

LT

LT

LT



EUROPOS BENDRIJŲ KOMISIJA

Briuselis, 25.06.2008
SEC(2008) 2193

KOMISIJOS TARNYBŲ DARBINIS DOKUMENTAS

**EUROPOS GEROSIOS PATIRTIES KODEKSAS, KURIU SIEKIAMA SUTEIKTI MVĮ DAUGIAU
GALIMYBIŲ SUDARYTI VIEŠŲJŲ PIRKIMŲ SUTARTIS**

KOMISIJOS TARNYBŲ DARBINIS DOKUMENTAS

EUROPOS GEROSIOS PATIRTIES KODEKSAS, KURIUO SIEKIAMA SUTEIKTI MVĮ DAUGIAU GALIMYBIŲ SUDARYTI VIEŠŲJŲ PIRKIMŲ SUTARTIS

Santrauka

Bendras šio „Europos gerosios patirties kodekso, kuriuo siekiama suteikti MVĮ daugiau galimybių sudaryti viešųjų pirkimų sutartis“ tikslas – sudaryti sąlygas valstybėms narėms ir jų perkančiosioms organizacijoms visiškai išnaudoti viešųjų pirkimų direktyvų galimybes siekiant užtikrinti visiems ūkinės veiklos vykdytojams vienodas galimybes dalyvauti viešuose konkursuose.

Suinteresuotosios šalys, su kuriomis rengiant šį Gerosios patirties kodeksą konsultuotasi dėl sunkumų, kurių patiria MVĮ siekdamas sudaryti viešųjų pirkimų sutartis, pabrėžė, kad norint suteikti MVĮ daugiau galimybių sudaryti viešųjų pirkimų sutartis labiausiai reikia keisti ne viešųjų pirkimų direktyvas, o perkančiųjų organizacijų viešųjų pirkimų įpročius.

Aktyvesnis MVĮ dalyvavimas viešuosiuose pirkimuose skatina didesnę konkurenciją dėl viešųjų sutarčių, o perkančiosioms organizacijoms užtikrinamas geresnis kainos ir kokybės santykis. Be to, konkurencingesnė ir skaidresnė viešųjų pirkimų praktika leis MVĮ išnaudoti savo augimo ir naujovių kūrimo potencialą, o tai turės teigiamos įtakos Europos ekonomikai.

Taigi šio dokumento tikslas dvejopas: 1) pateikti valstybėms narėms ir jų perkančiosioms organizacijoms rekomendacijų, kaip jos gali taikyti EB teisinę sistemą taip, kad MVĮ būtų lengviau dalyvauti sutarčių sudarymo procedūrose, ir 2) pabrėžti nacionalines taisykles ir praktiką, kurią taikant MVĮ suteikiama daugiau galimybių sudaryti viešąsias sutartis. Ši informacija, pirmą kartą apjungta į bendrą kodeksą, bus iliustruota naudinga įvairių valstybių narių patirtimi.

Šio Gerosios patirties kodekso išėties taškas – pagrindiniai sunkumai, kurių realiai patyrė ir apie kuriuos pranešė MVĮ ir jų atstovai, ir jame atkreipiamas valstybių narių ir jų perkančiųjų organizacijų dėmesys į galimus šių sunkumų sprendimus, kurie suskirstyti į šias grupes:

- Su sutarčių apimtimi susijusių sunkumų sprendimas
- Galimybių gauti atitinkamą informaciją užtikrinimas
- Teikiamos informacijos kokybės ir supratimo gerinimas
- Proporcingų kvalifikacijos lygių ir finansinių reikalavimų nustatymas
- Administracinės naštos mažinimas
- Didesnis dėmesys kainos ir kokybės santykiui, o ne kainai
- Pakankamai laiko pasiūlymams parengti
- Mokėjimų laiku užtikrinimas

Taigi šis Gerosios patirties kodeksas padės valstybės valdžios institucijoms kurti strategijas, programas arba veiksmų planus konkrečiai siekiant suteikti MVĮ daugiau galimybių sudaryti viešąsias sutartis.

Šis Gerosios patirties kodeksas – orientacinis Komisijos tarnybų dokumentas, tad jis jokių būdu negali būti laikomas privalomu šiai institucijai. Taip pat reikėtų pažymėti, kad kodeksas bus atnaujinamas atsižvelgiant į atitinkamos nacionalinės ir Bendrijos teisinės sistemos ir patirties raidą.

Ivadas

2006 m. viešųjų pirkimų rinkos vertė valstybėse narėse sudarė apie 1 800 mlrd. EUR, t. y. 16 % ES BVP¹. EB viešųjų pirkimų direktyvų² tikslas – atverti viešųjų pirkimų rinką visiems ūkinės veiklos vykdytojams neatsižvelgiant į jų dydį. Tačiau ypatingą dėmesį reikia skirti mažųjų ir vidutinių įmonių³ (MVĮ) galimybėms patekti į šias rinkas: MVĮ paprastai laikomos ES ekonomikos pagrindu ir, siekiant kuo labiau išnaudoti jų darbo vietų, naujovių kūrimo ir augimo potencialą, reikėtų sudaryti MVĮ geresnes sąlygas patekti į viešųjų pirkimų rinkas. Gavusi atitinkamą Konkurencingumo tarybos prašymą⁴, Komisija atliko papildomą analizę, remdamasi ekonominiu tyrimu ir išsamiais konsultacijomis su suinteresuotosiomis šalimis.

Ekonominė analizė

2007 m. Europos Komisijos vardu atlikus tyrimą apskaičiuota, kad 2005 m. MVĮ teko 42 % visos viešųjų pirkimų, kurių vertė viršijo ES nustatytas ribas, vertės ir tai atitiko 64 % visų sutarčių⁵. Aišku, šie skaičiai susiję tik su viešosiomis sutartimis, kurių vertė viršijo viešųjų pirkimų direktyvose nustatytas ribas, ir nesusiję su visų dydžių subrangos sutartimis, kurios sudarytos su MVĮ.

Tačiau, nors vidutinėms įmonėms tenkanti ES nustatytas vertės ribas viršijančių viešųjų pirkimų sutarčių bendros vertės dalis labai teigiama, palyginti su šių įmonių svarba ekonomikai, analizė rodo, kad įvairiose valstybėse narėse padėtis gerokai skiriasi: MVĮ tenkanti ES nustatytas vertės ribas viršijančių viešųjų pirkimų dalis svyruoja nuo 78 % Slovėnijoje ir 77 % Slovakijoje iki 35 % Prancūzijoje ir 31 % Jungtinėje Karalystėje⁶. Tokius skirtumus iš dalies galima paaiškinti palyginti didele didelių įmonių rinkos dalimi tam tikrų valstybių narių ekonomikoje, tačiau palyginus MVĮ bendros apyvartos visoje ES ekonomikoje dalį (58 %) ir ES nustatytas vertės ribas viršijančių viešųjų sutarčių, kurios sudarytos su MVĮ kaip su pagrindiniais rangovais, vertę (42 %) peršasi išvada, kad yra galimybių pažangai.

