kainą.

2. *Rangovo patikimumas (tiekėjo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)* – kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas konkrečiu eilės numeriu, priskirtu kvalifikacinės atrankos metu. Kuo eilės numeris aukštesnis, tuo rangovas vertinamas kaip patikimesnis.

3. *Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.* – kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas kalendorinių dienų skaičiumi, per kurias tiekėjas planuoja atlikti perkamus statybos darbus. Kuo pasiūlyme nurodytas darbų atlikimo terminas yra mažesnis, tuo jis yra priimtinesnis perkančiajai organizacijai.

4. *Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, metai)* – kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas suteikiamo garantinio termino trukme metais. Kuo tiekėjo pasiūlytas garantinis terminas yra didesnis (bet ne mažesnis nei nustatyta Statybos įstatyme), tuo jis yra priimtinesnis perkančiajai organizacijai.

5. *Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninės priežiūros terminas, mėn.* - kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas suteikiamo techninio aptarnavimo trukme mėnesiais. Kuo tiekėjo pasiūlytas techninio aptarnavimo terminas yra didesnis, tuo jis yra priimtinesnis perkančiajai organizacijai.

6. *Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt* - kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas pateikiamo civilinės atsakomybės draudimo poliso dydžiu litais. Kuo tiekėjo pateiktas civilinės atsakomybės draudimo polisas yra didesnės vertės, tuo jis yra priimtinesnis perkančiajai organizacijai.

7. *Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %* - kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas procentine išraiška nuo viso pasiūlymo vertės. Kuo tiekėjo savo jėgomis atliekamų darbų vertės dalis yra didesnė, tuo jis yra priimtinesnis perkančiajai organizacijai.

8. *Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos* - kiekybinis vertinimo kriterijus, išreiškiamas procentine išraiška nuo viso pasiūlymo vertės. Kuo tiekėjo prašomas avansinis apmokėjimas medžiagų ir įrenginių įsigijimui yra mažesnis, tuo jis yra priimtinesnis perkančiajai organizacijai.

Toliau šiame etape nustačius perkančiosios organizacijos prioritetus ir išaiškinus ekonominio naudingumo svarbą, perkančiosios organizacijos viešųjų pirkimų skyrius rengia pirkimo dokumentus, kuriuose nurodomi 4 lentelėje pateikiami rangovų kvalifikacijos vertinimo kriterijai bei 5 lentelėje pateikiami rangovų ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijai. Ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijų reikšmingumus nustato pati perkančioji organizacija, tačiau visų reikšmingumų suma negali būti didesnė už 1,00.

4 lentelė. Tiekėjų kvalifikacijos vertinimo kriterijai

Eil. Nr.	Kvalifikacijos vertinimo kriterijus	Kriterijaus reikšmė
1	Tiekėjo teisė verstis su pirkimo objektu susijusia veikla	Taip / Ne
2	Tiekėjas nėra bankrutavęs, likviduojamas, su kreditoriais nėra sudaręs taikos sutarties, sustabdęs ar apribojęs savo veiklą, jam nėra iškelta bankroto byla arba bankroto procesas vykdomas ne teismo tvarka, nėra padaręs profesinio pažeidimo, yra įvykdęs įsipareigojimus, susijusius su socialinio draudimo įmokų mokėjimu, yra įvykdęs įsipareigojimus, susijusius su mokesčių mokėjimu, nėra pateikęs melagingos informacijos apie nustatytų reikalavimų atitikimą.	Taip / Ne
3	Tiekėjo vadovaujančiųjų darbuotojų ir asmenų, atsakingų už sutarties vykdymą, kvalifikacija (bendrųjų statybos darbų, spec. darbų) .	Ne mažiau kaip 1 kiekvienos srities specialistas
4	Vidutinis tiekėjo darbuotojų skaičius per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus)	Ne mažiau 20
5	Tiekėjo galimybės užtikrinti reikalaujamą kokybę	Taip / Ne
6	Tiekėjo galimybės užtikrinti aplinkos apsaugą	Taip / Ne

5 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijai

Eil. Nr.	Ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijus	Kriterijaus reikšmė
1	Vidutinė metinė apyvarta, susijusi su pirkimo objektu per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdytų veiklą mažiau nei 3 metus)	1,5 pasiūlymo vertės
2	Vidutinė metinė atliktų statybos ir montavimo darbų apimtis per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdytų veiklą mažiau nei 3 metus).	Ne mažiau nei pirkimo vertė
3	Metinis grynas pelnas per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdytų veiklą mažiau nei 3 metus)	Teigiama reikšmė
4	Kritinio likvidumo koeficientas – tiekėjo trumpalaikio finansinio stabilumo rodiklis. Kriterijus išreiškiamas kaip trumpalaikio turto ir atsargų skirtumo santykis su trumpalaikiais įsipareigojimais.	Ne mažiau kaip 1,0
5	Bendrojo likvidumo koeficientas – tiekėjo mokumo rodiklis. Kriterijus išreiškia ilgalaikį finansinį stabilumą; išreiškiamas kaip įmonės nuosavo kapitalo santykis su visais įsipareigojimais	Ne mažiau kaip 1,0
6	Tiekėjo per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdytų veiklą mažiau nei 3 metus) įvykdytų sutarčių, kurios yra susijusios su pirkimo objektu ir kurių kiekvienos vertė yra ne mažesnė kaip 0,5 pirkimo objekto vertės, skaičius.	Ne mažesnė kaip 0,5 pirkimo objekto vertės

2 etapas. Tiekėjų kvalifikacinė atranka:

Antrajame tiekėjų atrankos sistemos modelio etape pilnai parengus pirkimo dokumentus skelbiamas konkursas tiekėjų paraiškų pateikimui. Šiame etape paskelbiama visa su pirkimu susijusi informacija - tiek pirkimo sąlygos, tiek ir perkamų darbų techninė dokumentacija (techniniai projektai, specifikacijos, brėžiniai, kiekių žiniaraščiai ir kt.). Nors 2-ajame etape paskelbiama visa su pirkimu susijusi informacija, tačiau tiekėjai kviečiami pateikti tik paraiškas dalyvauti tolesniame pirkime, t. y. tiekėjai pateikia savo kvalifikacijos dokumentus vertinimui be pasiūlymo kainos ir kitų pasiūlymo rodiklių. Šiame etape vertinama tik tiekėjų kvalifikacija ir sudaromas potencialių rangovų sąrašas didėjančia tvarka – nuo geriausio link blogiausio.

Tiekėjų kvalifikacinė atranka vykdoma remiantis Viešųjų Pirkimų Tarnybos prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės direktoriaus įsakymu (VPT prie LR Vyriausybės direktoriaus įsakymas 2007) dėl Tarnybos direktoriaus 2003 m. spalio 20 d. įsakymo Nr. 1S-100 „Dėl tiekėjų kvalifikacijos vertinimo metodinių rekomendacijų patvirtinimo“ pakeitimo (2007 m. birželio 8 d. Nr. 1S-23, Vilnius) tokia tvarka:

1. Apskaičiuojama kiekvieno tiekėjo kiekvieno vertinamo kriterijaus santykinė reikšmė

pagal formulę:

$$K_i = \frac{P_i}{P_{i\max}} \cdot L_i, \text{ jeigu } P_i > 0, \quad (1)$$

$$K_i = 0, \text{ jeigu } P_{i\max} = 0, \quad (2)$$

čia

i – vertinamo kriterijaus indeksas;

K_i – vertinamo kriterijaus santykinė vertė;

P_i – tiekėjo, kurio kvalifikacinis kriterijus vertinamas, nurodyta vertinamo kriterijaus reikšmė;

$P_{i\max}$ – didžiausia iš visų tiekėjų nurodytų vertinamo kriterijaus reikšmių;

L_i – vertinamo kriterijaus svarbos koeficientas (lyginamasis svoris);

2. Apskaičiuojamas bendras kvalifikacijos įvertinimas, sumuojant visų vertintų kriterijų santykinės vertės:

$$K = \sum_i K_i. \quad (3)$$

3. Balais įvertinus kiekvieno tiekėjo kvalifikaciją nustatomas tiekėjų eiliškumas jų kvalifikacijos įvertinimo balų mažėjimo tvarka.

Apskaičiavus bendras visų tiekėjų kvalifikacijos įvertinimo santykinės reikšmės K , sudaroma tiekėjų prioritentinė eilutė nuo didžiausio link mažiausio rezultato, tada iš šios eilutės atrenkami 5 (mažiausiai, gali būti ir daugiau) geriausių rezultatą surinkę tiekėjai, t. y. sudaromas potencialių rangovų sąrašas.

3 etapas. Tiekėjų kvietimas pateikti pasiūlymus:

Trečiajame rangovų atrankos etape skelbiamas statybos darbų pirkimo konkursas, kuriam per tam tikrą laiko tarpą parengti ir pateikti pasiūlymus kviečiami tik antrajame etape atrinkti potencialūs tiekėjai.

4 etapas. Tiekėjų pasiūlymų vertinimas:

Ketvirtajame etape vykdomas tiekėjų pateiktų pasiūlymų detalus patikrinimas ir daugiakriteris vertinimas. Pirmiausia tikrinama ar pasiūlymai atitinka visus pirkimo sąlygose nustatytus reikalavimus, jei randama neesminių trūkumų, tiekėjų prašoma patikslinti pateiktus pasiūlymus. Toliau seka daugiakriteris pasiūlymų vertinimas pagal pirmajame etape nustatytus

ekonomiškai naudingus vertinimo rodiklius. Pasiūlymų vertinimas atliekamas naudojant paprastų svorių sudėjimo metodą (žr. 4 skyriuje pateiktą tiekėjų atrankos sistemos praktinio pritaikymo pavyzdinį uždavinio sprendimą).

