**Pirkimo objekto (ne)skaidymas į dalis – skaidyk arba pagrįsk**

Pirkimo objekto skaidymas gali padėti sutaupyti pirkimui numatytas lėšas, nes padidėja tiekėjų konkurencija, kadangi į pirkimą gali įsitraukti ir smulkūs tiekėjai. Pirkimo objekto skaidymu taip pat netiesiogiai prisidedama prie naujų darbo vietų sukūrimo, Lietuvos bendrojo vidaus vartojimo didinimo, ekonomikos augimo. Be to, sumažėja perkančiosios organizacijos priklausomybė nuo vieno tiekėjo, išskaidomos rizikos.

Tačiau skaidymas į dalis gali turėti ir trūkumų: kainuoti brangiau, nepagrįstai didinti administracinę naštą, stambūs tiekėjai negali panaudoti savo privalumų, ribojimai dėl galimybės laimėti daugiau dalių gali riboti konkurenciją.

Todėl pirkimo objekto (ne)skaidymas neturi būti formalus. Netgi priešingai - objekto skaidymas turėtų būti racionalus, pamatuotas ir pagrįstas išsamaus rinkos tyrimo išvadomis. Sprendimas galimas tik išsiaiškinus ar užtikrinama reali konkurencija tarp tiekėjų, nes vienais atvejais konkurenciją padidintų pirkimo objekto skaidymas, o kitais - jungimas.

Pirkimo objekto skaidymo ar jungimo sprendimas turėtų būti priimamas remiantis kiekvienu konkrečiu atveju, nes didžiąja dalimi priklauso nuo rinkos ypatumų ir sutarties objekto. Sprendimą dėl pirkimo objekto (ne)skaidymo gali paveikti rinkos dalyvių skaičius ir tipas, techniniai ir kokybės aspektai, technologijos kaitos sparta, priklausomybė nuo vienintelio tiekėjo. Pavyzdžiui, kai rinkoje veikia vienas stambus ir keli smulkūs tiekėjai, objekto neskaidymas apskritai gali reikšti neteisėtą jo pritaikymą tik vienam tiekėjui.

Klaidos sprendžiant, ar skaidyti sutartį į dalis arba kaip skaidyti, gali sukelti neigiamas pasekmes. Tokios pasekmės gali būti konkurencijos stoka, įsigyto produkto kaina, neatitinkanti rinkos kainų, arba žemos kokybės produktas, smulkaus ir vidutinio verslo nedalyvavimas arba naujų rinkos dalyvių nebuvimas ir net neleistinas tiekėjų elgesys[[1]](#footnote-1).

Todėl tarptautinio viešojo pirkimo objektas privalo būti išskaidytas į dalis, kurių kiekvienai numatoma sudaryti atskirą pirkimo sutartį[[2]](#footnote-2). Tačiau ir supaprastintų bei socialinių ir kitų specialiųjų paslaugų pirkimų objektai negali būti jungiami nepagrįstai[[3]](#footnote-3). Todėl visiems pirkimams taikytinas principas *skaidyk arba pagrįsk*.

***Skaidymo pagrindimo įforminimas***

Perkančioji organizacija sprendimą dėl pirkimo objekto jungimo turėtų pagrįsti tarptautinių pirkimų atvejais – pirkimo dokumentuose, kitų pirkimų atvejais, viešojo pirkimo komisijos protokoluose, apklausų pažymose ir pan.

**Ar bet kokie objektai turi būti skaidomi?**

Skaidymas į dalis privalomas nepriklausomai nuo to ar pirkimo objektas:

* **Vienarūšis** (homogeniškas) – kai pirkimo objektą sudaro panašios, vienarūšės sudėtinės dalys. Pavyzdžiui, perkami keli automobiliai, kurių techninės specifikacijos vienodos.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Vienarūšio pirkimo objekto skaidymo pavyzdys | | | | |
| Pirkimo objektas | 100 kompiuterių | | 100 automobilių | |
| Skaidymas | 50 | 50 | 50 | 50 |
| Rinkos tyrimo rezultatai nevienodi: | Rinkos dalyviams iš esmės didelės įtakos nedaro 100 ar 50 kompiuterių tiekimas, todėl šiuos atveju pirkimas gali būti arba skaidomas į dvi dalis, arba neskaidomas | | Rinkos dalyviams, ypač naujiems, įsitraukti į rinką sudėtingiau, todėl šiuo atveju pirkimas turėtų būti skaidomas į daugiau dalių | |