Konsultacijos su suinteresuotosiomis šalimis

Suinteresuotosios šalys, su kuriomis rengiant šį Gerosios patirties kodeksą konsultuotasi dėl sunkumų, kurių patiria MVĮ siekdamas sudaryti viešųjų pirkimų sutartis, pabrėžė, kad norint suteikti MVĮ daugiau galimybių sudaryti viešųjų pirkimų sutartis labiausiai reikia keisti ne viešųjų pirkimų direktyvas, o perkančiųjų organizacijų viešųjų pirkimų įpročius. Suinteresuotosios šalys nurodė šiuos pagrindinius sunkumus⁷:

¹ Šie įverčiai pagrįsti duomenimis, kuriuos nacionaliniai statistikos institutai pateikė Eurostatui dėl nacionalinių sąskaitų, taip pat viešųjų paslaugų sektoriaus metinių ataskaitų ir kitų šaltinių duomenimis.

² 2004 m. kovo 31 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2004/17/EB dėl subjektų, vykdančių veiklą vandens, energetikos, transporto ir pašto paslaugų sektoriuose, vykdomų pirkimų tvarkos derinimo (2004 4 30) ir 2004 m. kovo 31 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2004/18/EB dėl viešojo darbų, prekių ir paslaugų pirkimo sutarčių sudarymo tvarkos derinimo (2004 4 30).

³ Šiame dokumente minimų MVĮ apibrėžtis pateikta Komisijos rekomendacijoje 2003/361/EB, paskelbtoje *Europos Sąjungos oficialiajame leidinyje* L 124, 2003 5 20, p. 36.

⁴ Žr. Tarybos pranešimą spaudai Nr. 6964/06 (Presse 65), p. 10.

⁵ MVĮ prieigos prie ES viešųjų pirkimų rinkų įvertinimas, galutinė GHK ir *Technopolis* ataskaita, su ja galima susipažinti http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/public_procurement.htm.

⁶ Žr. 5 išnašoje minėto pranešimo 48 puslapį.

⁷ Žr. visų pirma 5 išnašoje minėtą pranešimą, 2008 m. kovo 30 d. užbaigtų viešųjų konsultacijų dėl iniciatyvos „Small Business Act“ apibendrintą ataskaitą, su kuria galima susipažinti http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba_consultation_report_final.pdf, 1999 m. Europos MVĮ mokslinių tyrimų tinko (*angl.* ENSR) tyrimą, su kuriuo galima susipažinti http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/ensr_6th_report_en.pdf, ir konkrečiau

- sunkumai gauti informacijos (nes jos negali skirti pakankamai išteklių informacijai rinkti);
- žinių apie konkurso procedūras stoka;
- pernelyg didelė administracinė našta;
- didelė sutarčių apimtis;
- pernelyg mažai laiko pasiūlymams parengti;
- pasiūlymų rengimo išlaidos (dauguma išlaidų yra nustatyto dydžio, tad MVĮ tenkančios išlaidos yra neproporcingai didelės, palyginti su didesnėmis įmonėmis);
- neproporcingi kvalifikacijos lygių ir sertifikavimo reikalavimai;
- pernelyg dideli finansinių garantijų reikalavimai;
- užsienio konkurso dalyvių diskriminavimas ir (arba) pirmenybės vietos ar šalies įmonėms teikimas⁸;
- bendradarbiavimo partnerių suradimas užsienyje;
- pavėluoti perkančiųjų organizacijų mokėjimai.

Atsižvelgus į tai, galima daryti išvadą, kad reikėtų suformuoti MVĮ palankesnę perkančiųjų organizacijų požiūrį į viešuosius pirkimus, visų pirma suteikiant informacijos apie viešųjų pirkimų direktyvose numatytas galimybes sudaryti MVĮ geresnes sąlygas dalyvauti viešuosiuose pirkimuose ir supažindinant su atitinkama gerąja valstybių narių patirtimi. Nors EB viešųjų pirkimų teisės aktais užtikrinamas rinkų atvėrimas visiems ūkinės veiklos vykdytojams neišskiriant MVĮ ir kitų rūšių ūkinės veiklos vykdytojų, tam tikros nuostatos ypač svarbios MVĮ, nes jose numatomi problemų, su kuriomis susiduria MVĮ arba daugiausia MVĮ, sprendimai. Be to, tam tikrų valstybių narių taisyklėse ir praktikoje numatyta daugiau arba konkretesnių sprendimų šioje srityje.

Gerosios patirties kodekso tikslas ir turinys

Atsižvelgiant į šiuos faktus, **šio dokumento tikslas** yra dvejopas: pateikti valstybių narių perkančiosioms organizacijoms⁹ bendrą rekomendaciją, kaip jos gali taikyti ES teisinę sistemą taip, kad MVĮ galėtų dalyvauti sutarčių sudarymo procedūrose, ir pabrėžti tam tikras nacionalines taisykles ir praktiką, kurią taikant MVĮ suteikiama daugiau galimybių sudaryti viešąsias sutartis. Šios taisyklės ir praktika, pirmą kartą apjungtos į bendrą kodeksą, bus iliustruotos naudinga įvairių valstybių narių patirtimi¹⁰.

informaciją, kurią pateikė Europos verslo organizacijos, kaip antai Europos amatų ir mažų bei vidutinių įmonių asociacija (*angl.* UEAPME) ir *BusinessEurope*, ir su kuria galima susipažinti jų atitinkamose interneto svetainėse.

⁸ Problemos, su kuriomis galiausiai susidūrė MVĮ dėl diskriminavimo pagal pilietybę teikiant pirmenybę vietos ar šalies įmonėms, susijusios su aiškiais EB viešųjų pirkimų teisės aktų pažeidimais. Iš esmės tokie pažeidimai turi būti sprendžiami atsižvelgiant į teisės gynimo priemones, numatytas pagal direktyvas 89/665/EEB ir 92/13/EEB, arba, jeigu tai susiję su sutarčių, kurioms viešųjų pirkimų direktyvų nuostatos netaikomos arba taikomos tik iš dalies, sudarymu – atsižvelgiant į EB sutarties taisykles ir principus. Pastaruoju klausimu 2006 m. Komisija priėmė ir paskelbė aiškinamąjį komunikatą dėl Bendrijos teisės, taikomos sudarant sutartis, kurioms netaikomos arba tik iš dalies taikomos viešųjų pirkimų direktyvos (žr. *Europos Sąjungos oficialųjį leidinį* C 179, 2006 8 1, p. 2).

⁹ Šiame dokumente sąvoka „perkančioji organizacija“ apima ir perkančiąsias organizacijas, kaip apibrėžta Direktyvos 2004/18/EB 1 straipsnio 9 dalyje, ir perkančiuosius subjektus, kaip apibrėžta Direktyvos 2004/17/EB 2 straipsnyje.

¹⁰ Pateiktos nuorodos į valstybių narių taisykles ir patirtį jokių būdu nereiškia, kad Komisija pritaria kiekvienam atitinkamų taisyklių ir patirties aspektui. Valstybių narių teisės aktai ir patirtis nurodyta

Tačiau iki šiol tik keletas valstybių narių priėmė ir įgyvendino visą šalį apimančią strategiją, programą ar veiksmų planą, konkrečiai siekdamas suteikti MVĮ daugiau galimybių sudaryti viešąsias sutartis. Tai paaiškina, kodėl tik keletas valstybių narių pateikė išsamų iniciatyvų šioje srityje rinkinį, o didžiuma valstybių narių pranešė tik apie pavienius arba riboto masto konkrečius veiksmus, kurių imtasi pastaraisiais metais. Tokia padėtis padidina būtinybę valstybių narių politiką formuojančioms tarnyboms intensyviau keistis informacija apie patirtį ir labiau stengtis dalytis ankstesnės patirties pamokomis su visomis suinteresuotosiomis šalimis¹¹.

