



Centrinė
projektų valdymo
agentūra

Rinkos tyrimo suvestinė



Bendrai finansuoja
Europos Sąjunga



Poreikių tyrimas

1

Kokių poreikių patenkinimo siekiama pirkimu?

Nauda, kuri bus gauta, ir (arba) problemos, kurios pirkimu bus išspręstos.

Kas yra perkama (darbai / paslaugos / prekės) ir kodėl?

Ar apsvarstyta galimybė įvertinti, kokiais būdais realizuoti poreikius (pirkti prekę, prekę nuomoti ar pirkti paslaugą)? Pavyzdžiui, ar reikalingas spausdintuvas, ar pakanka jį nuomoti, ar pirkti spausdinimo paslaugą.

Pirkimo rezultato naudotoja

Kas naudosis pirkimo rezultatu? Tik perkančiosios organizacijos darbuotojai? Jei galutiniai naudotojai nėra vidiniai, ar bus organizuojamos konsultacijos su visuomene, konkrečiomis grupėmis, kurių galutiniam naudojimui skiriamas perkamas objektas.

Kokios pirkimo objekto savybės būsimiems naudotojams atrodo būtinos, kokios pageidaujamos?

Rekomenduojama visas techninės specifikacijos dalis aptarti su galutiniais naudotojais.

Panašių pirkimų istoriniai duomenys

Ar anksčiau perkančioji organizacija vykdė panašius pirkimus?

Ar peržvelgti perkančiosios organizacijos istoriniai panašių pirkimų duomenys? Kokios išmoktos pamokos?

Jei pirkimuose dalyvavo tik vienas tiekėjas ar du tiekėjai, kokios priežastys? Kokių priemonių reikia imtis, kad pirkime būtų didesnė tiekėjų konkurencija?

Ar apklausti už ankstesnių sutarčių vykdymo priežiūrą atsakingi asmenys?

Kaip spręsti ankstesnių pirkimo sutarčių vykdymo trūkumus?

Kas svarbiausia pirkime?

Mažesnė kaina, trukmė, kokybė, socialiniai, aplinkosaugos reikalavimai?
Kokios pirkimo objekto funkcijos yra būtinos, kurios neprivalomos?

Preliminari techninė specifikacija

Ar aiški preliminari techninė specifikacija?

Ar pirkimo objektas egzistuoja rinkoje? Ar reikalingas inovatyvus produktas?

Ar techninė specifikacija turėtų būti detali (nurodomos konkrečios techninės charakteristikos), ar formuluojama pagal tikslą (pirkimu siekiamą veiklos rezultatą)?

Rekomenduotina su tiekėjais aptarti techninę specifikaciją pagal tikslą – techninių charakteristikų nespecifikuoti detalie, bet leisti jas rinkos dalyviams siūlyti patiems, atsižvelgiant į pirkimu siekiamą veiklos rezultatą.

Pirkimų alternatyvos

Ar vykdyti viešuosius pirkimus, ar rinktis viešą ir privačią partnerystę?

Specialūs kriterijai

Ar taikytini socialiniai kriterijai?

Ar taikytini aplinkosaugos kriterijai?

Preliminarios išlaidos

Kaip tiksliai yra apskaičiuotos pirkimo sąnaudos? Ar reikalinga galimybių studija, investicijų projektas, kaštų ir naudos analizė?

Kokie ištekliai reikalingi, norint įgyvendinti sutartį?

Ar yra kitų būtinų sąnaudų, pvz., papildoma priežiūra, eksploatacinės išlaidos ar užsakomosios licencijos?

Kokios tikėtinos gyvavimo ciklo sąnaudos?

Perkančiosios organizacijos komanda

Ar perkančioji organizacija turi reikiamus specialistus?

Ar reikalingi išoriniai specialistai?

Ar reikalingas rinkos tyrimo paslaugos pirkimas?



Rinkos tyrimas

2

Pirkimo objektas

Trumpai apibrėžiamas pirkimo objektas.

Ar pirkimo objektas realiai egzistuoja rinkoje?

Techninė specifikacija, pagal kurią vykdomas rinkos tyrimas (gali būti pateikiama atskirame dokumente)

Nurodoma:

1) charakteristikos, kurios yra būtinos perkančiosios organizacijos tikslams pasiekti, terminai. Rekomenduotina aiškiai išskirti charakteristikas, kurių masinės gamybos prekė netenkina, t. y., ką tiekėjas turi pagaminti (pritaikyti) pagal specialius perkančiosios organizacijos poreikius;

2) charakteristikos, kurios neprivalomos, tačiau perkančiosios organizacijos pageidaujamos. Šios charakteristikos turėtų būti formuluojamos, kaip ekonominio naudingumo kriterijai (parametrai).