* **Nevienarūšis** (heterogeniškas) – kai pirkimo objektą sudaro savo pobūdžiu skirtingos sudėtinės dalys: perkami objektai, kurių techninės specifikacijos iš esmės skiriasi. Pirkimo objektas turėtų būti skaidomas, jei jo dalių tiekimu suinteresuoti skirtingi tiekėjai, o neskaidant į dalis tiekėjai būtų nepagrįstai verčiami jungtis į grupes (nors suskaidžius pirkimą į atskiras dalis būtų užtikrintas tinkamas tiekimas). Pavyzdžiui, rusų ir anglų kalbos mokymų paslaugos turėtų būti perkamos atskiromis dalimis. Taip pat ir teisinių paslaugų pirkime – turėtų būti atskiromis dalimis perkamos civilinės ir jūrų teisinės konsultacijos. Šiuo atveju tiekėjų civilinės teisės, priešingai nei jūrų teisės, srityje būtų ženkliai daugiau, todėl pirkimo objektai turėtų būti atskiri. Taip pat galima situacija, kai dėl vienos pirkimo dalies tiekėjų ratas siauras, o kitoje – ženkliai didesnis. Ypač aktualu, jei bent viena pirkimo objekto dalis perkama iš vieno tiekėjo (pavyzdžiui, dėl išimtinių teisių), tokiu atveju pirkimo objekto dalys, kurias gali tiekti ir kiti tiekėjai turėtų būti perkama atskira dalimi.

***Kaip galima skaidyti pirkimo objektą:***

1. **kiekybiniu pagrindu** *-* pirkimo objekto kiekiai išskiriami į dalis. Išskyrimas vertintinas kiekvieno konkretaus pirkimo atveju pagal rinkos tyrimo rezultatus ir analizę kiekvieno pirkimo atveju. Pavyzdžiui, 500 kompiuterių galėtų būti skaidomas į dvi ir daugiau dalių – pagal rinkos analizės išvadas.

Apkreiptinas dėmesys, kad vietoje pirkimo objektų skaidymo gali būti tikslingi du atskiri pirkimai. Pavyzdžiui: vykdomas dviejų dalių informacinės sistemos sukūrimo ir priežiūros paslaugų pirkimas. Tačiau priežiūros paslaugoms keliamas reikalavimas užtikrinti sistemos veikimą ta apimtimi, kiek jos neužtikrina informacinės sistemos techninės įrangos garantinės priežiūros sąlygos. Tokio reikalavimo išpildymas galimas tik tuomet, kai bus žinomas pirmos pirkimo objekto dalies garantinio aptarnavimo sąlygos. Todėl šiuo atveju priežiūros paslaugų pirkimas turėtų būti atskiras ir vykdomas jau turint kūrimo paslaugų pirkimo sutartį, kurioje aiškios garantinės priežiūros sąlygos.

1. **kokybiniu pagrindu**- kad būtų atsižvelgiama į smulkiojo ir vidutinio verslo tiekėjų specializaciją ir jų veiklos sektorių.

Objekto skirstymas geografiniu pjūviu – pagal apskritis ar miestus (rajonus), kiekvienam regionui skiriant atskirą dalį. Tokiu atveju smulkiojo ir vidutinio verslo tiekėjai, įsikūrę tam tikroje teritorijoje, turės didesnes galimybes pateikti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą. Pavyzdžiui, informacinės sistemos priežiūra arba transporto priemonių priežiūra, kai tokias paslaugas gali būti suinteresuoti teikti skirtinguose regionuose įsikūrę tiekėjai. Tokios regionams aktualios sritys galėtų būti rangos darbai, maitinimo paslaugos.

Skaidymas galimas pagal techninės specifikacijos reikalavimus, pavyzdžiui, atskirti sudėtingesnę įrangą, kurią gali tiekti tik keli stambesni tiekėjai, nuo įprastinės, kurią gali tiekti daugiau smulkesnių tiekėjų. Tai padėtų didinti konkurenciją ir galimybes įsitraukti smulkesnius tiekėjus. Galimas skaidymas pagal paslaugų tipą visam regionui.