Šiame Gerosios patirties kodekse galimi pagrindinių sunkumų, su kuriais susidūrė ir apie kuriuos pranešė MVĮ ir jų atstovai¹², sprendimai nagrinėjami pagal šias grupes:

- Su sutarčių apimtimi susijusių sunkumų sprendimas
- Galimybių gauti atitinkamą informaciją užtikrinimas
- Teikiamos informacijos kokybės ir supratimo gerinimas
- Proporcingų kvalifikacijos lygių ir finansinių reikalavimų nustatymas
- Administracinės naštos mažinimas
- Didesnis dėmesys kainos ir kokybės santykiui, o ne kainai
- Pakankamai laiko pasiūlymams parengti
- Mokėjimų atlikimo laiku užtikrinimas

Taigi, kartu su kitais Komisijos komunikate dėl Europos iniciatyvos „Small Business Act“ minėtais veiksmais, šis Gerosios patirties kodeksas yra praktinis atsakymas į Konkurencingumo tarybos Komisijai adresuotą raginimą.

1. SU SUTARČIŲ APIMTIMI SUSIJUSIŲ SUNKUMŲ SPRENDIMAS

Viešosiomis sutartimis suinteresuotos MVĮ dažnai skundžiasi, kad jos dažnai *de facto* neturi galimybės dalyvauti viešųjų pirkimų konkursuose paprasčiausiai dėl to, jog neturi pajėgumų pateikti pasiūlymą dėl visos sutarties. Nors didelės sutarties charakteristikos gali pateisinti jos sudarymą su vienu rangovu, didelės perkančiosios organizacijos, įskaitant centrinės perkančiąsias organizacijas, visada gali apsvarstyti toliau išvardytas galimybes.

1.1. Sutarčių skirstymas į dalis

Pagal viešųjų pirkimų direktyvas leidžiama sudaryti sutartis atskiroms darbo ar paslaugų dalims¹³. Viešųjų pirkimų skirstymas į dalis **aiškiai suteikia MVĮ daugiau galimybių**

taip, kaip ją suprato Komisijos tarnybos. Surinkusi informaciją apie patirtį daugiausia iš perkančiųjų organizacijų ir tiekėjų atstovams skirtuose klausimynuose pateiktų atsakymų, Komisija negali garantuoti, kad kiekviena aptariama priemonė iš tikrųjų yra tokia, kaip nustatyta nacionalinės teisės aktuose ir įgyvendinama nacionalinių valdžios institucijų visiškai laikantis EB viešųjų pirkimų teisės. Be to, suinteresuotųjų šalių pateikta informacija rodo, kad nors daugelyje valstybių narių esama panašių taisyklių ir taikoma panaši praktika, daugumai šių taisyklių ir praktikai būdingos skirtingos savybės, ir jos negali būti visos atspindėtos šiame patirties kodekse, kuris turėtų likti orientacinio pobūdžio.

¹¹ Siekdama sudaryti tam sąlygas, Komisija dar labiau skatins kaupti informaciją apie patirtį ir ja keistis per Viešųjų pirkimų tinklą (angl. PPN); tai valstybių narių vykdymo priežiūros institucijų bendradarbiavimo tinklas, jame dalyvauja daug kitų Europos šalių (www.publicprocurementnetwork.org).

¹² Žr. 5 išnašą.

¹³ Direktyvos 2004/18/EB 9 straipsnio 5 dalis ir Direktyvos 2004/17/EB 17 straipsnio 6 dalies a punktas.

dalyvauti ir kiekybiniu (dalių dydis gali geriau atitikti MVI pajėgumą), ir **kokybiniu** požiūriu (dalių turinys gali labiau atitikti specializuotą MVI veiklos sektorių). Be to, skirstant sutartis į dalis ir, atitinkamai, suteikiant MVI dar daugiau galimybių dalyvauti, didinama konkurencija, o tai naudinga perkančiosioms organizacijoms su sąlyga, kad tai yra tinkama ir įmanoma atsižvelgiant į atitinkamus darbus, prekių tiekimą ir paslaugų teikimą.

Atsižvelgdamos į šiuos faktus, perkančiosios organizacijos turėtų atminti, kad, nors joms ir leidžiama riboti sutarties dalių, dėl kurių konkurso dalyviai gali teikti pasiūlymus, skaičių, jos neturi naudotis šia galimybe taip, kad būtų pakenkta sąžiningai konkurencijai¹⁴. Be to, **galimybė teikti pasiūlymus dėl neriboto sutarties dalių skaičiaus** naudinga tuo, kad nevaržomas generalinių rangovų dalyvavimas ir įmonių plėtra.

Šiuo klausimu reikėtų paminėti šias nacionalines nuostatas ir patirtį:

Nacionalinė teisė

Pagal Austrijos teisės aktus **perkančiosios organizacijos gali nevaržomos spręsti, ar sudaryti bendrą sutartį, ar suskirstyti ją į atskiras dalis**. Priimdamos tokį sprendimą, jos turi atsižvelgti į ekonominius arba techninius aspektus.

Prancūzijoje, siekiant užtikrinti kuo didesnę konkurenciją, **sutartys paprastai suskirstomos į dalis**. Tačiau **perkančiosios organizacijos gali nevaržomos sudaryti bendras sutartis**, jeigu mano, kad suskirstymas į dalis konkrečiu atveju ribotų konkurenciją arba dėl to galėtų būti techniškai sudėtinga arba brangu įvykdyti sutartį, arba jeigu perkančioji organizacija neturėtų galimybės užtikrinti sutarties vykdymo koordinavimą.

Skatinant sutarčių suskirstymą į dalis, kai kurių valstybių narių (Vengrijos, Rumunijos) nacionalinės teisės aktuose yra nuostatų, kuriose nurodyta, kad **atrankos kriterijai turi būti susiję ir proporcingi atskiroms sutarties dalims**, o ne bendrai visų dalių vertei.

Patirtis

Airijoje, kaip ir kitose valstybėse narėse, dauguma perkančiųjų organizacijų, skelbdamos apie dideles statybos sutartis, paprastai skelbia apie sutartis dėl tam tikrų specializuotų darbų ar paslaugų (elektros paslaugos, mechaninės paslaugos, sutartys dėl specializuotų montavimo darbų ir kt.) ir sudaro tokias sutartis su atskirais ūkinės veiklos vykdytojais, kurie privalo dirbti kartu su ūkinės veiklos vykdytoju, su kuriuo sudaryta sutartis dėl viso projekto koordinavimo. Tokia praktika sudaro MVI geresnes sąlygas dalyvauti, o perkančiajai organizacijai netenka spręsti problemų, atsirandančių dėl atskirų dalių vykdymo koordinavimo.

Lietuvoje Viešųjų pirkimų tarnyba atlieka skelbimų apie pirkimą *ex-ante* analizę prieš išsiunčiant juos skelbti TED duomenų bazėje ir, atlikdama šią analizę, rekomenduoja perkančiajai organizacijai apsvarstyti galimybę suskirstyti sutartį į dalis.

1.2. Galimybė ūkinės veiklos vykdytojams jungtis į grupes ir pasinaudoti bendru ekonominiu, finansiniu ir techniniu pajėgumu

Pagal viešųjų pirkimų direktyvas¹⁵ ūkinės veiklos vykdytojui leidžiama **remtis kitų įmonių ekonominiais, finansiniais ir techniniais pajėgumais**, neatsižvelgiant į jo ryšius su tomis

¹⁴ Be to, perkančiosios organizacijos turi atsižvelgti į visą apskaičiuotą visų sutarties dalių vertę, kad nustatytų skelbimo reikalavimus, kurių turi būti laikomasi, ir procedūrą, kuri turi būti taikoma.