Atliekant rinkos tyrimą, naudotina techninė specifikacija, kuri bus naudojama pirkimui atlikti. Tai užtikrina tikslesnį rinkos tyrimo rezultatą. Tačiau taip pat galima situacija, kad techninė specifikacija iš esmės ar iš dalies pasikeis pagal atlikto rinkos tyrimo rezultatus.

Ankstesni rinkos tyrimai

Ar turimi ankstesnio rinkos tyrimo duomenys?

Ar reikalingas turimo rinkos tyrimo atnaujinimas?

Ar reikalinga rinkos konsultacija? Kokie rinkos konsultacijos tikslai?

Ar tikslinga iš anksto skelbti techninę specifikaciją?

Rinkos tyrimo laikotarpis

Atkreiptinas dėmesys į tai, kad, jei rinkos tyrimas atliktas anksčiau nei prieš 6 mėnesius (terminas taip pat priklauso nuo rinkos), jis gali neatspindėti esamos padėties ir nulemti netinkamą planuojamą pirkimo sumą.

Rinkos tyrimo metodai

Metodai: pavyzdžiui, paieška internete, tiekėjų svetainėse, telefoninės užklausos, interviu, rinkos konsultacija.

Rinkos tyrimo duomenų šaltiniai

1. Išoriniai: pavyzdžiui, informacija tiekėjų svetainėse, CVP IS, darbuotojų suteikta informacija.
 2. Vidiniai rinkos tyrimo duomenų šaltiniai: pavyzdžiui, ankstesnių pirkimų dokumentai, sutartys.
-

Tiekėjai

Nurodomi visi perkančiąjai organizacijai žinomi ir jos apklausti ar kitu būdu įvertinti pirkimo objektą rinkoje siūlantys tiekėjai: nurodomi tiekėjų pavadinimai, jų siūloma pirkimo objekto kaina, informacijos šaltinis (iš kur paimta informacija apie tiekėją, pavyzdžiui, konkreti tiekėjo svetainės nuoroda, specializuotas leidinys; tiekėjų apklausa raštu, telefonu (nurodomas kontaktinis telefonas ar elektroninio pašto adresas), gavus informaciją iš užsienio šalių ambasados Lietuvoje ar prekybos rūmų, kreipiantis į nepriklausomus ekspertus).

Tiekėjai, dalyvavę ir (arba) laimėję analogiškuose ar panašiuose perkančiosios organizacijos pirkimuose, ir jų pasiūlyta kaina (tiekėjų pavadinimai, data, kada buvo pateiktas pasiūlymas, kaina, koks tiekėjas laimėjo, viešojo pirkimo–pardavimo sutarties sudarymo data ir numeris).

Kitų perkančiųjų organizacijų patirtis

Tiekėjai, per paskutinius trejus metus dalyvavę ir/ar laimėję kitų PO panašiuose pirkimuose, ir jų pasiūlyta kaina.

Kitų perkančiųjų organizacijų patirtis, įsigyjant panašius objektus. Viešai paskelbti pasiūlymai, sutartys, kitų perkančiųjų organizacijų atsiliepimai, informacijos šaltinis, pavyzdžiui, Centrinis viešųjų pirkimų portalas.

Rinkos dalyvių konsultacijos

Rinkos dalyvių konsultacijos metu gauta informacija (Viešųjų pirkimų įstatymo 27 straipsnis).

Modeliai

Prekių pirkimo atveju: modeliai, kurie atitinka techninės specifikacijos reikalavimus.

Pokyčių valdymas

Įvertinama:

- 1) ar rinkoje yra prognozuojami pirkimo objekto kainos pokyčiai (rinkos tendencijos);
- 2) galimi pasikeitimai teisės aktų, reglamentuojančių mokesčių sistemos reguliavimą. Pavyzdžiui, pridėtinės vertės ar kitų mokesčių, turinčių įtaką galutinei produkto/paslaugos kainai numatomas pasikeitimas;
- 3) prognozuojamas bendrosios infliacijos didėjimas: <https://www.lb.lt/lt/mv-ekonomikos-analize-ir-prognozes>;
- 4) galimas minimalaus ar vidutinio darbo užmokesčio didėjimas: <https://osp.stat.gov.lt/>;
- 5) vartotojų kainų pokyčiai (didėjimas), apskaičiuoti pagal vartotojų kainų indeksą: <https://osp.stat.gov.lt/>;
- 6) perkančiosios organizacijos atlikta išsami savo turimų sutarčių dėl to paties objekto analizė ir skaičiavimai, kokių procentiniu dydžiu padidėjo pirkimo objekto kaina;
- 7) kiti objektyvūs veiksniai, galintys turėti tiesioginę įtaką pirkimo objekto kainai.