Galimas objekto skaidymas pagal vertę – sudaryti preliminarią sutartį su keliais tiekėjais atskiriems darbams, mažesniems nei, pavyzdžiui, 20 000 eurų. Tokiu atveju net preliminarių sutarčių sudarymas galėtų būti palankus smulkesniems tiekėjams, su sąlyga, kad atitinkamai kvalifikacijos reikalavimai suteiktų tokias galimybes[[4]](#footnote-4).

1. **pagal skirtingus įgyvendinimo etapus**

Priklauso nuo paties pirkimo įgyvendinimo etapų, išskaidytų pirkimo dokumentuose. Pavyzdžiui, rangos darbų etapai, išskaidyti techniniuose projektuose. Kompiuterių pirkimo objektas skaidomas pagal prekių pristatymo laikotarpį – dalis prekių reikalinga po 2 mėnesių, o dalis – po 6 mėnesių - skubiai reikalingos prekės gali lemti mažesnį tiekėjų skaičių, taip pat daryti įtaką kainai, todėl jas reikėtų pirkti nuo prekių su ilgesniu pristatymo terminu.

Kaip ir minėta, sprendimas dėl pirkimo objekto (ne)skaidymo turėtų būti pagrįstas rinkos tyrimo išvadomis. Pats rinkos tyrimas turėtų apimti ne tik esamus tiekėjus, bet naujų tiekėjų įsitraukimo galimybes ir skatinimą. Pirkimo objekto skaidymas galėtų paskatinti naujų rinkos dalyvių įsitraukimą, ypač jei perkančioji organizacija numato nuolat pirkti panašius pirkimo objektus. Pavyzdžiui, naujų tiekėjų įsitraukimą galėtų paskatinti transporto priežiūros paslaugų pirkimas regione, kuriame nėra tokios paslaugos.

Pirkimo objektas gali būti išskaidytas ir derinant kelis skaidymo būdus[[5]](#footnote-5). Pavyzdžiui, prekės skaidomos pagal pristatymo vietą, pristatymo etapų periodiškumą ir kiekius.

Sprendimas **neskaidyti** pirkimo objekto **galimas** tik tokiu atveju, jei:

* Siekiama viešųjų pirkimų tikslų (racionalus lėšų naudojimas, aplinkos apsaugos, socialinės ir darbo teisės reikalavimų laikymasis);
* Laikomasi viešųjų pirkimų principų, užtikrinama konkurencija;
* Užtikrinami Viešųjų pirkimų įstatymo imperatyvūs reikalavimai (taip pat ir nediskriminuojančios techninės specifikacijos)[[6]](#footnote-6);
* pasirinktas sprendimas vienintelis galimas ir būtinas, negalimas pasiekti kitomis, mažiau konkurenciją varžančiomis priemonėmis (proporcingumas)[[7]](#footnote-7);
* sprendimas pagrįstas svarbiomis priežastimis.

***Kokios priežastys svarbios?***

***Pavyzdžiui:***

1. **dėl skaidymo sumažėja konkurencija**. Pavyzdžiui, atskiros automobilių detalės perkamos po nedidelį kiekį, todėl tiekėjų suinteresuotumas dalyvauti pirkime mažėja. Tokiu atveju svarstytinas pirkimo objekto dalių jungimas tam tikromis detalių grupėmis.
2. **sutarties įgyvendinimas taptų pernelyg sudėtingas ar brangus**. Šiuo pagrindu pagrįsti objekto neskaidymą į dalis reikėtų tik turint detalius skaičiavimus ir pagrindimą.
3. **skirtingų pirkimo objekto dalių gyvendinimas glaudžiai susijęs ir dėl to perkančiajai organizacijai atsirastų būtinybė koordinuoti šių dalių tiekėjus ir tai keltų rimtą grėsmę sėkmingam sutarties vykdymui.** Grėsmė turi būti reali, kurios negalima suvaldyti organizacinėmis priemonėmis.

Pavyzdys: perkant IT atskirų posistemių priežiūros ir vystymo paslaugas : *Norint užtikrinti tinkamų ir kokybiškų paslaugų gavimą, būtina turėti dviejų tipų kompetencijų darbuotojus vienoje komandoje. Jei paslaugas teiktų dviejų atskirų tiekėjų darbuotojai, paslaugų teikimas būtų sudėtingas, būtų sunku, o kartais ir neįmanoma nustatyti kurio tiekėjo (teikiančio priežiūros paslaugas ar teikiančio vystymo paslaugas) padaryta klaida turėjo įtakos posistemių sutrikimams. Sprendžiant tokio tipo problemas, jų sprendimas būtų ilgesnis (padidėtų tiek tiekėjų, tiek perkančiosios organizacijos laiko sąnaudos), nes užtruktų klaidos sukėlėjo identifikavimas. Taigi perkant priežiūros ir vystymo paslaugas iš vieno tiekėjo būtų efektyviau ir racionaliau naudojamos perkančiosios organizacijos lėšos, greičiau bei efektyviau sprendžiamos sistemoje iškilusios problemos*[[8]](#footnote-8).