¹⁵ Direktyvos 2004/18/EB 47 straipsnio 2 ir 3 dalys, 48 straipsnio 3 ir 4 dalys ir 52 straipsnio 1 dalies trečioji pastraipa ir Direktyvos 2004/17/EB 53 straipsnio 4 ir 5 dalys ir 54 straipsnio 5 ir 6 dalys.

įmonėmis teisinį pobūdį, kad įrodytų, jog atitinka perkančiosios organizacijos reikalaujamą pajėgumo ar gebėjimų lygį. Vis dėlto ūkinės veiklos vykdytojas turi įrodyti, kad turės sutarčiai įvykdyti būtinų išteklių.

Ūkinės veiklos vykdytojų grupių atveju viešųjų pirkimų direktyvose aiškiai nustatyta, kad **grupė gali remtis visų grupės dalyvių pajėgumu**. Be to, **grupė taip pat gali remtis kitų grupei nepriklausančių subjektų pajėgumu**.

Pagal Bendrijos teisės aktus perkančiosios organizacijos turi sutikti su šiomis MVĮ bendradarbiavimo formomis. Siekiant sudaryti geresnes sąlygas kuo didesnei konkurencijai, perkančiosioms organizacijoms rekomenduotina **skelbime apie pirkimą atkreipti dėmesį į šią galimybę**.

Atsižvelgiant į tai, kad tokioms MVĮ bendradarbiavimo formoms sukurti reikia laiko, perkančiosios organizacijos turėtų pasinaudoti galimybe paruošti rinką būsimiems viešiesiems pirkimams, skelbdamos **išankstinius informacinius skelbimus, kurie suteikia ūkinės veiklos vykdytojams pakankamai laiko bendram pasiūlymui parengti**.

Visos šios nuostatos ir praktika akivaizdžiai **sudaro geresnes galimybes sudaryti nepriklausomų MVĮ grupes**, kurios galėtų būti didelių viešųjų pirkimų sutarčių, ypač sudėtingų sutarčių, susijusių su įvairiais įgūdžiais, konkurso dalyviai ar kandidatai.

Šiuo klausimu reikėtų paminėti šią nacionalinę patirtį:

Patirtis

MVĮ gali pasinaudoti lengvai prieinamų valstybėse narėse esančių **Europos verslo ir inovacijų tinklo (EVIT)** narių patarimais ir parama. Nuo 2008 m. veikiantis EVIT siūlo paramą ir patarimų įmonėms visoje Europoje ir padeda joms kuo geriau pasinaudoti galimybėmis Europos Sąjungoje. Tinklo paslaugos konkrečiai skirtos MVĮ, tačiau jomis taip pat gali naudotis visos įmonės, mokslinių tyrimų centrai ir universitetai visoje Europoje. Tinklas teikia informaciją apie ES teisės aktus, **padeda surasti verslo partnerių**, siūlo galimybes dalyvauti naujovių kūrimo tinkluose ir teikia informaciją apie finansavimo galimybes (žr. http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm).

1.3. Galimybė sudaryti preliminariusius susitarimus su keliais ūkinės veiklos vykdytojais, o ne tik su vienu tiekėju

Viešųjų pirkimų direktyvose perkančiosioms organizacijoms siūloma galimybė sudaryti **preliminarųjį susitarimą su keliais ūkinės veiklos vykdytojais**¹⁶ ir, kai perkančiajai organizacijai atsiranda realus pirkimo poreikis, rengti preliminariojo susitarimo šalių „**mini konkursus**“. Palyginti su tradicine konkurso organizavimo sistema, kai perkančioji organizacija skelbia ieškanti vieno tiekėjo, kuris pateiktų visas prekes tam tikram laikotarpiui (tai gali būti palanku didesnėms įmonėms), pirmiau minėta galimybė gali suteikti MVĮ progą varžytis dėl sutarčių, kurias jos gali įvykdyti. Tai ypač pasakytina apie preliminarųjį

¹⁶ Direktyvos 2004/18/EB 32 straipsnis ir Direktyvos 2004/17/EB 14 straipsnis ir 40 straipsnio 3 dalies i punktas.

susitarimą, kuris sudarytas su daug ūkinės veiklos vykdytojų ir suskirstytas į dalis, arba apie tokiuosius preliminariuosius susitarimus pagrįstas sutartis, kurios suskirstytos į dalis.

Bet kuriuo atveju perkančiosios organizacijos turi užtikrinti (ypač pasirūpindamos, kad atrankos kriterijai būtų proporcingi), kad MVĮ, kurios dažnai mano, jog preliminariojo susitarimo taikymo sritis užkerta joms kelią dalyvauti, o pasiūlymų teikimo procedūra yra sudėtingesnė ir ilgai trunka, nebūtų atgrasomos nuo dalyvavimo.

Šiuo klausimu verta paminėti šią nacionalinę patirtį:

Patirtis

Rumunijoje klausimas, kaip užtikrinti, kad įtraukimo į preliminarųjį susitarimą su keliais ūkinės veiklos vykdytojais procesas būtų proporcingas, išspręstas parengus konsultacinį dokumentą, kuriame nurodyta, kad **mažiausias pajėgumas**, reikalaujamas sudarant preliminarųjį susitarimą, **turi būti susijęs ir proporcingas didžiausiai sutarčiai, kurią numatoma sudaryti, o ne visai sutarčių, kurias planuojama sudaryti per visą preliminariojo susitarimo laikotarpį, sumai.**

Jungtinė Karalystė parengė gaires, kuriose perkančiosioms organizacijoms, net jei jos yra sudariusios preliminarųjį susitarimą, patariama apsvarstyti, kaip būtų galima užtikrinti geriausią kainos ir kokybės santykį, įskaitant galimybę pirkti ne pagal preliminarųjį susitarimą¹⁷, jeigu:

– dėl trumpalaikių sąlygų rinkoje (pvz., dėl netikėto tam tikro produkto kainos sumažėjimo) perkančiosios organizacijos galėtų pirkti pigiau;

– galiojantys preliminarieji susitarimai neapima naujoviškų prekių ar sprendimų.

Vokietijoje patirtis rodo, kad MVĮ dažnai įtraukiamos į preliminaruosius susitarimus, pagal kuriuos tenkinami pasikartojantys perkančiųjų organizacijų nedidelių paslaugų ar prekių kiekių poreikiai (pvz., spausdinimo paslaugų).

Jungtinėje Karalystėje atliktas atvejo tyrimas iliustruoja, kaip sudarytas preliminarusis susitarimas su biuro baldų tiekėjais, į kurių įtrauktos ir didelės, ir mažosios įmonės. Dideli baldų tiekėjai užtikrino masto ekonomiją perkant standartinius biuro baldus, o MVĮ užtikrino lankstumą tenkinant reikalavimus dėl specialiųjų baldų, kaip antai priimamojo ir konferencijų salės baldai ir specializuotos kėdės. Pastariesiems baldams paprastai taikomas griežtesnis standartas ir jie kiekviename užsakyme yra skirtingi. Taip perkančioji organizacija užtikrino geriausią ir standartinių, ir specializuotų baldų kainos ir kokybės santykį.