Tam, kad būtų galima tinkamai nustatyti kiekvieno ekonomiškai naudingo vertinimo rodiklio reikšmingumą bei patikrinti ekspertų nuomonių suderinamumą, turi būti atliekami 6 lentelėje pateikti skaičiavimai (Antuchevičienė, Stasiulionis 2012):

6 lentelė. Ekspertų nuomonių suderinamumo patikrinimas ir vertinimo rodiklių reikšmingumų nustatymas

Ekspertai $R = x$	Rodikliai $n = 8$							
	Pasiūlymo kaina, Lt	Rangovo patikimumas (tiekejo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	Darbu atlikimo trukmė, kalend. d.	Kokybės užtikrinimas (suteiktamas garantinis terminas, mėn.)	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninio aptarnavimo terminas, mėn.	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos
Įvertinimų suma, $\bar{t}_j$	$\bar{t}_1$	$\bar{t}_2$	$\bar{t}_3$	$\bar{t}_4$	$\bar{t}_5$	$\bar{t}_6$	$\bar{t}_7$	$\bar{t}_8$
Vidutinės rodiklių reikšmės $\bar{t}_{j,vid}$	$\bar{t}_{1,vid}$	$\bar{t}_{2,vid}$	$\bar{t}_{3,vid}$	$\bar{t}_{4,vid}$	$\bar{t}_{5,vid}$	$\bar{t}_{6,vid}$	$\bar{t}_{7,vid}$	$\bar{t}_{8,vid}$
Rodiklių reikšmingumas, q_j	q_1	q_2	q_3	q_4	q_5	q_6	q_7	q_8
$\sum_{k=1}^{R=8} (t_{jk} - \bar{t}_j)^2$								
Ekspertinių įvertinimų dispersija, $\pm^2$	$\pm^2$	$\pm^2$	$\pm^2$	$\pm^2$	$\pm^2$	$\pm^2$	$\pm^2$	$\pm^2$
Variacija, j	1	2	3	4	5	6	7	8
Rangų sumos vidurkis, V	V							
Įvertinimo rezultatų nuokrypių kvadratų suma, S	S							
Konkordacijos koeficientas, W	W							
Konkordacijos koeficiento reikšmingumas, $\chi^2_{-,v}$	$\chi^2_{-,v}$							
Norminis konkordacijos koeficiento reikšmingumas, χ^2_{tbl}	χ^2_{tbl}							

Įvertinimų suma $\overline{t_j}$ skaičiuojama:

$$\overline{t_j} = \sum_{k=1}^{R=x} t_{jk}, \quad (4)$$

čia

R – ekspertai;

k – vertinimo rodikliai.

Vidutinės rodiklių reikšmės $\overline{t_{j,vid}}$ skaičiuojamos:

$$\overline{t_{j,vid}} = \frac{\sum_{k=1}^{R=x} t_{jk}}{R}, \quad (5)$$

čia

R – ekspertai;

k – vertinimo rodikliai.

Rodiklių reikšmingumas q_j skaičiuojamas:

$$q_j = \frac{t_j}{\sum_{j=1}^{n=8} t_j}, \quad (6)$$

čia:

n – vertinimo rodiklių kiekis.

Ekspertinių įvertinimų dispersija $\pm^2$ skaičiuojama:

$$\pm^2 = \frac{1}{R-1} \sum_{k=1}^{R=x} (t_{jk} - \overline{t_j})^2, \quad (7)$$

čia:

R – ekspertai;

k – vertinimo rodikliai.

Variacija σ_j skaičiuojama:

$$t_j = \frac{\pm}{t_j}, \quad (8)$$

Rangų sumos vidurkis V skaičiuojamas:

$$V = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^{n=8} \sum_{k=1}^{R=x} t_{jk}, \quad (9)$$

čia

R – ekspertai;

k – vertinimo rodikliai;

n – vertinimo rodiklių kiekis.

Įvertinimo rezultatų nuokrypių kvadratų suma S skaičiuojama:

$$S = \sum_{j=1}^{n=8} \left(\sum_{k=1}^{R=x} t_{jk} - V \right)^2, \quad (10)$$

čia

R – ekspertai;

k – vertinimo rodikliai;

n – vertinimo rodiklių kiekis.

Konkordacijos koeficientas W skaičiuojamas:

$$W = \frac{12S}{R^2(n^3 - n)}, \quad (11)$$

čia

R – ekspertai;

n – vertinimo rodiklių kiekis.

Konkordacijos koeficiento reikšmingumas $\chi^2_{-,v}$ skaičiuojamas:

$$\chi^2_{-,v} = \frac{12S}{rn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{k=1}^R T_k}, \quad (12)$$

$$\text{čia } \frac{1}{n-1} \sum_{k=1}^R T_k = 0. \quad (13)$$

Norminis konkordacijos koeficiento reikšmingumas χ^2_{tbl} nustatomas:

$$v = n - 1, \quad (14)$$

χ^2_{tbl} – nustatomas iš 9 pav. pateiktos lentelės.

$$\chi^2_{\alpha, v} \geq \chi^2_{tbl} \quad (15)$$

Jeigu sąlyga $\chi^2_{\alpha, v} \geq \chi^2_{tbl}$ tenkinama, vadinasi ekspertų nuomonė yra suderinta.

χ^2_{tbl} parenkamas iš pateiktos 7 lentelės pagal laisvės laipsnių skaičių v (apskaičiuojamas pagal 14 formulę), esant reikšmingumo lygiui $\sim = 0,005$. Tai reiškia, kad apskaičiuotas konkordacijos koeficientas yra reikšmingas ir ekspertų nuomonės yra suderintos esant 99,5 % tikimybei.

7 lentelė. χ^2_{tbl} lentelinės reikšmės, čia v yra laisvės laipsnių skaičius

$\alpha \backslash v$	.995	.990	.975	.950	.900	.500	.100	.050	.025	.010	.005
1	.00+	.00+	.00+	.00+	.02	.45	2.71	3.84	5.02	6.63	7.88
2	.01	.02	.05	.10	.21	1.39	4.61	5.99	7.38	9.21	10.60
3	.07	.11	.22	.35	.58	2.37	6.25	7.81	9.35	11.34	12.84
4	.21	.30	.48	.71	1.06	3.36	7.78	9.49	11.14	13.28	14.86
5	.41	.55	.83	1.15	1.61	4.35	9.24	11.07	12.83	15.09	16.75
6	.68	.87	1.24	1.64	2.20	5.35	10.65	12.59	14.45	16.81	18.55
7	.99	1.24	1.69	2.17	2.83	6.35	12.02	14.07	16.01	18.48	20.28
8	1.34	1.65	2.18	2.73	3.49	7.34	13.36	15.51	17.53	20.09	21.96
9	1.73	2.09	2.70	3.33	4.17	8.34	14.68	16.92	19.02	21.67	23.59
10	2.16	2.56	3.25	3.94	4.87	9.34	15.99	18.31	20.48	23.21	25.19
11	2.60	3.05	3.82	4.57	5.58	10.34	17.28	19.68	21.92	24.72	26.76
12	3.07	3.57	4.40	5.23	6.30	11.34	18.55	21.03	23.34	26.22	28.30
13	3.57	4.11	5.01	5.89	7.04	12.34	19.81	22.36	24.74	27.69	29.82
14	4.07	4.66	5.63	6.57	7.79	13.34	21.06	23.68	26.12	29.14	31.32
15	4.60	5.23	6.27	7.26	8.55	14.34	22.31	25.00	27.49	30.58	32.80
16	5.14	5.81	6.91	7.96	9.31	15.34	23.54	26.30	28.85	32.00	34.27
17	5.70	6.41	7.56	8.67	10.09	16.34	24.77	27.59	30.19	33.41	35.72
18	6.26	7.01	8.23	9.39	10.87	17.34	25.99	28.87	31.53	34.81	37.16
19	6.84	7.63	8.91	10.12	11.65	18.34	27.20	30.14	32.85	36.19	38.58
20	7.43	8.26	9.59	10.85	12.44	19.34	28.41	31.41	34.17	37.57	40.00
21	8.03	8.90	10.28	11.59	13.24	20.34	29.62	32.67	35.48	38.93	41.40
22	8.64	9.54	10.98	12.34	14.04	21.34	30.81	33.92	36.78	40.29	42.80
23	9.26	10.20	11.69	13.09	14.85	22.34	32.01	35.17	38.08	41.64	44.18
24	9.89	10.86	12.40	13.85	15.66	23.34	33.20	36.42	39.36	42.98	45.56
25	10.52	11.52	13.12	14.61	16.47	24.34	34.28	37.65	40.65	44.31	46.93
26	11.16	12.20	13.84	15.38	17.29	25.34	35.56	38.89	41.92	45.64	48.29
27	11.81	12.88	14.57	16.15	18.11	26.34	36.74	40.11	43.19	46.96	49.65
28	12.46	13.57	15.31	16.93	18.94	27.34	37.92	41.34	44.46	48.28	50.99
29	13.12	14.26	16.05	17.71	19.77	28.34	39.09	42.56	45.72	49.59	52.34
30	13.79	14.95	16.79	18.49	20.60	29.34	40.26	43.77	46.98	50.89	53.67
40	20.71	22.16	24.43	26.51	29.05	39.34	51.81	55.76	59.34	63.69	66.77
50	27.99	29.71	32.36	34.76	37.69	49.33	63.17	67.50	71.42	76.15	79.49
60	35.53	37.48	40.48	43.19	46.46	59.33	74.40	79.08	83.30	88.38	91.95
70	43.28	45.44	48.76	51.74	55.33	69.33	85.53	90.53	95.02	100.42	104.22
80	51.17	53.54	57.15	60.39	64.28	79.33	96.58	101.88	106.63	112.33	116.32
90	59.20	61.75	65.65	69.13	73.29	89.33	107.57	113.14	118.14	124.12	128.30
100	67.33	70.06	74.22	77.93	82.36	99.33	118.50	124.34	129.56	135.81	140.17

Nustačius ekonomiškai naudingų vertinimo rodiklių reikšmingumus q_j bei patikrinus ekspertų vertinimo suderinamumą, vykdomas pateiktų pasiūlymų vertinimas naudojant paprastų svorių sudėjimo metodą (SAW).

Daugiakriterio palyginimo metodas SAW pasirinktas dėl paprasto jo panaudojimo tam, kad kiekviena perkančioji organizacija galėtų pasiūlymus vertinti daugiakriterės analizės būdu.

Paprastų svorių sudėjimo metodas (angl. SAW – Simple Additive Weighting) leidžia įvertinti įvairių dimensijų rodiklius. Visų rodiklių reikšmingumų suma turi būti lygi vienetui ($\sum_{i=1}^n q_i = 1$) (Šaparauskas 2004).

Šiuo metodu uždavinys sprendžiamas tokiu nuoseklumu:

Pirmiausiai normalizuojama sprendimo priėmimo matrica.

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{j_{\max}}}; \quad (16)$$

$$x_{ij} = \frac{a_j^{\min}}{a_{ij}}. \quad (17)$$

Pagal (16) formulę normalizuojami maksimizuojami elementai, o pagal (17) formulę – minimizuojami elementai.