Jei pirkimo kainos didėjimą įtakoja keletas veiksnių (pavyzdžiui, vartotojų kainos pokytis ir darbo užmokesčio didėjimas), nustatant procentinį dydį, kuris yra pridedamas prie viršutinio kvartilio, gali būti pasirenkamas tik vieno veiksnio didžiausias procentinis dydis. Kelių veiksnių procentinis dydis gali būti pasirenkamas tik tokiu atveju, jei pateikiamas pagrindimas, kad kelių veiksnių procentiniai dydžiai vienas kito neapima. Atliekant minėtą analizę ir skaičiavimus, šioje dalyje reikalinga nurodyti informacijos, kuria remiantis atliekami skaičiavimai ir daromos išvados, šaltinius. Jeigu bus atliekami skaičiavimai, reikalinga juos pateikti. **Apskaičiuotas ar kitaip objektyviai nustatytas procentinis dydis gali būti pridedamas prie paskaičiuoto viršutinio kvartilio, kuris naudojamas pirkimui reikalingos lėšų sumos nustatymui.**

Tiekėjų pasiūlytos kainos ir kainų viršutinis kvartilis¹. Jis bus apskaičiuotas automatiškai, suvedus informaciją į dešinėje pusėje esančias skiltis „Tiekėjo pavadinimas“ ir „Pasiūlymo kaina“.

	TIEKĖJO PAVADINIMAS	PAIŪLYMO KAINA
1.		11,00
2.		15,00
3.		52,00
4.		19,50
5.		10,00
6.		30,00
7.		
8.		
9.		
10.		
	VIRŠUTINIS KVARTIKLIS	27,38

Numatoma pirkimo suma

Pirkimui reikalinga lėšų suma nustatoma, kaip apžvelgtų kainų viršutinis kvartilis bei pridendant šios lentelės grafoje „Pokyčių valdymas“ nurodytą procentą ir gautą sumą, suapvalinus iki sveikųjų skaičių.

Alternatyvos

Jei rinkos tyrimas apėmė alternatyvius techninės specifikacijos charakteristikų variantus, palyginamos jų kainos, nurodoma, kuri charakteristika pasirenkama, ar pageidaujama charakteristika įtraukiama į kainos ir kokybės santykio kriterijus, koks ir kodėl skiriamas lyginamasis svoris.

¹ Suma apskaičiuojama automatiškai, į lentelę suvedus informaciją apie tiekėjus ir jų siūloma kainą.

Ši suma nustatoma viršutinio kvartilio principu, tai yra, yra mažesnė arba lygi 75% visų tiekėjų pateiktų pasiūlytų kainų reikšmėms, tačiau negali viršyti 25% didžiausių tiekėjų pateiktų pasiūlymų reikšmių.

Viršutinis kvartilis taip pat gali būti apskaičiuojamas Excel programa, naudojant QUARTILE funkciją. Pvz. =QUARTILE(A1:A10;3), kur A1-A10 tiekėjų pasiūlytos kainos.



Rinkos tyrimo išvados ir siūlymai

3

Papildomos priemonės

Ar reikalingos priemonės pritraukti daugiau tiekėjų (taip pat ir užsienio tiekėjų)?
Ar informuoti tiekėjus, ypač užsienio, apie planuojamą pirkimą?
Ar pirkimo dokumentus versti į anglų kalbą?

Pirkimo būdai

Galimi ir siūlomi pirkimo būdai (apima ir preliminarių sutarčių taikymą, elektroninį aukcioną).

Pirkimo objekto ne(skaidymas)

Ar skaidyti pirkimo objektą į dalis, jei taip, – koku būdu?
Jei ne – pagrindžiantys argumentai.

Tiekėjo kvalifikacijos reikalavimai

Kokie tiekėjų kvalifikacijos reikalavimai būtini?

Atsisakyti pridėtinės vertės neteikiančių reikalavimų, atsisakyti perteklinių dokumentų reikalavimo (pavyzdžiui, nereikalauti teisės verstis veikla, kai nereikalingi specialią teisę suteikiantys dokumentai, nesiūlytina prašyti pateikti tiekėjo registracijos dokumentus).