1.4. Didesnio subrangos galimybių matomumo ir vienodų sąlygų subrangovams užtikrinimas

Aišku, kad ūkinės veiklos vykdytojams geriausia sudaryti sutartis patiems, nes ūkinės veiklos vykdytojai paprastai mano, kad subrangos galimybės reiškia mažesnę pelną. Tačiau didelių sutarčių atveju, kai MVĮ neturi galimybių tapti pagrindiniu rangovu ar pateikti bendrą pasiūlymą su kitomis MVĮ, subrangą vis dėlto gali suteikti jiems gerų galimybių, ypač kai MVĮ gali užtikrinti papildomą vertę, teikdamos specializuotus ar naujoviškus produktus ar teikdamos tokias paslaugas.

Šiuo klausimu verta paminėti šią nacionalinę patirtį:

¹⁷ Atsižvelgiant į atitinkamo preliminariojo susitarimo sąlygas ir, jeigu reikia, laikantis kitokios viešųjų pirkimų procedūros.

Patirtis

Jungtinėje Karalystėje perkančiosioms organizacijoms patariama suteikti MVĮ daugiau informacijos apie subrangos galimybes. Perkančiosios organizacijos raginamos užtikrinti tiekimo grandinės matomumą taikant keletą priemonių, kaip antai:

- perkančiosios organizacijos interneto svetainėje skelbti įmonių, kurios yra viešųjų pirkimų pagrindiniai rangovai, pavadinimus ir išsamią informaciją apie sudarytas ir būsimas sutartis;
- atitinkamais atvejais perkančiosios organizacijos skatinamos paprašyti savo pagrindinių tiekėjų įrodyti savo patirtį užtikrinant geriausią kainos ir kokybės santykį veiksmingai naudojant savo tiekimo grandinę, įskaitant tai, kaip MVĮ gali pasinaudoti subrangos galimybėmis.

Be to, atsižvelgdamos į nacionalinės teisės aktus, perkančiosios organizacijos gali įtraukti į sudaromas sutartis nuostatą, pagal kurią pagrindiniai rangovai neturi taikyti savo subrangovams sąlygų, kurios būtų mažiau palankios už perkančiosios organizacijos ir pagrindinio rangovo sutartas sąlygas.

Šiuo klausimu verta paminėti šias nacionalines nuostatas:

Nacionalinė teisė

Pagal Vokietijos teisės aktus perkančioji organizacija dokumentuose turi nustatyti, kad **konkurso laimėtojas negali nustatyti savo subrangovams sąlygų, kurios būtų mažiau palankios** už jo ir perkančiosios organizacijos sutartas sąlygas, ypač kiek tai susiję su mokėjimo susitarimais.

2. GALIMYBIŲ GAUTI ATITINKAMĄ INFORMACIJĄ UŽTIKRINIMAS

Labai svarbu užtikrinti, kad MVĮ galėtų lengvai gauti visą atitinkamą informaciją apie verslo galimybes viešųjų pirkimų srityje.

2.1. Elektroninių viešųjų pirkimų pranašumai

Elektroniniai viešieji pirkimai skatina konkurenciją, nes sudaro sąlygas lengviau gauti svarbios informacijos apie verslo galimybes. Tai gali būti ypač naudinga MVĮ, nes užtikrinamas **pigus ir greitas ryšys**, pvz., galima parsisiųsti sutarties dokumentus ir visus papildomus dokumentus išvengiant kopijavimo ar siuntimo paštu išlaidų. Su elektroniniais viešaisiais pirkimais susijusiose konkrečiose viešųjų pirkimų direktyvų nuostatose numatyta būtina teisinė veiklos šioje palyginti naujoje srityje sistema¹⁸.

Visos valstybės narės jau sukūrė arba planuoja sukurti nacionalines viešųjų pirkimų interneto svetaines, kuriose numatyta daug elektroninius viešuosius pirkimus skatinančių funkcijų. Nors ieškoti skelbimų apie pirkimą per interneto portalus įmanoma visose valstybėse narėse, dėl didelio tokių portalų, naudojamų vyriausybės ir regioninės bei vietos valdžios institucijų, skaičiaus, konkurso dalyviams sudėtinga nuolat juos sekti. Be to, praktinis tokių interneto portalų naudingumas (įmonės turi galimybę susikurti profilį, kad gautų pranešimus apie

¹⁸ Direktyvos 2004/18/EB 1 straipsnio 7 ir 13 dalys, 33 straipsnis, 42 straipsnio 1, 4 bei 5 dalys ir 54 straipsnis, Direktyvos 2004/17/EB 1 straipsnio 5, 6 ir 12 dalys, 15 straipsnis, 48 straipsnio 1, 4 bei 5 dalys ir 56 straipsnis.

tinkamas verslo galimybes, tiesiogiai parsisiųsti konkurso dokumentus, teikti pasiūlymus elektroniniu būdu ir kt.) itin skiriasi.

Nepažeidžiant Komisijos komunikate dėl Europos iniciatyvos „Small Business Act“ minėtų veiksmų, būtų galima toliau plėtoti šias galimybes:

- skelbimų apie viešuosius pirkimus skelbimas internete;
- **vienos centralizuotos interneto svetainės** naudojimas, ypač federalinėse ar didelėse šalyse;
- **galimybė nemokamai susipažinti** su skelbimais;
- daugiafunkcinė paieškos sistema;
- galimybė įmonėms susikurti profilį ir gauti pranešimus apie tinkamas verslo galimybes;
- **tiesioginis** skelbimų apie sutartis ir lydimosios dokumentacijos **parsisiuntimas**;
- **elektroninė pasiūlymų teikimo priemonė**, suteikianti perkančiosioms organizacijoms galimybę gauti pasiūlymus elektroniniu būdu pagal viešųjų pirkimų direktyvų reikalavimus dėl informacijos vientisumo, konfidencialumo, tinkamos prieigos ir kt.

Verta paminėti, kad kai kurios valstybės narės nagrinėja galimybę **parengti savo interneto svetainių versijas kitomis Bendrijos kalbomis** ir taip užtikrinti geresnę ir tiesioginę prieigą konkurso dalyviams iš kitų valstybių narių. Tokios priemonės gerokai supaprastintų tarptautinius viešuosius pirkimus.

Šiuo klausimu verta paminėti šią nacionalinę patirtį:

Patirtis

Latvijoje visi skelbimai apie viešus konkursus skelbiami **viename interneto portale**, kuriuo galima naudotis **nemokamai** ir kuriame teikiamos **dienos naujienos**.

Estijoje veikia vienas visiems skelbimams apie pirkimus skirtas viešųjų pirkimų interneto registras, kuris yra **vienintelė skelbimo nacionaliniu lygiu priemonė**.

Lietuvoje visiems skelbimams apie pirkimus taip pat naudojamas vienas interneto portalas, kuriame galima atlikti **paiešką pagal kelis kriterijus**, be to, veikia vartotojo sąsajos lietuvių ir anglų kalbomis.

2.2. Informacijos centrai

Individualiems poreikiams pritaikyta pagalba gali būti labai naudinga MVĮ.

Europos lygiu MVĮ gali lengvai pasinaudoti 7 psl. apibūdinto **Europos verslo ir inovacijų tinklo (EVIT)** narių patarimais ir parama.