Tada normalizuotos matricos tos pačios alternatyvos kiekvienas narys dauginamas iš jo reikšmingumo ir sudedamas su kitais alternatyvos nariais.

$$S_{\text{SAW}} = \max_j \sum_{i=1}^n x_{ij} \times q_i, \quad j = 1, 2, 3, \dots, m. \quad (18)$$

Galiausiai išrenkama geriausia alternatyva pagal (18) sąlygą ir sudaroma prioritentinė eilutė – nuo geriausios alternatyvos, link blogiausios.

5 etapas. Rangovo parinkimas:

Paskutiniame penktajame rangovo parinkimo etape pagal daugiakriterio pasiūlymų vertinimo rezultatus sudaroma tiekėjų pateiktų pasiūlymų prioritentinė eilutė bei nustatomas perkančiajai organizacijai ekonomiškai naudingiausias pasiūlymas pripažįstant jį pateikusį tiekėją konkurso nugalėtoju. Toliau atliekamas pasiūlymus konkursui pateikusių tiekėjų informavimas apie priimtą sprendimą, dalyviams pateikiama tiekėjų įvertintų pasiūlymų eilė nuo geriausio link mažiausiai priimtino (ekonomiškai naudingo).

Naudojant šią rangovo parinkimo sistemą pasiūlymai yra vertinami pagal aiškiai apibrėžtus ekonomiškai naudingus rodiklius, kurių svarbą nustato perkančiosios organizacijos atstovai, todėl toks pasiūlymų vertinimo metodas yra pakankamai objektyvus.

Tiekėjų atrankos sistema sukurta remiantis Lietuvoje vykdomų viešųjų statybos darbų pirkimų metodika bei šią veiklą reglamentuojančiais teisinais aktais. Tačiau ši sistema turi tam tikrų pakeitimų ir patobulinimų, kurie gali palengvinti rangovų parinkimą pagal ekonomiškai naudingus kriterijus. Esminiai skirtumai tarp šiuo metu dažniausiai naudojamos pirkimų metodikos ir sukurtos sistemos pateikiami 8 lentelėje.

8 lentelė. Esamos rangovų atrankos metodikos ir sukurtos atrankos sistemos esminiai skirtumai

Eil. Nr.	Esama ir šiuo metu naudojama rangovų atrankos sistema	Siūloma nauja rangovų atrankos sistema
1	Rangovų kvalifikacija ir pasiūlymai vertinami vienu metu	Rangovų atranka susideda iš dviejų dalių: pirma teikiamos paraiškos kvalifikacinei atrankai, o tik po to rengiami pasiūlymai
2	Vykiant atvirus viešuosius pirkimus, gali dalyvauti neribotas skaičius rangovų	Vykiant atvirus viešuosius pirkimus kvalifikacinės atrankos etape perkančiosios organizacijos nuožiūra gali būti apribojamas potencialių dalyvių skaičius tolimesniems konkurso etapams
3	Pasiūlymai vertinami pagal mažiausios kainos kriterijų	Pasiūlymai vertinami pagal keletą ekonomiškai naudingų kriterijų
4	Nėra apibrėžtų konkrečių ekonomiškai naudingų vertinimo rodiklių	Yra sukurti ir aiškiai apibrėžti ekonomiškai naudingi pasiūlymų vertinimo rodikliai
5	Nėra konkrečios pasiūlymų vertinimo sistemos pagal ekonomiškai naudingus kriterijus	Yra sukurta pasiūlymų vertinimo pagal ekonomiškai naudingus kriterijus metodika

Tiekėjų atrankos sistemos praktinio pritaikymo pavyzdinis uždavinio sprendimas pateikiamas 4 skyriuje.

4. SIŪLOMO TIEKĖJŲ ATRANKOS MODELIO TAIKYMAS SPRENDŽIANT DAUGIAKRITERĮ UŽDAVINĮ

Siekiant pagrįsti sukurtos tiekėjų atrankos sistemos pritaikomumą organizuojant viešuosius statybos darbų pirkimus, šiame skyriuje pateikiamas imitacinio pobūdžio praktinio uždavinio sprendimas.

Pradinė uždavinio sąlyga: konkrečiai neįvardijama perkančioji organizacija rengia 3 - jų aukštų administracinio pastato, kurio plotas $\sim 1890 \text{ m}^2$, rekonstrukcijos darbų pirkimo konkursą. Rekonstrukcijos darbams yra parengtas techninis projektas bei kita techninė dokumentacija, o numatomas biudžetas šių darbų atlikimui yra 1685669 Lt, įskaitant visus privalomus Lietuvos Respublikoje galiojančius mokesčius.

Uždavinys sprendžiamas 5 etapais, pagal sukurtos tiekėjų atrankos sistemos modelį.

1 etapas. Pirkimo dokumentų rengimas:

Perkančioji organizacija sukviečia 10-ties kompetentingų ekspertų grupę, kuri pateikia savo įvertinimus kiekvienam iš pasiūlymų vertinimo rodiklių. Taip nustatomi perkančiosios organizacijos vykdomo pirkimo prioritetai. Ekspertų įvertinimo rezultatai pateikiami 9 lentelėje.

9 lentelė. Ekspertinio vertinimo rezultatai

Eil. Nr.	Ekonomiškai naudingi pasiūlymo vertinimo rodikliai	Ekspertai ir jų vertinimai									
		R ₁	R ₂	R ₃	R ₄	R ₅	R ₆	R ₇	R ₈	R ₉	R ₁₀
1	Pasiūlymo kaina, Lt	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2	Rangovo patikimumas (tiekejo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	4	5	7	4	3	4	2	5	4	7
3	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	9	8	9	9	10	7	9	9	8	10
4	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, mėn.)	10	10	10	10	9	10	10	10	9	10
5	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninio aptarnavimo terminas, mėn.	9	8	10	9	9	9	10	9	10	8

Eil. Nr.	Ekonomiškai naudingi pasiūlymo vertinimo rodikliai	Ekspertai ir jų vertinimai									
		R ₁	R ₂	R ₃	R ₄	R ₅	R ₆	R ₇	R ₈	R ₉	R ₁₀
6	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	6	7	7	9	8	6	7	7	8	9
7	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	7	9	6	5	6	8	7	6	8	9
8	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos	9	9	10	8	9	9	9	10	10	9

Atlikus ekspertinį vertinimą, naudojant 3 skyriuje pateiktą metodiką tikrinama ar ekspertų nuomonės yra suderintos, taip pat apskaičiuojami pasiūlymų vertinimo rodiklių reikšmingumai. Rezultatai pateikti 10 lentelėje.

10 lentelė. Ekspertų nuomonių suderinamumo patikrinimas ir vertinimo rodiklių reikšmingumų nustatymas

Ekspertai $R = x$	Rodikliai $n = 8$							
	Pasiūlymo kaina, Lt	Rangovo patikimumas (tiekejo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, mėn.)	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninio aptarnavimo terminas, mėn.	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos
Įvertinimų suma, $\overline{t_j}$	100	45	88	98	91	74	71	92
Vidutinės rodiklių reikšmės $\overline{t_{j,vid}}$	10,00	4,50	8,80	9,80	9,10	7,40	7,10	9,20
Rodiklių reikšmingumas, q_j	0,15	0,07	0,13	0,15	0,14	0,11	0,11	0,14
$\sum_{k=1}^{R=8} (t_{jk} - \overline{t_j})^2$	0,00	22,50	7,60	1,60	4,90	10,40	16,90	3,60

Ekspertai $R = x$	Rodikliai $n = 8$							
	Pasiūlymo kaina, Lt	Rangovo patikimumas (tiekejo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, mėn.)	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninio aptarnavimo terminas, mėn.	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos
Ekspertinių įvertinimų dispersija, $\pm^2$	0,000	2,500	0,844	0,178	0,544	1,156	1,878	0,400
Variacija, s_j	0,0000	0,3514	0,1044	0,0430	0,0811	0,1453	0,1930	0,0687
Rangų sumos vidurkis, V	82,38							
Įvertinimo rezultatų nuokrypių kvadratų suma, S	2349,88							
Konkordacijos koeficientas, W	0,559							
Konkordacijos koeficiento reikšmingumas, $\chi^2_{-,v}$	$\chi^2_{-,v} = 39,16$; čia $\frac{1}{n-1} \sum_{k=1}^R T_k = 0$							
Norminis konkordacijos koeficiento reikšmingumas, χ^2_{tbl}	$v = n - 1 = 8 - 1 = 7$; $\chi^2_{tbl} = 20,28$; $\chi^2_{-,v} = 39,16 > \chi^2_{tbl} = 20,28$							

Sąlyga $\chi^2_{-,v} = 39,16 > \chi^2_{tbl} = 20,28$ yra tenkinama, todėl ekspertų nuomonės yra suderintos.

Atlikus ekspertinį vertinimą, patikrinus ekspertų nuomonių suderinamumą ir apskaičiavus pasiūlymų vertinimo rodiklių reikšmingumus, vykdomas konkursinės dokumentacijos rengimas. Perkančioji organizacija pateikia minimalius tiekėjų kvalifikacijos reikalavimus (11 lentelė), kurių neatitinkantys tiekėjai iš karto šalinami iš tolimesnių pirkimo procedūrų.

11 lentelė. Minimalūs tiekėjų kvalifikacijos reikalavimai

Eil. Nr.	Kvalifikacijos vertinimo kriterijus	Kriterijaus reikšmė
1	Tiekėjo teisė verstis su pirkimo objektu susijusia veikla	Taip
2	Tiekėjas nėra bankrutavęs, likviduojamas, su kreditoriais nėra sudaręs taikos sutarties, sustabdęs ar apribojęs savo veiklą, jam nėra iškelta bankroto byla arba bankroto procesas vykdomas ne teismo tvarka, nėra padaręs profesinio pažeidimo, yra įvykdęs įsipareigojimus, susijusius su socialinio draudimo įmokų mokėjimu, yra įvykdęs įsipareigojimus, susijusius su mokesčių mokėjimu, nėra pateikęs melagingos informacijos apie nustatytų reikalavimų atitikimą.	Taip
3	Tiekėjo vadovaujančiųjų darbuotojų ir asmenų, atsakingų už sutarties vykdymą, kvalifikacija (bendrųjų statybos darbų, spec. darbų) .	Ne mažiau kaip 1 kiekvienos srities specialistas
4	Vidutinis tiekėjo darbuotojų skaičius per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus)	Ne mažiau 20
5	Tiekėjo galimybės užtikrinti reikalaujamą kokybę	Taip
6	Tiekėjo galimybės užtikrinti aplinkos apsaugą	Taip

Taip pat pateikiami tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijai bei jų reikšmingumai (12 lentelė), kuriuos įvertinus bus sudaroma tiekėjų eilė.