Pavyzdys – technologinės kliūtys: perkami mikrorajono šilumos tinklų modernizavimo darbai ir pajungimas į tuo pačiu pirkimu perkamą vientisą duomenų valdymo sistemą. Jei pirkimo objektas būtų skaidomas, reikėtų įsigyti daugiau valdiklių ir jų valdymui skirtų programų, dėl ko bendras sistemos valdymas būtų sunkiai įgyvendinamas, nes nebūtų galima užtikrinti, kad atskiros sistemos dalys derėtų tarpusavyje ir sklandžiai veiktų, galimi dažni trikdžiai bei didesnės sąnaudos trikdžiams šalinti, kiltų nepatogumų gyventojams [[9]](#footnote-9)

***Nesvarbios objekto jungimo priežastys:***

**Administracinės**, įskaitant žmogiškųjų išteklių, kurias perkančioji organizacija gali suvaldyti organizacinėmis priemonėmis[[10]](#footnote-10). Pavyzdžiui, jei perkančiajai organizacijai nepatogu suvaldyti tris tiekėjus vietoje vieno ar kyla rizika nesuvaldyti kelių tiekėjų, tačiau to galima išvengti skiriant sutarčių valdymo komandą, paskirstant atsakomybes ir pan.

**Finansiniai poreikiai** – siekis sutaupyti neturint konkrečių skaičiavimų[[11]](#footnote-11). Tiesiog manymas, kad sujungus objektą bus pigiau, nėra tinkamas pagrindimas. Skaičiavimai turi patvirtinti, kad pirkimo išskaidymas į dalis perkančiajai organizacijai kainuotų brangiau. Pavyzdžiui, perkant 1000 spausdintuvų nepakanka tiesiog tikėtis, kad spausdintuvo kaina bus mažesnė, nei išskaidžius į dvi dalis po 500 spausdintuvų. Tačiau toks argumentas būtų galimas, jei perkančioji organizacija rinkos tyrimo metu nustatytų konkretų sutaupymą, o pirkime sudarytų sąlygas dalyvauti ir smulkesniems tiekėjams (pavyzdžiui, nustatydama pristatymo laiką, avanso galimybę, sumažinti tiekėjų kvalifikacijos reikalavimus). Tokius duomenis perkančioji galėtų gauti pasinaudodama rinkos konsultacijos įrankiu[[12]](#footnote-12).

**Objekto ypatingumas** - vien tai, kad perkami socialiai jautrių ar visuomenei labai reikalingų viešųjų pirkimų objektai savaime neturi būti vertinama kitaip nei dėl kitų įsigijimų. Galimybė viešąjį interesą pirkimo objektu iškelti aukščiau už viešąjį interesą tiekėjų sąžiningu varžymusi turi būti aiškinama ir taikoma siaurai, išimtinai[[13]](#footnote-13).

**Formalus skaidymas** - nevienarūšio objekto, kurio atskiromis sudėtinėmis dalimis suinteresuoti skirtingi tiekėjai, skaidymas, neskaidant vienarūšių dalių:Pavyzdžiui, perkančioji organizacija kartu su 100 transporto priemonių, kurių visoms **keliami vienodi techniniai reikalavimai planuoja pirkti ir jų techninės priežiūros paslaugas.** Tokį pirkimą ji išskaido į dvi dalis: 1 dalis – transporto priemonės; 2 dalis – šių transporto priemonių techninės priežiūros paslaugas. Neabejotina, kad šie pirkimo objektai turi būti perkami atskirai (dviem pirkimais arba atskiromis dalimis), nes šiais objektais rinkoje yra suinteresuoti skirtingi tiekėjai. Tačiau tai nereiškia, kad tuo įvykdoma pareiga išskaidyti pirkimo objektą. Perkančioji organizacija turėtų apsvarstyti ir pagrįsti 100 transporto priemonių neskaidymą.