Šiuo klausimu reikėtų paminėti šią nacionalinę patirtį:

Patirtis

Dauguma valstybių narių (kaip antai Vokietija, Airija ir Lietuva) įsteigė informacijos centrus, kurie teikia bendrą informaciją apie viešųjų pirkimų teisės aktus, informaciją apie sutarčių sudarymo procedūras, siūlo konsultacijas ir mokymą. Vokietijoje įvairios žemės (vok. *Bundesländer*) prižiūri viešųjų pirkimų informacijos centrus (vok. *Auftragsberatungsstellen*), kurie siūlo informacijos ir konsultacijų paslaugas ūkinės veiklos vykdytojams ir perkančiosioms organizacijoms, taip pat organizuoja viešųjų pirkimų teisės mokymą.

Bulgarijoje veikia telefono linijos, kuriomis galima kreiptis į nacionalinės viešųjų pirkimų agentūros ekspertus dėl įvairių nacionalinių viešųjų pirkimų interneto svetainėje siūlomų galimybių, skelbimų pildymo ir siuntimo, teisinės sistemos ir problemų, su kuriomis susiduria perkančiosios organizacijos ir ūkinės veiklos vykdytojai, taikydami atitinkamus teisės aktus. 2006 m. sulaukta daugiau kaip 2 500 skambučių. Iš įmonių gauti klausimai daugiausia buvo susiję su dokumentais, kuriuos jos turi pateikti, dalyvavimo ir vykdymo garantijomis, taip pat su perkančiųjų organizacijų sprendimų peržiūros galimybėmis.

Italijoje centrinė perkančioji įstaiga (it. CONSIP) rengia projektą pavadinimu „Sportelli in rete“, kurio tikslas – bendradarbiaujant su partneriais kurti vietos pagalbos tarnybas ir struktūras, padedančias įmonėms, visų pirma MVĮ, aktyviau dalyvauti sutarčių sudarymo procedūrose ir geriau supažindinti su elektroninių viešųjų pirkimų priemonėmis.

2.3. Grįžtamoji informacija konkurso dalyviams

Ūkinės veiklos vykdytojams svarbu ne tik sudaryti sąlygas lengvai gauti atitinkamą informaciją apie verslo galimybes, bet ir suteikti grįžtamosios informacijos dalyvavusiems konkurse. Siekiant pasirengti teikti pasiūlymus ateityje, konkurso dalyviui labai naudinga sužinoti, kuriuos jo pasiūlymo aspektus perkančioji organizacija laikė pranašiais ir kokių būta trūkumų.

Įpareigojimas suteikti konkurso dalyviams grįžtamąją informaciją – vienas iš būdų laikytis skaidrumo principo – taip pat užtikrinamas ir viešųjų pirkimų direktyvose¹⁹.

3. TEIKIAMOS INFORMACIJOS KOKYBĖS IR SUPRATIMO GERINIMAS

3.1. Perkančiųjų organizacijų mokymas ir konsultavimas

Jei trūksta tinkamos, aktualios ir aiškios informacijos, ūkinės veiklos vykdytojams nėra paprasta **suprasti perkančiosios organizacijos poreikius** ir parengti tinkamą pasiūlymą. Šią problemą reikėtų spręsti rengiant **perkančiųjų organizacijų (subjektų) mokymą ir teikiant joms konsultacijas, ypatingą dėmesį skiriant MVĮ padėčiai** ir tam, kaip suplanuoti sutarties sudarymo procedūrą, kad būtų užtikrinta, jog MVĮ galėtų dalyvauti lygiomis teisėmis su didelėmis įmonėmis. Iš tiesų, atsižvelgiant į įvairias konsultacijas, kurios surengtos rengiant šį Gerosios patirties kodeksą ir kuriomis remiantis padaryta išvada, kad, norint suteikti MVĮ daugiau galimybių sudaryti viešųjų pirkimų sutartis, būtina **keisti perkančiųjų organizacijų pirkimo įpročius**, atrodo, kad didinant **profesionalumą viešųjų pirkimų srityje** galima gerokai padidinti MVĮ dalyvavimą sutarčių sudarymo procedūrose.

Šiuo atveju būtų galima praktiškai spręsti ne tik klausimus, susijusius su galiojančios teisinės sistemos taikymu siekiant užtikrinti, kad MVI galėtų dalyvauti sutarčių sudarymo procedūrose, bet ir valdymo klausimus, pavyzdžiui, kaip tvarkyti sudėtingesnes pasiūlymų teikimo procedūras ir sutartinius santykius, kai sutartys suskirstomos į kelias dalis.

¹⁹ Žr. Direktyvos 2004/18/EB 41 straipsnį ir Direktyvos 2004/17/EB 49 straipsnį.

Šiuo klausimu verta paminėti šią nacionalinę patirtį:

Patirtis

Austrijoje centrinė perkančioji organizacija įsteigė „viešųjų pirkimų kompetencijos centrą“, kuris padeda perkančiosioms organizacijoms rengti konkursus. Šis centras taip pat kaupia darbo su MVĮ patirtį.

Airijoje pagal nacionalinę viešųjų pirkimų politikos sistemą šiuo metu reikalaujama, kad valstybės įstaigos laikytųsi naujoviškesnio požiūrio į prekių, atsargų ir paslaugų pirkimą. Pagrindinis 2005 m. politikos sistemos tikslas – remti strateginį ir profesionalų požiūrį į viešųjų pirkimų funkciją, be kita ko, formuojant būtinus pajėgumus ir kaupiant būtiną patirtį perkančiosiose organizacijose. Siekdamas kelti viešųjų pirkimų politikos sistemai įgyvendinti reikalingą kompetencijos ir profesionalumo lygį, Finansų ministerijos Nacionalinės viešųjų pirkimų politikos skyrius (angl. NPPPU) patvirtino **strateginių viešųjų pirkimų verslo studijų magistrantūros kursą**, kuris pradėtas Dublino miesto universiteto verslo mokykloje 2006 m. rugsėjo mėn. Be to, Viešojo administravimo institutas, viešojo sektoriaus švietimo ir mokymo įstaiga, jau išduoda naują strateginių viešųjų pirkimų pažymėjimą. 2005–2006 m. įmonių viešųjų pirkimų planavimo mokėsi **60 pareigūnų iš 40 organizacijų**.

Nyderlandų Ekonomikos ministerija įsteigė specialią agentūrą **PianoO**, kuri stengiasi padėti valstybės institucijoms profesionaliau organizuoti savo pirkimus. Agentūra tvarko interneto svetainę, kurioje teikiama naudinga ir naujausia informacija apie viešuosius pirkimus reglamentuojančius teisės aktus ir patirtį, palengvina perkančiųjų organizacijų gerosios patirties mainus ir reguliariai organizuoja seminarus perkančiosioms organizacijoms.

Du perkančiosioms organizacijoms skirtų konsultacinių dokumentų, kurių konkretus tikslas – suteikti MVĮ daugiau galimybių sudaryti viešųjų pirkimų sutartis, pavyzdžius galima rasti interneto svetainėse (žr. 10 išnašą) http://www.ogc.gov.uk/documents/CP0083_Small_supplier_better_value.pdf ir http://www.bercy.gouv.fr/directions_services/daj/oeap/publications/documents_ateliers/pme_commande_publique/acces_guide.htm.