12 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijai ir jų reikšmingumai

Eil. Nr.	Ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijus	Minimali kriterijaus reikšmė	Kriterijaus reikšmingumas
1	Vidutinė metinė apyvarta, susijusi su pirkimo objektu per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus)	1,5 pasiūlymo vertės	0,1
2	Vidutinė metinė atliktų statybos ir montavimo darbų apimtis per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus).	Ne mažiau nei pirkimo vertė	0,2
3	Metinis grynasis pelnas per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus)	Teigiama reikšmė	0,15

12 lentelės pabaiga

Eil. Nr.	Ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijus	Minimali kriterijaus reikšmė	Kriterijaus reikšmingumas
4	Kritinio likvidumo koeficientas – tiekėjo trumpalaikio finansinio stabilumo rodiklis. Kriterijus išreiškiamas kaip trumpalaikio turto ir atsargų skirtumo santykis su trumpalaikiais įsipareigojimais.	Ne mažiau kaip 1,0	0,15
5	Bendrojo likvidumo koeficientas – tiekėjo mokumo rodiklis. Kriterijus išreiškia ilgalaikį finansinį stabilumą; išreiškiamas kaip įmonės nuosavo kapitalo santykis su visais įsipareigojimais	Ne mažiau kaip 1,0	0,15
6	Tiekėjo per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus) įvykdytų sutarčių, kurios yra susijusios su pirkimo objektu ir kurių kiekvienos vertė yra ne mažesnė kaip 0,5 pirkimo objekto vertės, skaičius.	Ne mažesnė kaip 0,5 pirkimo objekto vertės	0,25
$\Sigma=1,00$			

Parengus visus rekonstrukcijos darbų pirkimo dokumentus skelbiamas konkursas kvalifikacinės atrankos paraiškų pateikimui.

2 etapas. Tiekėjų kvalifikacinė atranka:

Susidomėjimą paskelbtu konkursu parodė 8 tiekėjai – tiek buvo sulaukta paraiškų su tiekėjų kvalifikaciją pagrindžiančiais dokumentais. Visi tiekėjai atitinka keliamus minimalius kvalifikacinius reikalavimus, o visų tiekėjų pateikti ekonominio ir finansinio pajėgumo duomenys apibendrinami 13 lentelėje.

13 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo kriterijų reikšmės

Eil. Nr.	Ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijus	Tiekėjai							
		T ₁	T ₂	T ₃	T ₄	T ₅	T ₆	T ₇	T ₈
1	Vidutinė metinė apyvarta, susijusi su pirkimo objektu per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus), Lt	11258962	7569842	5476547	6542876	9685242	10254698	9214021	7245621
2	Vidutinė metinė atliktų statybos ir montavimo darbų apimtis per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus), Lt	9854726	7569842	5476547	6542876	7452265	9254265	7456954	7245621
3	Metinis grynasis pelnas per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus), Lt	49273,63	22709,53	27382,74	26171,50	37261,33	32389,93	37284,77	10868,43
4	Kritinio likvidumo koeficientas – tiekėjo trumpalaikio finansinio stabilumo rodiklis. Kriterijus išreiškiamas kaip trumpalaikio turto ir atsargų skirtumo santykis su trumpalaikiais įsipareigojimais.	1,879	1,345	1,456	1,420	1,776	1,643	1,899	1,208
5	Bendrojo likvidumo koeficientas – tiekėjo mokumo rodiklis. Kriterijus išreiškia ilgalaikį finansinį stabilumą; išreiškiamas kaip įmonės nuosavo kapitalo santykis su visais įsipareigojimais	2,564	1,687	1,567	1,905	1,887	1,785	2,098	1,432
6	Tiekėjo per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus) įvykdytų sutarčių, kurios yra susijusios su pirkimo objektu ir kurių kiekvienos vertė yra ne mažesnė kaip 0,5 pirkimo objekto vertės, skaičius.	16	12	8	11	17	14	9	9

Apibendrinus tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo duomenis, apskaičiuojama kiekvieno tiekėjo kiekvieno vertinamo kriterijaus santykinė reikšmė bei suminės kriterijų reikšmės pagal 1-3 formules. Rezultatai pateikti 14 lentelėje.

14 lentelė. Tiekėjų ekonominio ir finansinio pajėgumo kriterijų santykinės reikšmės

Eil. Nr.	Ekonominio ir finansinio pajėgumo vertinimo kriterijus	Tiekėjai							
		T ₁	T ₂	T ₃	T ₄	T ₅	T ₆	T ₇	T ₈
1	Vidutinė metinė apyvarta, susijusi su pirkimo objektu per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus)	0,100	0,067	0,049	0,058	0,086	0,091	0,082	0,064
2	Vidutinė metinė atliktų statybos ir montavimo darbų apimtis per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus).	0,200	0,154	0,111	0,133	0,151	0,188	0,151	0,147
3	Metinis grynasis pelnas per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo įregistravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus)	0,150	0,069	0,083	0,080	0,113	0,099	0,114	0,033
4	Kritinio likvidumo koeficientas – tiekėjo trumpalaikio finansinio stabilumo rodiklis. Kriterijus išreiškiamas kaip trumpalaikio turto ir atsargų skirtumo santykis su trumpalaikiais įsipareigojimais.	0,148	0,106	0,115	0,112	0,140	0,130	0,150	0,095
5	Bendrojo likvidumo koeficientas – tiekėjo mokumo rodiklis. Kriterijus išreiškia ilgalaikį finansinį stabilumą; išreiškiamas kaip įmonės nuosavo kapitalo santykis su visais įsipareigojimais	0,150	0,099	0,092	0,111	0,110	0,104	0,123	0,084
6	Tiekėjo per pastaruosius 3 metus arba per laiką nuo tiekėjo registravimo dienos (jeigu tiekėjas vykdė veiklą mažiau nei 3 metus) įvykdytų sutarčių, kurios yra susijusios su pirkimo objektu ir kurių kiekvienos vertė yra ne mažesnė kaip 0,5 pirkimo objekto vertės, skaičius.	0,235	0,176	0,118	0,162	0,250	0,206	0,132	0,132
	$K = \sum_i K_i$	0,984	0,671	0,567	0,656	0,851	0,818	0,752	0,556

Taigi, įvertinus tiekėjų kvalifikaciją bei finansinius ir ekonominius pajėgumus, sudaroma tiekėjų kvalifikacijos įvertinimo lentelė (15 lentelė).

15 lentelė. Tiekėjų kvalifikacijos įvertinimai

Tiekėjai	T₁	T₂	T₃	T₄	T₅	T₆	T₇	T₈
Bendras kvalifikacijos įvertinimas	0,984	0,671	0,567	0,656	0,851	0,818	0,752	0,556
Prioritetinės eilės Nr.	1	5	7	6	2	3	4	8

Pagal 15 lentelės duomenis, sudaroma tiekėjų prioritetinė eilė – nuo geriausio, link blogiausio: T₁ > T₅ > T₆ > T₇ > T₂ > T₄ > T₃ > T₈.

3 etapas. Tiekėjų kvietimas pateikti pasiūlymus:

Antrajame etape įvertinus tiekėjų kvalifikaciją bei techninius ir ekonominius pajėgumus, atrenkami penki geriausi tiekėjai teikti konkrečius rekonstrukcijos darbų pasiūlymus pagal pirkimo sąlygose pateikiamą techninę dokumentaciją. Tolimesnėse pirkimo procedūrose kviečiami dalyvauti šie tiekėjai: T₁, T₂, T₅, T₆, T₇.

4 etapas. Tiekėjų pasiūlymų vertinimas:

Kvalifikacinės atrankos metu atrinkti geriausi 5 tiekėjai pateikė savo pasiūlymus administracinio pastato rekonstrukcijos darbams. Tiekėjų pasiūlymų duomenys pateikti 16 lentelėje.

16 lentelė. Tiekėjų pateiktų pasiūlymų duomenys

Eil. Nr.	Ekonomiškai naudingi pasiūlymo vertinimo rodikliai	Tiekėjai				
		T₁	T₂	T₅	T₆	T₇
1	Pasiūlymo kaina, Lt	1517818,65	1464248,58	1499961,96	1424963,86	1548175,02
2	Rangovo patikimumas (tiektėjo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	1	5	2	3	4
3	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	60	45	45	90	60
4	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, mėn.)	15	12	10	12	15
5	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninės priežiūros terminas, mėn.	12	12	18	12	24
6	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	500000	750000	550000	600000	550000
7	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	75	78	72	69	74
8	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos	20	20	25	15	20

Apibendrinus tiekėjų pateiktų pasiūlymų duomenis, atliekamas pateiktų pasiūlymų vertinimas naudojant paprastų svorių sudėjimo metodą (SAW).

Pirmiausiai sudaroma alternatyvų palyginimo matrica (17 lentelė).

17 lentelė. Pateiktų pasiūlymų alternatyvų įvertinimo matrica

Eil. Nr.	Rodikliai	Mato vnt.	Max / Min	Rodiklių reikšmin-gumai	Tiekėjų pasiūlymai				
					T ₁	T ₂	T ₅	T ₆	T ₇
1	Pasiūlymo kaina, Lt	Lt	min	0,15	1517819	1464249	1499962	1424964	1548175
2	Rangovo patikimumas (tiekėjo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	-	min	0,07	1	5	2	3	4
3	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	kalend. d.	min	0,13	60	45	45	90	60
4	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, m)	metai	max	0,15	15	12	10	12	15
5	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninės priežiūros terminas, mėn.	mėn.	max	0,14	12	12	18	12	16
6	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	Lt	max	0,11	500000	750000	550000	600000	550000
7	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	%	max	0,11	75	78	72	69	74
8	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos	%	min	0,14	20	20	25	15	20

Sudaryta tiekėjų pateiktų pasiūlymų alternatyvų įvertinimo matrica normalizuojama (18) lentelė.