**Skaidyti pirkimo objektą nėra tikslinga/nerekomenduotina/nepakanka:**

**Perteklinis skaidymas -** pavyzdžiui, perkančiosios organizacijos atliktas rinkos tyrimas parodė, kad atitinkamoje rinkoje veikia 3 tiekėjai. Tokiu atveju skaidymas į 10 dalių neatrodytų efektyvus ir būtų nereikalinga administracinė našta tiek perkančiajai organizacijai, tiek tiekėjui.

**Skaidymas pagal kiekį į lygias dalis -** siūlytina neskaidyti pirkimo objekto į vienodas (pagal kiekį lygias) dalis. Nesąžiningai rinkoje veikiantiems tiekėjams (tiekėjų nesąžiningumą, susitarimus tikrai ne visuomet pavyksta įrodyti) nelygias pirkimo dalis yra sudėtingiau tarpusavyje pasidalinti (t. y. susitarti, kuriai daliai pasiūlymą teiks arba sutartį vykdys vienas ar kitas tiekėjas). Pavyzdžiui, jei įstaiga numato pirkti 300 vienodų techninių reikalavimų automobilių, nerekomenduotina šio pirkimo skaidyti į tris lygias dalis, ypač jei rinkoje veikia 3 tiekėjai.

***Kada negalima skaidyti pirkimo?***

Pirkimo objekto skaidymu negali būti išvengiama pirkimų tvarkos taikymo. Jei pirkimo objektas dirbtinai skaidomas siekiant išvengti privalomo pirkimo būdo taikymo. Pavyzdžiui, jei per metus planuojami keli kompiuterių pirkimai viršija mažos vertės neskelbiamos apklausos būdu atliekamo pirkimo ribą, tačiau išskaidžius į kelias dalis dirbtinai netaikomas skelbiamos apklausos būdas.

## *Ar leisti vienam tiekėjui teikti pasiūlymą, ar laimėti visose dalyse?*

Jei pirkimo objektas skaidomas į dalis, tačiau neribojamas vieno tiekėjo teikiamų pasiūlymų skaičius ir galimybės laimėti visose dalyse, kai kuriais atvejais skaidymo nauda gali nepasireikšti – stambus tiekėjas gali pasiūlyti itin mažas kainas, tikėdamasis gauti didelį užsakymą ir tokiu būdu smulkūs tiekėjai laukiamos naudos nepatirs.Todėl tam tikrais atvejais, siekdamos užtikrinti didesnę konkurenciją ar patikimesnį sutarties vykdymą, perkančiosios organizacijos gali apriboti pirkimo objekto dalių skaičių, kuriam tas pats tiekėjas gali pateikti pasiūlymą arba kurį gali laimėti tas pats tiekėjas[[14]](#footnote-14). Tokiu atveju svarbu aiškiai apibrėžti mechanizmą kaip objektyviai nustatyti, kurie pasiūlymai galėtų būti pripažinti laimėjusiais ir kuriose dalyse.

Pavyzdžiui, pirkimas suskaidytas į 4 dalis, tačiau maksimalus skaičius pirkimo objekto dalių, dėl kurių laimėtoju gali būti nustatomas tas pats tiekėjas, yra 2, nes perkančioji organizacija nori išvengti priklausomybės nuo vieno tiekėjo. Tokiu atveju pirkimo dokumentuose turi būti nurodyti objektyvūs ir nediskriminaciniai kriterijai pagal kuriuos nustatomos 2 dalys, kuriuos laimėjo tas pats tiekėjas, jeigu pagal pasiūlymų vertinimo rezultatus tam pačiam tiekėjui turėtų atitekti didesnis negu nustatytas maksimalus pirkimo objekto dalių skaičius. Objektyvūs ir nediskriminaciniai kriterijai galėtų būti siejami su vertinimo kriterijais, t. y. pirkimo dokumentuose galėtų būti nurodyta, kad jei tiekėjas pateikia ekonomiškai naudingiausius pasiūlymus pagal kainos ar sąnaudų ir kokybės santykio kriterijus daugiau nei dviejose dalyse, laimėjusiu bus paskelbtas pasiūlymas, gavęs daugiausia balų.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Dalis | Tiekėjas X | Tiekėjas Y | Tiekėjas Z | Laimėtojas |
| A | **93** | 90 | 89 | Tiekėjas X |
| B | 89 | **88** | 85 | Tiekėjas Y |
| C | **95** | 94 | 93 | Tiekėjas X |
| D | 90 | 88 | **89** | Tiekėjas Z |

Galima situacija, kai perkančioji organizacija prašo tiekėjų nurodyti dalis, kurioms jie patys teikia pirmenybę. Įmanomi ir kiti būdai nustatyti laimėjusius atskiras dalis tiekėjus, ir jie priklauso nuo pirkimo objekto ir rinkos analizės[[15]](#footnote-15).