3.2. MVĮ mokymas ir konsultavimas pasiūlymų rengimo klausimais

MVĮ paprastai neturi gausaus ar specializuoto administracinio personalo, kuris būtų gerai susipažinęs su viešųjų pirkimų kalba ir procedūromis. Ieškodamos tinkamų verslo galimybių ir rengdamos pasiūlymus jos susiduria su didesniais sunkumais negu didelės įmonės. Dauguma valstybių narių rengia konferencijas, seminarus ir mokymo kursus, taip pat teikia pagalbos paslaugas. Tačiau panašu, kad reikėtų toliau skatinti ir plėtoti įmonių, įskaitant MVĮ, *ad hoc* konsultavimą ir mokymą šioje srityje.

Šiuo klausimu reikėtų paminėti šią nacionalinę patirtį:

Patirtis

Prancūzijoje paskelbtas išsamus praktinis MVĮ skirtas vadovas, kuriame aiškinama, kaip jos gali geriau išnaudoti viešųjų pirkimų rinkoje siūlomas galimybes (pranc. „Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique“, <http://www.pme.gouv.fr/essentiel/vieentreprise/guidepratique-050208.pdf>). Jame MVĮ patariama, kaip jos gali gauti informacijos apie verslo galimybes, kaip susipažinti su atitinkama reguliavimo sistema, kaip suprasti tikruosius perkančiųjų organizacijų poreikius pagal paskelbtus konkurso dokumentus, kaip įvertinti, ar jos turi pajėgumų, kurie realiai leistų įvykdyti sutartį, ir kaip jos gali parengti pasiūlymų teikimo strategiją.

Austrijoje centrinė perkančioji organizacija parengė kontrolinį sąrašą, kuris gali būti naudojamas ir skelbiamas kaip MVĮ aktualių skelbimų apie pirkimą priedas ir kurio tikslas – išvengti dažniausių klaidų, kurias daro MVĮ teikdamos pasiūlymą.

Jungtinė Karalystė parengė MVĮ mokymo programą, kurioje 2005–2006 m. regionų mastu dalyvavo daugiau kaip 3 000 MVĮ ir 820 perkančiųjų organizacijų. Šio mokymo tikslas – suteikti MVĮ žinių, reikalingų norint dalyvauti viešųjų pirkimų konkursuose, ir geriau informuoti perkančiąsias organizacijas apie kliūtis, su kuriomis susiduria MVĮ. Šiam mokymui sulaukus sėkmės, Jungtinė Karalystė neseniai parengė MVĮ mokymo kursą internete pavadinimu „Kaip laimėti sutartį“ (angl. *Winning the Contract*). Šiame kurse duodama praktinių patarimų, kurių tikslas – padėti įmonėms sužinoti apie galimybes viešajame sektoriuje, ir teikiamos nuoseklios pasiūlymo teikimo proceso gairės.

4. PROPORCINGŲ KVALIFIKACIJOS LYGIŲ IR FINANSINIŲ REIKALAVIMŲ NUSTATYMAS

4.1. Atrankos kriterijų proporcingumo užtikrinimas

EB viešųjų pirkimų direktyvose aiškiai patvirtinta Europos Teisingumo Teismo praktika, pagal kurią finansinių, ekonominių ir techninių pajėgumų kriterijai turi būti **proporcingi sutarties dalykui ir su juo susiję**²⁰.

Atrankos kriterijų proporcingumo užtikrinimas **ypač svarbus MVĮ**, nes nustatydamos pernelyg didelius pajėgumo reikalavimus perkančiosios organizacijos *de facto* užkerta didelei daliai MVĮ kelią dalyvauti konkursuose.

Esama daug galimų atrankos kriterijų ir įvairių dokumentų, kuriuos galima pasirinkti atitikimui šiems kriterijams įrodyti. Reikia nuspręsti, kurie kriterijai **tinka konkrečios rūšies pirkimui ir jo vertei**. Visi atrankos kriterijai turi būti aiškūs, nediskriminuojantys ir proporcingi atitinkamai sutarčiai.

Techninio ir profesinio pajėgumo atveju perkančioji organizacija turėtų rinktis atrankos kriterijus, kurie leistų jai nustatyti, ar konkurso dalyvis turi atitinkamai sutarčiai reikalaujamų pajėgumų, o ne bendrą konkurso dalyvių pajėgumą. Tačiau reikėtų pasirūpinti, kad dėl to nepagrįstai nesumažėtų reikalavimus atitinkančių pareiškėjų skaičius.

Be to, atrankos kriterijai neturėtų būti formuluojami taip, kad dėl nereikšmingų dalykų sumažėtų konkurencija. Pavyzdžiui, reikalavimas, kad bus atsižvelgta tik į patirtį, įgytą dirbant su valstybiniu sektoriumi, pats savaime yra nereikalingas ir riboja konkurenciją.

Šiuo klausimu reikėtų paminėti šias nacionalines nuostatas ir patirtį:

Nacionalinė teisė

Pagal Prancūzijoje taikomas sutarčių sudarymo procedūras kandidatas arba konkurso dalyvis negali būti pašalintas vien dėl to, kad negali pateikti įrodymų apie įvykdytas tokios pat rūšies sutartis, ir tai neatleidžia perkančiosios organizacijos nuo pareigos patikrinti atitinkamo kandidato ar konkurso dalyvio profesinę, techninę ir finansinę padėtį.

Patirtis

Nedidelės vertės viešųjų pirkimų atvejais Jungtinės Karalystės vyriausybė pataria

²⁰ Direktyvos 2004/18/EB 44 straipsnio 2 dalies trečioji pastraipa.

perkančiosioms organizacijoms **reikalauti tik dvejų metų finansinių ataskaitų** arba, jei tokių dėl objektyvių priežasčių nėra (t. y. naujai įkurta įmonė ir kt.), kitokios atitinkamos informacijos, kaip antai valdymo ataskaitos.

Latvijoje viešųjų pirkimų stebėjimo biuras pataria perkančiosioms organizacijoms taikant su reikalaujama konkurso dalyvio patirtimi susijusius kvalifikacijos kriterijus atsižvelgti į konkurso dalyvio darbuotojų, o ne įmonės patirtį. Taikant pastarąjį kriterijų, tikriausiai nebūtų užtikrinta, kad būtų pasiektas perkančiosios organizacijos tikslas dėl šio reikalavimo, be to, atsirastų didesnė tikimybė, kad iš konkurso būtų pašalintos neseniai įkurtos MVĮ, turinčios aukštos kvalifikacijos darbuotojų.

Šios patirties naudingumą taip pat galima iliustruoti šiuo Jungtinės Karalystės pavyzdžiu. 2002 m. pradžioje Jungtinės Karalystės smulkaus verslo tarnyba (angl. SBS) pakvietė kelias įmones pateikti pasiūlymus dėl dvejų metų sutarties, kurios metų vertė sudarė 500 000 GBP, dėl vyriausybės programos reklamos, rinkodaros ir platinimo. SBS gavo šešis pasiūlymus, vieną iš jų pateikė šešis darbuotojus turinti konsultacinė įmonė. Sutartis sudaryta su šia įmone, nors ši smulkaus verslo įmonė buvo įsteigta vos prieš metus. SBS prisiėmė susijusią riziką, nes tos įmonės pasiūlyme buvo numatytos aukštesnės kokybės paslaugos ir didesni išpareigojimai. Atitinkamos vyriausybės programos naudotojų skaičius padidėjo nuo 33 % iki 90 %, o apsilankymų skaičius per metus siekė 30 000 vietoj nustatyto 9 000 tikslo. Tai rodo, kaip smulkaus verslo įmonė gali panaudoti ankstesnę vadovaujančiųjų darbuotojų patirtį, geba užtikrinti aukštesnį naujovių lygį, nei paprastai siūloma pagrindinėje rinkoje, ir kartu ypatingą asmeninį išpareigojimą ir aptarnavimą, kuris dažnai siejamas su tokiomis įmonėmis.