18 lentelė. Normalizuota pateiktų pasiūlymų alternatyvų įvertinimo matrica

Eil. Nr.	Rodikliai	Mato vnt.	Max / Min	Rodiklių reikšmingumai	Tiekėjų pasiūlymai				
					T ₁	T ₂	T ₅	T ₆	T ₇
1	Pasiūlymo kaina, Lt	Lt	min	0,15	0,939	0,973	0,950	1,000	0,920
2	Rangovo patikimumas (tiekejo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	-	min	0,07	1,000	0,200	0,500	0,333	0,250
3	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	kalend. d.	min	0,13	0,750	1,000	1,000	0,500	0,750
4	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, m)	metai	max	0,15	1,000	0,800	0,667	0,800	1,000
5	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninės priežiūros terminas, mėn.	mėn.	max	0,14	0,750	0,750	1,125	0,750	1,000
6	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	Lt	max	0,11	0,667	1,000	0,733	0,800	0,733
7	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	%	max	0,11	0,962	1,000	0,923	0,885	0,949
8	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos	%	min	0,14	0,750	0,750	0,600	1,000	0,750

Normalizuota pateiktų pasiūlymų alternatyvų matrica įvertinama kiekvieno rodiklio reikšmę dauginant iš jo reikšmingumo ir apskaičiuojami pasiūlymų optimalumo kriterijai (19 lentelė).

19 lentelė. Normalizuota įvertinta pateiktų pasiūlymų alternatyvų matrica

Eil. Nr.	Rodikliai	Mato vnt.	Max / Min	Rodiklių reikšmingumai	Tiekėjų pasiūlymai				
					T ₁	T ₂	T ₅	T ₆	T ₇
1	Pasiūlymo kaina, Lt	Lt	min	0,15	0,142	0,148	0,144	0,152	0,140
2	Rangovo patikimumas (tiekejo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo)	-	min	0,07	0,068	0,014	0,034	0,023	0,017
3	Darbų atlikimo trukmė, kalend. d.	kalend. d.	min	0,13	0,100	0,134	0,134	0,067	0,100
4	Kokybės užtikrinimas (suteikiamas garantinis terminas, m)	metai	max	0,15	0,149	0,119	0,099	0,119	0,149

Eil. Nr.	Rodikliai	Mato vnt.	Max / Min	Rodiklių reikšmin-gumai	Tiekėjų pasiūlymai				
					T1	T2	T5	T6	T7
5	Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninės priežiūros terminas, mėn.	mėn.	max	0,14	0,104	0,104	0,155	0,104	0,138
6	Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis, Lt	Lt	max	0,11	0,075	0,112	0,082	0,090	0,082
7	Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis, %	%	max	0,11	0,104	0,108	0,099	0,095	0,102
8	Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis, % nuo pasiūlymo kainos	%	min	0,14	0,105	0,105	0,084	0,140	0,105
Optimalumo kriterijai S_{SAW}					0,846	0,842	0,832	0,789	0,833

Atlikus tiekėjų pateiktų pasiūlymų daugiakriterį palyginimą gauti tokie rezultatai:

- tiekėjo T₁ pateikto pasiūlymo optimalumo kriterijus yra **0,846**;
- tiekėjo T₂ pateikto pasiūlymo optimalumo kriterijus yra **0,842**;
- tiekėjo T₅ pateikto pasiūlymo optimalumo kriterijus yra **0,832**;
- tiekėjo T₆ pateikto pasiūlymo optimalumo kriterijus yra **0,789**;
- tiekėjo T₇ pateikto pasiūlymo optimalumo kriterijus yra **0,833**.

5 etapas. Rangovo parinkimas:

Pagal ketvirtame tiekėjo atrankos etape apskaičiuotus pasiūlymų optimalumo kriterijus sudaroma pasiūlymų prioritentinė eilutė: T₁(0,846) > T₂(0,842) > T₇(0,833) > T₅(0,832) > T₆(0,789). Taigi, konkurso nugalėtoju paskelbiamas tiekėjas T₁, kurio pateiktas pasiūlymas su tokiais įvertinimo rodikliais:

- Pasiūlymo kaina - 1517818,65 Lt;
- Rangovo patikimumas (tiekėjo eilės Nr. iš atrinktų tiekėjų sąrašo) – 1;
- Darbų atlikimo trukmė – 60 kalend. d.;
- Sumontuotos įrangos ir įrenginių techninio aptarnavimo terminas – 12 mėn.;
- Užbaigto statybos objekto užsakovui pateikto civilinio draudimo dydis – 500 000 Lt;
- Rangovo savo jėgomis atliekamų darbų dalis – 75 %;
- Rangovo pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis – 20 % nuo pasiūlymo kainos.

Išsprendus sukurtos tiekėjų atrankos sistemos praktinio pritaikymo uždavinį matoma, kad konkursą laimėjusiu pripažintas pasiūlymas, kurio kaina tikrai nėra mažiausia iš visų tiekėjų pateiktų pasiūlymų. Taigi, nors ir kaina buvo vienas iš didžiausių įtaką galutiniam rezultatui sudarančių veiksnių (rodiklio reikšmingumas 0,15), tačiau tai atsvėrė kiti reikšmingi rodikliai, tokie kaip kokybės užtikrinimas (reikšmingumas 0,15), įrenginių eksploatacijos ir techninio aptarnavimo terminas ar pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis (reikšmingumai 0,14). Uždavinio sprendimo algoritme nesunku pastebėti, kad galutiniam konkurso baigties rezultatui didelę įtaką daro ekspertinis vertinimas, kurio metu apskaičiuojami pasiūlymų vertinimo rodiklių reikšmingumai. Todėl kiekvienu atveju, esant skirtingiems ekspertų įvertinimams, gali skirtis perkančiosios organizacijos pasirinkimą lemiantys pagrindiniai pasiūlymų rodikliai.

Taigi, tiekėjas T_1 , pateikęs pasiūlymą su 4-oje vietoje pagal dydį pasiūlyta rekonstrukcijos darbų kaina, laimėjo konkursą ir buvo pakviestas pasirašyti rangos sutarties. Uždavinio sprendimo rezultatas parodo, kad sukurta tiekėjų atrankos sistema yra veiksminga.

Išvados

Baigiamajame magisto darbe pateiktoje tyrimo apžvalgoje ir rezultatų analizėje nustatyta keletas esminių statybos darbų viešuosiuose pirkimuose kylančių problemų: pasiūlymų rengimui pateikiama nekokybiška techninė dokumentacija, atliekant darbus nesilaikoma kokybės standartų, atsiranda daug darbų defektų, labai iškreipiamos rinkoje vyraujančios kainos, rangovai priversti siūlyti paslaugas už mažiausią kainą. Taigi, iš visų šių aprašytų problemų rinkinio galima išskirti pagrindinį ir bene reikšmingiausią viešųjų pirkimų trūkumą – valstybės biudžeto, investuotojų ir netgi mokesčių mokėtojų pinigai dažniausiai yra išleidžiami nekokybiškų statybos darbų pirkimui.

Perkančiųjų organizacijų ir rangovų apklausų metu paaiškėjo, kad tiek perkančiosios organizacijos, tiek tiekėjai rodo susidomėjimą pasiūlymų vertinimu pagal ekonomiškai naudingiausius kriterijus, todėl reikia aktyviai plėtoti šį pirkimo būdą, šviesti ir informuoti abi suinteresuotąsias puses.

Šiame darbe didelis dėmesys skirtas pasiūlymų vertinimui pagal keletą ekonomiškai naudingų kriterijų. Tam tikslui sukurta tiekėjų atrankos sistema, kuri leistų perkančiajai organizacijai rangovą parinkti ne tik pagal mažiausią kainą, bet ir pagal kitus ekonomiškai naudingus rodiklius. Tokiu būdu galima atrinkti patikimesnius ir pajėgesnius rangovus, kurie užtikrintų didesnius kokybės standartus, garantinius įsipareigojimus bei kitus užsakovui naudingus rodiklius.

Praktinio uždavinio sprendimas parodė, kad, pritaikius sukurta tiekėjų atrankos sistemą, konkursą laimėjusiu pripažintas pasiūlymas, kurio kaina tikrai nėra mažiausia iš visų tiekėjų pateiktų pasiūlymų. Taigi, nors kaina ir buvo vienas iš didžiausių įtaką galutiniam rezultatui sudarančių veiksnių, tačiau tai atsverė kiti reikšmingi pasiūlymų vertinimo rodikliai (pvz., kokybės užtikrinimas, įrenginių eksploatacijos ir techninės priežiūros terminas, pageidaujamas avansinio apmokėjimo dydis ir kt.).

Iš uždavinio sprendimo matyti, kad galutiniam konkurso baigties rezultatui didelę įtaką daro ekspertinis vertinimas, kurio metu apskaičiuojami pasiūlymų vertinimo rodiklių reikšmingumai. Todėl kiekvienu atveju, esant skirtingiems ekspertų įvertinimams, gali skirtis perkančiosios organizacijos pasirinkimą lemiantys pagrindiniai pasiūlymų vertinimo rodiklių svoriai.

Taigi, galima daryti bendrą išvadą, kad sukurta sistema yra pakankamai lanksti ir gali būti taikoma įvairiems statybos darbų pirkimams, kuriuose yra pateikiama aiški techninė dokumentacija.

Literatūros sąrašas

- Al-Sobiei, 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*, 23(4), 423–430.
- Ang, G., Groosman, M., Scholten, N. P. M. 2005 „Dutch performance - based approach to building regulations and public procurement“, *Business Research & Information*, 33(2), 107–119.
- Antuchevičienė J., Stasiulionis A. 2012. „Statybos verslo projektavimas ir investicijos: mokomoji knyga“, Vilnius, „Technika“.
- Azhar, S. 2011. „Building Information Modeling (BIM): Trends, Benefits, Risks, and Challenges for the AEC Industry“, *Leadership Manage. Eng.*, 11(3), 241–252.
- Banaitienė N., Banaitis A. 2006. „Analysis of criteria for contractors’ qualification evaluation“, *Technological and Economic Development of Economy*, 12(4), 276-282.
- Bolton, P. 2006. „Government procurement as a policy tool in South Africa“, *Journal of Public Procurement*, 6, 193–217.
- Bolton, P., 2008. „Protecting the environment through public procurement: the case of South Africa“, *Natural Resources Forum*, 32, 1–10.
- 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.
- Elmaghraby, W. 2004. „Auctions and pricing in e-marketplaces, in: D. Simchi-Levi, S.D. Wu, Z.M. Shen (Eds.)“, *Handbook of Quantitative Supply Chain Analysis: Modeling in the e-Business Era*, Kluwer Academic Publishers, Norwell, MA.
- European Commission. 2008. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on the sustainable consumption and production and sustainable industrial policy action plan. COM(2008) 397/3, Brussels.
- 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*, 20, 107–114.
- Ho, L.W.P., Dickinson, N.M., Chan, G.Y.S. 2010. „Green procurement in the Asian public sector

and the Hong Kong private sector“, *Natural Resources Forum*, 34, 24–38.