Tiekėjų kainos:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Dalis | Tiekėjas X | Tiekėjas Y | Tiekėjas Z |
| A | **93 000** | 95 000 | 94 000 |
| B | 89 000 | **92 000** | 93 000 |
| C | **95 000** | 96 000 | 97 000 |
| D | 90 000 | 93 000 | **92 000** |

Galimi variantai:

|  |  |
| --- | --- |
| **1**  **X:** A + B, 93 000 + 89 000 = 182 000  **Y:** C = 96 000  **Z:** D = 92 000  **Kaina** = EUR 370 000 | **4**  **X:** B + C, 89 000 + 95 000 = 184 000  **Z:** A = 94 000  **Z:** D = 92 000  **Kaina** = EUR 370 000 |
| **2**  **X:** A + C, 93 000 + 95 000 = 188 000  **Y:** B = 92 000  **Z:** D = 92 000  **Kaina** = EUR 372 000 | **5**  **X:** B + D, 89 000 + 90 000 = 179 000  **Y:** C = 96 000  **Z:** A = 94 000  **Kaina** = EUR 369 000 |
| **3**  **X:** A + D, 93 000 + 90 000 = 183 000  **Y:** B = 92 000  **Y:** C = 96 000  **Kaina** = EUR 371 000 | **6**  **X:** C + D, 95 000 +90 000 = 185 000  **Y:** B = 92 000  **Z:** A = 94 000  **Kaina** = EUR 371 000 |

Perkančiajai organizacijai ekonomiškai naudingiausias 5 pasiūlymų rinkinys, tačiau A ir C dalys nėra mažiausios kainos. Todėl perkančioji organizacijai turėtų iš anksto apgalvoti vertinimo kriterijų ir tiekėjų reakciją bei neteisėtų susitarimų tikimybę[[16]](#footnote-16).

**Papildomi kriterijai objekto skaidymui į dalis pagrįsti, kurie mažina neteisėtų susitarimų tikimybę**

Perkančioji organizacija, skaidydama pirkimo objektą į dalis, gali imtis įvairių priemonių, siekdama sumažinti neteisėtų susitarimų tikimybę. Šiuos kriterijus apibrėžia Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos (EBPO) ir Europos Sąjungos iniciatyvos SIGMA Viešųjų pirkimų vadovo 36 skyriuje „Sutarčių skaidymas į dalis“[[17]](#footnote-17):

• **Dalyvių skaičius**: dažniausiai didesnis dalyvių skaičius reiškia mažesnę neteisėtų tiekėjų susitarimų galimybę (nes sunkiau pasiekti neteisėtą susitarimą, kiek dalių turi būti „apdovanota“, kai didėja dalyvių skaičius). Todėl perkančiosios organizacijos turėtų pasirinkti optimalų dalių skaičių tam, kad užtikrintų didesnį pirkimo dalyvių skaičių.

• **Simetrija**: simetriniams tiekėjams (t. y. ūkio subjektams panašiems pajėgumais / mastu / rinkos dalimis) lengviau pasidalinti simetriškas panašios ekonominės vertės pirkimo dalis. Priešingai, jiems sunkiau pasidalinti asimetrines dalis. Siekdama užkirsti kelią išankstiniam susitarimui perkančioji organizacija turėtų padalinti dalis taip, kad susikurtų tam tikra asimetrija tarp ūkio subjektų ir tarp dalių.

• **Dalių skaičius**: kai dalių skaičius yra didesnis nei dalyvių skaičius, neteisėtas dalių pasiskirstymas paprastai tampa sudėtingesnis. Tačiau jei perkančioji organizacija kartoja pirkimus, tuomet neteisėti susitarimai gali būti sudaromi rotacijos principu arba pasidalinant pirkimus. Labiau nuspėjamose rinkose perkančioji organizacija galėtų nutarti dalinti pirkimo objektą į daugiau dalių nei yra tiekėjų ir taip sumažinti neteisėtų susitarimų tikimybę.