Kiek tiekėjų atitinka tiekėjų kvalifikacijos reikalavimus?

Ekonominio naudingumo kriterijai

Kokie siūlomi ekonominio naudingumo kriterijai?

Ar kriterijai susiję su pirkimo objektu? Kiek gali kainuoti kiekvienas kriterijus? Ar jis būtinas? Ar kriterijaus kaina proporcinga jo lyginamajam svoriui? (Pavyzdžiui, jei kriterijumi numatomas papildomas padangų komplektas, o jam suteikiamas 20 procentų lyginamasis svoris, tai galėtų būti nepagrįstai didelis svoris pagal paties pirkimo objekto automobilio kainą).

Ar būtini kokybiniai kriterijai, kai pasiūlymo techninės charakteristikos nėra kiekybiškai vertinamos? Ar komisijos nariams pakanka gebėjimų įvertinti, ar reikalingi ekspertai? (siūlytina atsisakyti koncepcijų ir kitų aprašomųjų kriterijų).

Ar ekonominio naudingumo kriterijai ir jų lyginamieji svoriai patikrinti? Perkančioji organizacija turėtų simuliuoti tiekėjų pasiūlymus ir peržvelgti, ar nėra galimybių tiekėjų piktnaudžiavimui bei nustatyti, kaip pakeitus ekonominio naudingumo kriterijus ir jų lyginamuosius svorius, gali pasikeisti kaina, bei pagal gautus duomenis nustatyti perkančiajai organizacijai priimtinus kriterijus ir jų lyginamuosius svorius.

Planuojama pirkimo suma

Ar nurodyti planuojamą pirkimo sumą pirkimo dokumentuose? Kokios rizikos, jei nenurodžius pirkimo sumos pirkimo dokumentuose, pirkimas baigsis, nenustačius laimėtojo? Kokios rizikos, jei nurodžius pirkimo sumą, tiekėjai orientuosis į paskelbtą sumą ir neteiks konkurencingos kainos?

Ar pirkimo dokumentuose nurodyti fiksuotą objekto kainą ir pasiūlymus vertinti tik pagal kokybės kriterijus.

Alternatyvūs pasiūlymai

Ar priimti alternatyvius pasiūlymus?

Specialūs kriterijai

Ar taikytini socialiniai kriterijai?

Ar taikytini aplinkosaugos kriterijai?

Būtinios sutarties sąlygos

Ar išlaikomas rizikų balansas tarp tiekėjo ir perkančiosios organizacijos?
Ar neperkeltos visos rizikos tiekėjui, kurios gali mažinti konkurenciją, didinti kainą. Ar sutarties sąlygos itin palankios tiekėjui ir gali leisti jam piktnaudžiauti (pavyzdžiui, nenumatytos netesybos už terminų nesilaikymą, numatyti pratęsimai visais atvejais).

Sutarties garantija – ar ne per didelė (nes didina pasiūlymo kainą, mažina konkurenciją)?

Netesybos (įtraukti baudas už kainos ir kokybės kriterijų nesilaikymą, pavyzdžiui, minimalaus reakcijos greičio viršijimas IT priežiūros paslaugų atveju).

Tiekėjo kvalifikacijos reikalavimų išlaikymo sąlygos, pavyzdžiui, informacinės sistemos kūrimo paslaugų pirkime tiekėjui keltas reikalavimas turėti programuotoją, turintį aukštą kvalifikaciją. Perkančioji organizacija turi į sutartį įtraukti ne tik reikalavimus dėl tokio specialisto pakeitimo į ne žemesnės kvalifikacijos specialistą, bet ir imtis priemonių, kad toks specialistas dalyvautų, teikiant paslaugą, pavyzdžiui, dalyvautų nuolatinuose sistemos kūrimo aptarimuose.

Ar įtraukti tiekėjo skatinimo priemones už greičiau įvykdytus įsipareigojimus?

Koks realus pirkimo sutarties pasirašymo terminas? Tiekėjo įsipareigojimų įvykdymo terminas?

Rizikų valdymas

Kokios kitos galimos rizikos? Pasiūlyti rizikų valdymo būdus.



Centrinė
projektų valdymo
agentūra

Kilus klausimams dėl pirkimų, kreipkitės
į Jūsų projektą kuriojantį projektų vadovą.



**Bendrai finansuoja
Europos Sąjunga**