ICLEI European Secretariat. 2007. The Procurap manual. A guide to cost-effective sustainable public procurement. 2nd ed. Freiburg, Germany: ICLEI European Secretariat.

Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas. 2013. (Lietuvos Respublikos viešojo pirkimo įstatymas) (Žin., 1996, Nr. 84-2000; 1999, Nr. 56-1809; 2002, Nr. 118-5296; 2006, Nr. 4-102).

Ling, F. Y. Y. 2005. „Global factors affecting margin-size of construction projects“, *Journal of Construction Research*, 6(1), 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.

Meidutė I., Paliulis N. K. 2012. „Feasibility study of public-private partnership“, *International Journal of Strategic Property Management*, 15(3), 257-274.

Michelsen, O., Boer, L. 2009. „Green procurement in Norway; a survey of practices at the municipal and county level“, *Journal of Environmental Management*, 91, 160–167.

Mitkus S., Dėjus T. 2012. „Multiple criteria evaluation of construction tenders in accordance with the law on public procurement of the republic of Lithuania“, *Statyba*, 6(6), 440-444.

Nissinen, A., Parikka-Alholaa, K., Ritab, H. 2009. „Environmental criteria in the public purchases above the EU threshold values by three Nordic countries: 2003 and 2005“, *Ecological Economics*, 68, 1838–1849.

Palaneeswaran, E., Kumaraswamy, M. 2001. „Recent advances and proposed improvements in contractor prequalification methodologies“, *Building and Environment*, 36(1), 73–87.

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.

Russell, J. S., Hancher, D. E.; Skibniewski, M. J. 1992. „Contractor prequalification data for construction owners“, *Construction Management & Economics*, 10(2), 117–135.

Sakalauskaitė, E. 2013. „Tiekėjų kvalifikacijos reikalavimai ir kai kurie probleminiai jų nustatymo aspektai“, MRU, Vilnius.

Spagnolo, G. 2012. „Reputation, competition, and entry in procurement“, *International Journal of Industrial Organization*, 30, 291–296.

Sterner, E. 2012. „Green procurement of buildings: a study of Swedish clients’ Considerations“, *Construction Management and Economics*, 20, 21–30.

- Swanson, M., Weissman A., Davis G., Socolof M., Davis K. 2005. „Developing priorities for greener state government purchasing: a California case study“, *Journal of Cleaner Production*, 13, 669–677.
- Šaparauskas J. 2004. „Darnaus miesto vystymo(-si) daugiatišklė selektynovacija“, daktaro disertacija, technologijos mokslai, VGTU, Vilnius.
- Šliužas K. 2012. „Kokybė bejėgė prieš mažiausią kainą“. Prieiga internetu: <http://lzinios.lt/lzinios/Ekonomika/Kokybe-bejege-pries-maziausia-kaina>, [žiūrėta 2014-03-31 d.].
- Tadelis, S., 2012. „Public procurement design: Lessons from the private sector“, *International Journal of Industrial Organization*, 297–302.
- Testa, F., Iraldo, F., Frey, M., Daddi, T. 2012. „What factors influence the uptake of GPP (green public procurement) practices? New evidence from an Italian survey“, *Ecological Economics*, 82, 88–96.
- Thanh Luu, D. T., Thomas, Ng S., Chen, S. E. 2003. „A case-based procurement advisory system for construction“, *Advances in Engineering Software*, 34, 429–438.
- Tran, Q., Huang, D., Liu, B., Ekram, H. M. 2011. „A construction enterprise’s readiness level in implementing eprocurement: a system engineering assessment model“, *Systems Engineering Procedia*, 2, 131 – 141.
- Tukker, A., Emmert, S., Charter, M., Vezzoli, C., Sto, E., Andersen, M.M., Geerken, T., Tischner, U., Lahlou, S. 2008. „Fostering change to sustainable consumption and production: an evidence based view“, *Journal of Cleaner Production*, 16, 1218–1225.
- Varnas, A., Balfors, B., Faith-Ell, C. 2009. „Environmental consideration in procurement of construction contracts: current practice, problems and opportunities in green procurement in the Swedish construction industry“, *Journal of Cleaner Production*, 17, 1214–1222.
- Viešųjų Pirkimų Tarnybos prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės direktoriaus įsakymas dėl Tarnybos direktoriaus 2003 m. spalio 20 d. įsakymo Nr. 1S-100 „Dėl tiekėjų kvalifikacijos vertinimo metodinių rekomendacijų patvirtinimo“ pakeitimo 2007 m. birželio 8 d. Nr. 1S-23, Vilnius.
- Walker, H., Phillips, W. 2009. „Sustainable procurement: emerging issues“, *International Journal of Procurement Management*, 2(1), 41–61.

Perkančiųjų organizacijų bei rangovų apklausa ir gauti apibendrinti rezultatai:

A. Perkančiųjų organizacijų apklausa apie tiekėjų atrankos kriterijus statybos paslaugų viešuosiuose pirkimuose

P.1 lentelė. Perkančiųjų organizacijų apklausa ir rezultatai

Eil. Nr.	Klausimo formuluo­­tė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
1.	Jūsų įstaiga yra: ☐ <i>Privati</i> ☐ <i>Biudžetinė</i> ☐ <i>Viešoji</i> ☐ <i>Valstybinė</i>	10,34 % 44,83 % 17,24 % 27,59 %
2.	Ar Jūsų įstaiga vykdo viešųjų pirkimų konkursus pirkdama statybos/rekonstrukcijos/remonto darbus? ☐ <i>Taip, visuomet</i> ☐ <i>Taip, dažniausiai</i> ☐ <i>Taip, retkarčiais</i> ☐ <i>Ne</i>	55,17 % 20,69 % 20,69 % 3,45 %
3.	Ar Jūsų įstaiga yra registruotas Centrinės viešųjų pirkimų informacinės sistemos CVP IS naudotojas? ☐ <i>Taip</i> ☐ <i>Ne</i>	89,66 % 10,34 %
4.	Koks pagrindinis Jūsų vykdomų pirkimų finansavimo šaltinis? ☐ <i>Vidinis įstaigos biudžetas</i> ☐ <i>Išorinės investicijos</i> ☐ <i>Vyriausybės lėšos</i> ☐ <i>Savivaldybės lėšos</i> ☐ <i>Europos sąjungos parama</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	37,93 % 6,90 % 17,24 % 10,34 % 6,90 % 17,24 % 3,45 %
5.	Koks Tiekėjų pasiūlymo pateikimo būdas Jums atrodo patogesnis, priimtinesnis? ☐ <i>Pasiūlymo pateikimas užklijuotame voke (popierine forma)</i> ☐ <i>Pasiūlymo pateikimas Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje CVP IS</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	17,24 % 72,41 % 6,90 % 3,45 %

P.1 lentelės tęsinys

Eil. Nr.	Klausimo formulotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
6.	Ar Jūsų įstaiga rengia ir atvirus, ir ribotus konkursus? ☐ <i>Taip, rengiame ir atvirus, ir ribotus konkursus</i> ☐ <i>Ne, rengiame tik atvirus konkursus</i> ☐ <i>Ne, rengiame tik ribotus (apklausos būdu) konkursus</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	58,62 % 34,48 % 3,45 % 3,45 %
7.	Kuris pirkimo būdas Jūsų įstaigoje taikomas dažniausiai? ☐ <i>Atviras pirkimo konkursas</i> ☐ <i>Ribotas pirkimo konkursas (apklausos būdu)</i> ☐ <i>Abu būdai taikomi vienodai</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	44,83 % 31,03 % 20,69 % 3,45 %
8.	Ar pakankamai dėmesio Jūsų įstaigoje skiriama konkurso techninės dokumentacijos parengimui? ☐ <i>Taip, techninei dokumentacijai parengti skiriamas ypatingas dėmesys</i> ☐ <i>Nepakankamai, nes dažniausiai šiam etapui skiriama nepakankamai lėšų</i> ☐ <i>Ne, nes paskyrus finansavimą bei patvirtinus biudžetą dažnai pritrūksta laiko kokybiškiems projektavimo darbams atlikti</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	44,83 % 31,03 % 17,24 % 3,45 % 3,45 %
9.	Ar pakankamai Jūsų nuomone skiriama laiko Tiekėjams parengti pasiūlymus? ☐ <i>Taip, laiko skiriama pakankamai</i> ☐ <i>Ne, laiko skiriama nepakankamai</i> ☐ <i>Ne, dažnai gaunami pasiūlymai, kuriuose neatsižvelgiama į detales, dėl ko kyla neaiškumų</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	75,86 % 6,90 % 3,45 % 10,34 % 3,45 %
10.	Ar dažnai tenka Tiekėjams teikti patikslinimus, susijusius su techniniais klausimais? ☐ <i>Taip, tenka dažnai</i> ☐ <i>Tenka, tačiau nedažnai</i> ☐ <i>Beveik netenka</i> ☐ <i>Netenka</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	13,79 % 62,07 % 20,69 % 0,00 % 3,45 %
11.	Dėl kokių priežasčių Jūsų nuomone dažniausiai kyla Tiekėjų klausimai dėl techninių sprendinių patikslinimo? ☐ <i>Tiekėjai skiria nepakankamai dėmesio ir ne visuomet įsigilina į pateiktą techninę dokumentaciją</i> ☐ <i>Tiekėjams skiriama nepakankamai laiko įsigilinti į pateiktą techninę dokumentaciją</i> ☐ <i>Pasitaiko nepakankamai tiksliai ir aiškiai pateikiama techninė dokumentacija</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i>	40,00 % 8,57 % 48,57 % 2,86 %