• **Laimėtojų paskelbimo laikas**: svarbu apsvarstyti, ar laimėtojai skelbiami vienu metu ar paeiliui. Jei laimėtojai būtų paskelbti ne vienu laiku, tai galėtų palengvinti sąlygas neteisėtiems susitarimams atsirasti. Todėl laimėtojų paskelbimai vienu metu tinkamesni.

1. <http://www.sigmaweb.org/publications/Public-Procurement-Policy-Brief-36-200117.pdf> [↑](#footnote-ref-1)
2. Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo 28 straipsnis 1 dalis: Tarptautinis pirkimas privalo būti, o supaprastintas ar šio įstatymo 2 priede nurodytų socialinių ir kitų specialiųjų paslaugų pirkimas gali būti atliekamas skaidant pirkimo objektą į dalis, kurių kiekvienai numatoma sudaryti atskirą pirkimo sutartį, ir apibrėžiant šių dalių apimtį ir dalyką. [↑](#footnote-ref-2)
3. <http://vpt.lrv.lt/lt/naujienos/parengeme-informacini-pranesima-del-pirkimo-objekto-skaidymo-i-dalis> [↑](#footnote-ref-3)
4. Abby Semple. A Practical Guide to Public Procurement. 2015, Oxford University Press, Psl. 90. [↑](#footnote-ref-4)
5. Pirkimo objekto skaidymo pavyzdys pateikiamas bendros Ekonominio bendradarbiavimo ir plėtros organizacijos (EBPO) ir Europos Sąjungos iniciatyvos SIGMA Viešųjų pirkimų vadovo 36 skyriuje „Sutarčių skaidymas į dalis“: perkančioji organizacija valdo 200 000 namų dideliame geografiniame regione. Perkančioji organizacija planuoja pirkti 3 metams: bendrąjį remontą ir priežiūrą, skubų remontą, ir daugiau specializuotų paslaugų, pvz., elektros prietaisų įrengimą ir priežiūrą, dujų prietaisų įrengimą ir priežiūrą, langų keitimą ir remontą, stogo remontą ir priežiūrą bei dekoravimą. Pagal tipą pirkimo objektą galima skaidyti į tokias 6 dalis: 1 - bendrasis remontas ir priežiūra, skubus remontas, 2 - elektros prietaisų įrengimas ir priežiūra, 3 - dujų prietaisų įrengimą ir priežiūrą, 4 - langų keitimas ir remontas, 5 - stogo remontas ir priežiūra, 6 - dekoravimas. [↑](#footnote-ref-5)
6. <http://vpt.lrv.lt/lt/naujienos/parengeme-informacini-pranesima-del-pirkimo-objekto-skaidymo-i-dalis> [↑](#footnote-ref-6)
7. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2015 m. vasario 24 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-84-248/2015. [↑](#footnote-ref-7)
8. https://pirkimai.eviesiejipirkimai.lt/app/rfq/publicpurchase\_docs.asp?PID=367619 [↑](#footnote-ref-8)
9. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2018 m. rugsėjo 4 d. nutartis civilinėje byloje Nr. e3K-3-319-969/2018. [↑](#footnote-ref-9)
10. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2015 m. kovo 27 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-161-415/2015. [↑](#footnote-ref-10)
11. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo nutartys civilinėje byloje Nr. 3K-3-84-248/2015, civilinėje byloje Nr. 3K-3-126/2010. [↑](#footnote-ref-11)
12. http://vpt.lrv.lt/uploads/vpt/documents/files/mp/rinkos\_konsultaciju\_gaires.pdf [↑](#footnote-ref-12)
13. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2014 m. spalio 3 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-411/2014 ir joje nurodyta kasacinio teismo praktika. [↑](#footnote-ref-13)
14. Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo Nr. I-1491 pakeitimo įstatymo projekto aiškinamasis raštas. [↑](#footnote-ref-14)
15. <http://www.sigmaweb.org/publications/Public-Procurement-Policy-Brief-36-200117.pdf> [↑](#footnote-ref-15)
16. <http://www.sigmaweb.org/publications/Public-Procurement-Policy-Brief-36-200117.pdf> [↑](#footnote-ref-16)
17. <http://www.sigmaweb.org/publications/Public-Procurement-Policy-Brief-36-200117.pdf>, 11 psl. [↑](#footnote-ref-17)