Eil. Nr.	Klausimo formuluotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
12.	Pagal kokius kriterijus Jūsų įstaiga renkasi Tiekėjus vykdydama pirkimo konkursą apklausos būdu? ☐ Tiekėjai dalyvauti pirkime kviečiami atsitiktiniu būdu ☐ Dalyvauti pirkime kviečiami tie Tiekėjai, kurie anksčiau yra atlikę darbus mūsų įstaigoje ☐ Dalyvauti pirkime kviečiami Tiekėjai, apie kuriuos gauname rekomendacijas iš kitų Perkančiųjų organizacijų ☐ Kita (įrašykite) _____	35,90 % 35,90 % 17,95 % 10,26 %
13.	Ar visada Jūsų įstaiga gautus Tiekėjų pasiūlymus vertina pagal mažiausios kainos kriterijų? ☐ Taip, visuomet ☐ Ne visuomet, bet dažniausiai ☐ Retais atvejais ☐ Niekada ☐ Neatsakė į klausimą	55,17 % 34,48 % 3,45 % 3,45 % 3,45 %
14.	Ar Jūsų įstaiga kviečia Tiekėjus, pateikusius pasiūlymus, į derybas? ☐ Tiekėjai į derybas nekviečiami ☐ Taip, Tiekėjai visada kviečiami į derybas ☐ Išimtiniais atvejais Tiekėjai kviečiami į derybas ☐ Kita (įrašykite) _____ ☐ Neatsakė į klausimą	27,59 % 17,24 % 48,28 % 3,45 % 3,45 %
15.	Koks svarbiausias derybų objektas būna kviečiant tiekėjus į derybas? (galima pažymėti kelis variantus) ☐ Svarbiausias derybų objektas - darbų kaina ☐ Svarbiausias derybų objektas - darbų atlikimo terminas ☐ Svarbiausias derybų objektas - sutarties vykdymo sąlygos bei įsipareigojimai ☐ Svarbiausias derybų objektas - reikalavimai kokybei ☐ Kita (įrašykite) _____	50,00 % 14,71 % 14,71 % 8,82 % 11,76 %
16.	Ar visuomet esate patenkinti Rangovų, parinktų pagal mažiausios kainos kriterijų, atliktų darbų kokybe? ☐ Taip, kokybė dažniausiai esame patenkinti ☐ Ne, kokybė dažniausiai netenkinama, atsiranda įvairių defektų ☐ Kita (įrašykite) _____ ☐ Neatsakė į klausimą	34,48 % 48,28 % 13,79 % 3,45 %
17.	Ar dažnai tenka kviesti Rangovus taisyti statybos darbų defektus garantiniu laikotarpiu? ☐ Netenka ☐ Tenka labai retai ☐ Tenka, tačiau nedažnai ☐ Tenka dažnai ☐ Neatsakė į klausimą	3,45 % 27,59 % 58,62 % 6,90 % 3,45 %

Eil. Nr.	Klausimo formulotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
18.	Ar Rangovai noriai pašalina atsiradusius defektus garantinio aptarnavimo laikotarpiu? ☐ <i>Taip, dažniausiai Rangovai noriai pašalina defektus</i> ☐ <i>Ne, dažniausiai Rangovai vengia atsakomybės, tačiau paraginus (pagrasinus), defektus pašalina</i> ☐ <i>Ne, dažniausiai Rangovai vengia atsakomybės, tenka pradėti teises procedūras dėl įsipareigojimų vykdymo</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	51,72 % 41,38 % 0,00 % 0,00 % 6,90 %
19.	Kas Jūsų nuomone labiausiai įtakoja defektų atsiradimą? ☐ <i>Nekompetentingų darbuotojų nekokybiškai atliekamas darbas</i> ☐ <i>Panaudotos pigios nekokybiškos ir neilgaamžės statybinės medžiagos</i> ☐ <i>Nekokybiškai parengta techninė dokumentacija</i> ☐ <i>Abu veiksniai turi vienodą įtaką</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i>	20,00 % 45,71 % 5,71 % 28,57 % 0,00 %
20.	Kaip Jūsų nuomone pasiūlymų vertinimas pagal mažiausios kainos kriterijų įtakoja Rangovų teikiamų paslaugų kokybę? ☐ <i>Siekdami laimėti konkursą, Rangovai priversti vertinti ir siūlyti pigiausias statybines medžiagas, todėl smarkiai nukenčia paslaugų kokybė</i> ☐ <i>Teikdami pasiūlymus Rangovai nepaiso keliamų kokybės reikalavimų, todėl laimėję konkursą ir atlikdami darbus negali užtikrinti tinkamos kokybės</i> ☐ <i>Kokybė nuo to nenukenčia</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	44,83 % 41,38 % 6,90 % 0,00 % 6,90 %
21.	Ar žinote ką reiškia "ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo" sąvoka? ☐ <i>Girdėjau apie tai, tačiau tikslios reikšmės nežinau</i> ☐ <i>Ne, negirdėjau apie šią sąvoką</i> ☐ <i>Taip, žinau ką tai reiškia</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	10,34 % 3,45 % 79,31 % 6,90 %
22.	Ar organizuotumėte viešąjį pirkimo konkursą, kuriame Tiekėjų pasiūlymai būtų vertinami ne tik pagal mažiausios kainos kriterijų, tačiau ir atsižvelgiant į kitus Perkančiajai organizacijai ekonomiškai naudingus kriterijus (pvz. kokybė, darbų atlikimo laikas, eksploatacinės išlaidos, estetika ir pan.)? ☐ <i>Taip, tokiu būdu atrinktų Tiekėjų paslaugos būtų kokybiškesnės</i> ☐ <i>Ne, nes nėra sukurtos objektyvios Tiekėjų pasiūlymų vertinimo metodikos</i> ☐ <i>Galbūt, reiktų tai apsvarstyti</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	20,69 % 48,28 % 20,69 % 3,45 % 6,90 %

P.1 lentelės pabaiga

Eil. Nr.	Klausimo formuluotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
23.	Kuris Tiekėjų pateikto pasiūlymo kriterijus galėtų būti ekonomiškai naudingiausias Perkančiajai organizacijai? ☐ Darbų atlikimo kaina ☐ Darbų atlikimo sparta (sutrumpintų darbų atlikimo terminus ir sumažintų mūsų vykdomos veiklos trikdžius) ☐ Darbų kokybė (ženkliai sumažintų ateityje atsirandančius defektus) ☐ Eksploatacinių išlaidų sumažinimas (įrangos bei įrenginių nuolatinė priežiūra, techninis aptarnavimas) ☐ Išskirtiniai techniniai bei dizaino sprendiniai ☐ Kita (įrašykite) _____ ☐ Neatsakė į klausimą	13,79 % 6,90 % 65,52 % 6,90 % 0,00 % 0,00 % 6,90 %

B. Rangovų apklausa apie tiekėjų atrankos kriterijus statybos paslaugų viešuosiuose pirkimuose

P.2 lentelė. Rangovų apklausa ir rezultatai

Eil. Nr.	Klausimo formuluotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
1.	Kuriame laikotarpyje įkurta Jūsų įmonė/pradėta veikla statybų sektoriuje? ☐ 1990 - 1999 m. ☐ 1999 - 2009 m. ☐ 2009 m. ir vėliau	36,67 % 36,67 % 26,67 %
2.	Kiek vidutiniškai darbuotojų dirba Jūsų įmonėje? ☐ 1 - 10 darbuotojų ☐ 10 - 20 darbuotojų ☐ 20 - 50 darbuotojų ☐ 50 - 100 darbuotojų ☐ 100 ir daugiau darbuotojų	20,00 % 23,33 % 30,00 % 20,00 % 6,67 %
3.	Ar Jūs/Jūsų įmonė dalyvaujate/dalyvauja statybos paslaugų viešuosiuose pirkimuose? ☐ Taip ☐ Ne	70,00 % 30,00 %
4.	Kada Jūs/Jūsų įmonė pradėjo dalyvauti viešuosiuose statybos paslaugų pirkimo konkursuose? ☐ 1995 - 2000 m. laikotarpiu ☐ 2001 - 2005 m. laikotarpiu ☐ 2006 - 2010 m. laikotarpiu ☐ Nuo 2011 m. ir vėliau ☐ Neatsakė į klausimą	23,33 % 13,33 % 23,33 % 26,67 % 13,33 %

P.2 lentelės tęsinys

Eil. Nr.	Klausimo formuluo­­tė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
5.	Kas paskatino Jus/Jūsų įmonę imtis veiklos viešuosiuose pirkimuose? ☐ Sumažėjusi statybos paslaugų paklausa tarp privačių užsakovų, investuotojų ☐ Padidėjusi konkurencija tarp privačių projektų vystytojų ☐ Galimybė praplėsti užimamas pozicijas statybos rinkoje ☐ Kiti veiksniai (įrašykite) _____	12,90 % 22,58 % 64,52 % 0,00 %
6.	Ar Jūs/Jūsų įmonė yra registruoti Centrinės viešųjų pirkimų informacinės sistemos CVP IS naudotojas? ☐ Taip ☐ Ne ☐ Neatsakė į klausimą	73,33 % 13,33 % 13,33 %
7.	Koks pasiūlymo pateikimo būdas Jums atrodo patogesnis, priimtinesnis? ☐ Pasiūlymo pateikimas Perkančiajai organizacijai užklijuotame voke popierine forma ☐ Pasiūlymo pateikimas Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje CVP IS elektronine forma ☐ Kitas variantas ☐ Neatsakė į klausimą	16,67 % 70,00 % 0,00 % 13,33 %
8.	Ar Jūs/Jūsų įmonė dalyvaujate/dalyvauja ir atviruose, ir ribotuose (apklausos būdu) konkursuose? ☐ Taip, dalyvaujame ir atviruose, ir ribotuose (apklausos būdu) konkursuose ☐ Ne, dalyvaujame tik atviruose konkursuose ☐ Ne, dalyvaujame tik ribotuose (apklausos būdu) konkursuose ☐ Neatsakė į klausimą	70,00 % 13,33 % 3,33 % 13,33 %
9.	Kas turi lemiamą įtaką apsisprendimui dalyvauti konkrečiame statybos paslaugų pirkimo konkurse?	
	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 %

Eil. Nr.	Klausimo formuluotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
10.	Kokia Jūsų nuomonė apie viešuosiuose pirkimuose keliamus <i>kvalifikacinius</i> reikalavimus Tiekėjams? ☐ <i>Mano nuomone dažniausiai keliami kvalifikaciniai reikalavimai Tiekėjams yra visiškai pagrįsti ir nekelia grėsmės Tiekėjų konkurencijai</i> ☐ <i>Mano nuomone dažniausiai keliami kvalifikaciniai reikalavimai Tiekėjams yra nepagrįsti, reikalaujama atitikti kvalifikaciją darbų pobūdžiui, kurie net nenumatyti pirkimo sąlygose</i> ☐ <i>Mano nuomone dažniausiai keliami kvalifikaciniai reikalavimai yra per dideli ir tai pažeidžia lygiateisiškumo bei konkurencijos principus</i> ☐ <i>Šiuo klausimu neturiu savo nuomonės</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	16,67 % 36,67 % 26,67 % 3,33 % 3,33 % 13,33 %
11.	Kokia Jūsų nuomonė apie viešuosiuose pirkimuose keliamus <i>ekonominius</i> reikalavimus Tiekėjams? ☐ <i>Mano nuomone dažniausiai keliami ekonominiai reikalavimai Tiekėjams yra visiškai pagrįsti ir nekelia grėsmės Tiekėjų konkurencijai</i> ☐ <i>Mano nuomone dažniausiai keliami ekonominiai reikalavimai yra pagrįsti ir būtini, siekiant tinkamai įvertinti Tiekėjo finansinius pajėgumus</i> ☐ <i>Mano nuomone dažniausiai keliami ekonominiai reikalavimai Tiekėjams yra nepagrįsti, sudarantys galimybes konkurse dalyvauti tik rinkoje lyderiaujančioms įmonėms</i> ☐ <i>Šiuo klausimu neturiu savo nuomonės</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	20,00 % 26,67 % 30,00 % 6,67 % 3,33 % 13,33 %
12.	Ar pakankamai Jūsų nuomone skiriama laiko įsigilinti į pateiktą pirkimo techninę dokumentaciją bei tinkamai parengti ir pateikti pasiūlymą? ☐ <i>Taip, laiko skiriama užtektinai parengti pasiūlymą</i> ☐ <i>Ne, dažniausiai nespėjame pateikti pasiūlymo, nors norėtume dalyvauti pirkimo konkurse</i> ☐ <i>Ne, dažniausiai nespėjame įsigilinti į detales ir pasiūlymą pateikiame ne visiškai išbaigtą</i> ☐ <i>Dažniausiai nesigiliname į detales, todėl laiko mums užtektinai ir pasiūlymą pateikiame gerokai anksčiau, nei reikalaujama</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	30,00 % 23,33 % 30,00 % 0,00 % 0,00 % 16,67 %

Eil. Nr.	Klausimo formuluotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
13.	Koks Jūsų nuomone yra pirkimų dokumentacijoje pateikiamų techninių dokumentų bei projektinių sprendinių parengimo lygis? ☐ <i>Dažniausiai pateikiama techninė dokumentacija parengta kruopščiai, joje nėra neaiškumų ar dviprasmybių</i> ☐ <i>Dažniausiai pateikiama techninė dokumentacija pakankamai išbaigta, tačiau kartais tenka reikalauti perkančiosios organizacijos patikslinimų</i> ☐ <i>Dažniausiai pateikiama techninė dokumentacija visiškai neišbaigta, joje daug neaiškumų, todėl dažnu atveju tenka reikalauti perkančiosios organizacijos patikslinimų</i> ☐ <i>Dažniausiai pateikiama techninė dokumentacija yra labai žemo parengimo lygio, todėl tenka priimti sprendimą atsisakyti dalyvauti pirkimo konkurse</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	6,67 % 20,00 % 50,00 % 6,67 % 0,00 % 16,67 %
14.	Kaip Jūsų pasiūlymų rengimą laiko atžvilgiu įtakoja įvairūs paklausimai bei patikslinimai, kurių tenka reikalauti iš Perkančiosios organizacijos? ☐ <i>Dažniausiai visus neaiškumus pastebime pradinėje pasiūlymo rengimo stadijoje, Perkančioji organizacija operatyviai pateikia patikslinimus, todėl laiko atžvilgiu tai įtakos pasiūlymų rengimui neturi</i> ☐ <i>Dažniausiai visus neaiškumus pastebime pradinėje pasiūlymo rengimo stadijoje, tačiau Perkančioji organizacija patikslinimus pateikia neoperatyviai, todėl tai atima nemažai laiko tinkamam pasiūlymų parengimui</i> ☐ <i>Dažniausiai neaiškumai būna smulkiose detalėse, todėl jie pastebimi tik galutinėje pasiūlymo rengimo stadijoje ir nebelieka laiko reikalauti patikslinimų, todėl pasiūlymas pateikiamas neišbaigtas</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	16,67 % 40,00 % 23,33 % 3,33 % 16,67 %
15.	Koks Jūsų požiūris į pasiūlymų vertinimą pagal mažiausios kainos kriterijų? ☐ <i>Pasiūlymų vertinimas pagal mažiausios kainos kriterijų yra pats objektyviausias būdas išrinkti konkurso laimėtoją</i> ☐ <i>Pasiūlymų vertinimas pagal mažiausios kainos kriterijų yra netinkamas būdas išrinkti konkurso laimėtoją, nes taip smarkiai sumažinamos rinkos kainos</i> ☐ <i>Neturiu savo nuomonės</i> ☐ <i>Kitas variantas</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	13,33 % 56,67 % 6,67 % 6,67 % 16,67 %

Eil. Nr.	Klausimo formuluotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
16.	Kaip Jūsų nuomone pasiūlymų vertinimas pagal mažiausios kainos kriterijų įtakoja rangovų teikiamų paslaugų kokybę? ☐ Savo kainą mažiname tik iki ribos, kurios neperžengus galime užtikrinti reikalaujamą paslaugų kokybę, todėl tai didelės įtakos neturi ☐ Siekdami laimėti konkursą, esame priversti įsivertinti ir siūlyti užsakovams pigiausias statybines medžiagas, todėl smarkiai nukenčia paslaugų kokybė ☐ Teikdami pasiūlymus nepaisome reikalaujamų kokybės standartų, todėl laimėję konkursą ir atlikdami darbus negalime užtikrinti tinkamos kokybės ☐ Kitas variantas ☐ Neatsakė į klausimą	46,67 % 26,67 % 6,67 % 3,33 % 16,67 %
17.	Kurios kainos mažinimui teikiate prioritetą siekdami laimėti viešąjį konkursą? ☐ Statybinių medžiagų bei mechanizmų kainai, atsižvelgiant į vyraujančias rinkos kainas ☐ Statybinių medžiagų bei mechanizmų kainai, neatsižvelgiant į vyraujančias rinkos kainas ☐ Darbo jėgos kainai, atsižvelgiant į vyraujančias rinkos kainas ☐ Darbo jėgos kainai, neatsižvelgiant į vyraujančias rinkos kainas ☐ Tiek statybinių medžiagų bei mechanizmų, tiek ir darbo jėgos kainai ☐ Kitas variantas ☐ Neatsakė į klausimą	16,67 % 3,33 % 10,00 % 3,33 % 46,67 % 3,33 % 16,67 %
18.	Ar dažnai tenka taisyti statybos darbų defektus garantiniu laikotarpiu objektuose, laimėtuose per viešuosius pirkimus? ☐ Netenka ☐ Tenka labai retai ☐ Tenka, tačiau nedažnai ☐ Tenka dažnai ☐ Neatsakė į klausimą	10,00 % 46,67 % 26,67 % 0,00 % 16,67 %
19.	Ar viešuosiuose pirkimuose laimėtų ir atliktų darbų defektų taisymas pasitaiko dažniau nei privačiuose objektuose atliktų darbų? ☐ Taisomų defektų santykis labai panašus ☐ Viešuosiuose pirkimuose laimėtuose objektuose atliktų darbų defektų atsiranda dažniau nei privačiuose objektuose atliktų darbų defektų ☐ Privačiuose objektuose atliktų darbų defektų atsiranda dažniau nei viešuosiuose pirkimuose laimėtuose objektuose atliktų darbų defektų ☐ Kitas variantas ☐ Neatsakė į klausimą	60,00 % 16,67 % 3,33 % 0,00 % 20,00 %

P.2 lentelės pabaiga

Eil. Nr.	Klausimo formuluotė ir atsakymų variantai	Atsakymų santykis procentais
20.	Kas Jūsų nuomone labiausiai įtakoja defektų atsiradimą? ☐ <i>Nekompetentingų darbuotojų nekokybiškai atliekamas darbas</i> ☐ <i>Panaudotos nekokybiškos ir neilgaamžės statybinės medžiagos</i> ☐ <i>Abu veiksniai turi vienodą įtaką</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	26,67 % 10,00 % 43,33 % 3,33 % 16,67 %
21.	Ar žinote ką reiškia "ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo" sąvoka? ☐ <i>Girdėjau apie tai, tačiau tikslios reikšmės nežinau</i> ☐ <i>Ne, negirdėjau apie šią sąvoką</i> ☐ <i>Taip, žinau ką tai reiškia</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	26,67 % 3,33 % 53,33 % 16,67 %
22.	Ar dalyvautumėte viešajame konkurse, kuriame Tiekėjų pasiūlymai būtų vertinami ne tik pagal mažiausios kainos kriterijų, tačiau ir atsižvelgiant į kitus Perkančiajai organizacijai ekonomiškai naudingus kriterijus (pvz. kokybė, darbų atlikimo laikas, eksploatacinės išlaidos, estetika ir pan.)? ☐ <i>Taip, tai nepakeistų mūsų požiūrio į viešuosius pirkimus</i> ☐ <i>Ne, nes mūsų siūlomos paslaugos taptų nekonkurencingomis</i> ☐ <i>Galbūt, reikėtų tai apsvarstyti</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	56,67 % 3,33 % 20,00 % 0,00 % 20,00 %
23.	Kuo Jūsų pateiktas pasiūlymas galėtų būti naudingesnis Perkančiajai organizacijai nei Jūsų konkurentų pateikti pasiūlymai? ☐ <i>Mūsų darbų atlikimo sparta sutrumpintų darbų atlikimo terminus ir sumažintų Užsakovo vykdomos veiklos trikdžius</i> ☐ <i>Mūsų atliekamų darbų kokybė galėtų ženkliai išsiskirti iš kitų Tiekėjų</i> ☐ <i>Mūsų atlikti darbai galėtų ženkliai sumažinti Užsakovo eksploatacines išlaidas</i> ☐ <i>Galėtume pateikti užsakovui išskirtinius techninius bei dizaino sprendinius</i> ☐ <i>Kita (įrašykite) _____</i> ☐ <i>Neatsakė į klausimą</i>	30,00 % 26,67 % 6,67 % 13,33 % 10,00 % 13,33 %