4.2. Ūkinės veiklos vykdytojų ir jų grupių galimybė įrodyti, kad jų bendra ekonominė ir finansinė padėtis bei techninis pajėgumas yra geri

Kaip jau nurodyta pirmiau (1.2 punkte), viešųjų pirkimų direktyvose ūkinės veiklos vykdytojams siūloma galimybė remtis kitų įmonių ekonomine ir finansine padėtimi bei techniniu pajėgumu. Ši galimybė akivaizdžiai gali padėti MVĮ atitikti aukštus kvalifikacijos ir finansinius reikalavimus.

4.3. Tik proporcingų finansinių garantijų reikalavimas

Perkančiųjų organizacijų reikalaujamos neproporcingos finansinės garantijos (pvz., banko garantijos su sutarties sudarymo procedūra ir sutarties vykdymu susijusiai rizikai padengti, net jei įmonė negali kontroliuoti tokios rizikos) kliudo MVĮ dalyvauti viešuosiuose pirkimuose. Be to, **reikėtų vengti nepagrįsto ir užsitęsusio ūkinės veiklos vykdytojų išteklių** (pvz., dalyvavimo garantijos) **laikymo ir reikėtų skatinti mažinti finansines garantijas atsižvelgiant į sutarties vykdymą**. Beje, perkančiosios organizacijos galėtų apsvarstyti galimybę reikalauti finansinių garantijų ne automatiškai, o remiantis rizikos vertinimu.

Šiuo klausimu verta paminėti šias nacionalines nuostatas ir patirtį:

Nacionalinė teisė

Pagal Bulgarijos teisės aktus dalyvavimo garantijos suma negali viršyti 1 % viešųjų pirkimų sutarties vertės, o sutarties įvykdymo garantijos suma neturi viršyti 5 % minėtų viešųjų pirkimų vertės. Be to, atmestiems kandidatams dalyvavimo garantija grąžinama per tris dienas nuo perkančiosios organizacijos sprendimo dėl kvalifikacijos peržiūros termino pabaigos, o atrinktiems kandidatams – per tris dienas nuo sprendimo sudaryti sutartį peržiūros termino pabaigos.

Vokietijos teisės aktuose numatyta, kad finansinių garantijų gali būti reikalaujama tik

atsižvelgiant į tam tikras sąlygas, visų pirma į sąlygą, kad bus laikomasi proporcingumo principo. Darbų sutarčių atveju finansinių garantijų gali būti reikalaujama, jeigu sutarties vertė ne mažesnė kaip 250 000 EUR. Paslaugų sutartims ši riba – 50 000 EUR.

Maltoje banko garantijos reikalavimas panaikintas konkursams, kurių vertė yra mažesnė už ES nustatytas ribas. Pasiūlymus dėl tokių sutarčių teikia daug MVĮ, todėl laikoma, kad tai svarbus žingsnis siekiant mažinti kliūtis mažosioms ir vidutinėms įmonėms.

Daugelyje valstybių narių patirtis parodė, kad MVĮ tenkanti našta gali būti sumažinta, jeigu sutarties vykdymo garantijos nereikalaujama teikti visai vertei viename dokumente, o galima pateikti garantijas atskiruose dokumentuose atskirais sutarties vykdymo etapais.

5. ADMINISTRACINĖS NAŠTOS MAŽINIMAS

Daug laiko reikalaujantis dokumentų tvarkymas yra vienas iš dažniausių MVĮ nusiskundimų. MVĮ paprastai neturi didelių ir specializuotų administracinių gebėjimų, todėl būtina **užtikrinti, kad administraciniai reikalavimai būtų kuo mažesni**. Tuo atžvilgiu galima atsižvelgti į toliau nurodytas aplinkybes.

Viešųjų pirkimų direktyvose nustatyta, kad sutartys turi būti sudaromos tik **po to, kai** perkančiosios organizacijos **patikrins ūkinės veiklos vykdytojų tinkamumą** asmeninės kandidatų ar konkurso dalyvių padėties, jų tinkamumo verstis atitinkama profesine veikla ir jų techninių arba profesinių gebėjimų atžvilgiu.

Visų pirma, viešųjų pirkimų direktyvose išvardyta keletas atvejų, kai perkančiosios organizacijos privalo pašalinti kandidatus ir konkurso dalyvius, kurių atžvilgiu priimtas galutinis apkaltinamasis nuosprendis²¹, o valstybėms narėms, taikant tam tikrus apribojimus, leidžiama pašalinti ūkinės veiklos vykdytojus, kurių padėtis atitinka kitas nustatytas sąlygas²². Kalbant apie kandidatų ir konkurso dalyvių tinkamumo verstis atitinkama profesine veikla patikrinimą ir jų techninių arba profesinių gebėjimų nagrinėjimą, direktyvose taip pat **nustatyti apribojimai**, kurių laikantis atliekami tokie patikrinimai.

Tačiau viešųjų pirkimų direktyvose visais atvejais numatoma, kad tokių pašalinimo ir tinkamumo patikrų įgyvendinimo sąlygas nustato valstybės narės, vadovaudamosi savo nacionalinės teisės aktais. Visų pirma, **valstybės narės pačios turi nustatyti išsamią informaciją apie** dokumentais pagrįstus įrodymus, kuriuos įgyvendinant viešųjų pirkimų procedūras turi pateikti kandidatai ir konkurso dalyviai, įskaitant tai, kaip ir kada tokie dokumentais pagrįsti įrodymai turi būti pateikti perkančiosioms organizacijoms prieš sudarant sutartį.

Pavyzdžiui, pagal viešųjų pirkimų direktyvas valstybės narės gali užtikrinti, kad sutartis būtų sudaryta tik su tinkamu konkurso dalyviu šia tvarka: kandidatai arba **konkurso dalyviai gali būti paprašyti garbingai pareikšti**, kad visi susiję patvirtinamieji dokumentai arba tam tikra jų dalis atitinka visas sąlygas, kurias privalo atitikti tinkami kandidatai arba konkurso dalyviai; vėliau **atitinkamus originalius dokumentus** per nustatytą laikotarpį turės pateikti **tik geriausią pasiūlymą pateikęs konkurso dalyvis**. Tačiau tam, kad tokia sistema atitiktų viešųjų pirkimų direktyvose nustatytą tikslą, t. y. kad sutartis būtų sudaryta tik su tinkamu

²¹ Direktyvos 2004/18/EB 45 straipsnio 1 dalyje minimi gerai apibrėžti dalyvavimo nusikalstamoje organizacijoje, korupcijos, sukčiavimo kenkiant EB finansiniams interesams ir pinigų plovimo atvejai.

²² Direktyvos 2004/18/EB 45 straipsnio 2 dalyje minimi bankroto, profesinio nusižengimo, reikalavimų, susijusių su mokesčių ar socialinio draudimo įmokų mokėjimu, nevykdymo ir rimto melagingos informacijos pateikimo tam tikruose dokumentuose atvejai.

konkurso dalyviu, valstybės narės privalo nustatyti veiksmingų, proporcingų ir atgrasančių nuobaudų sistemą, kuri būtų taikoma visais atvejais, kai nustatoma, kad geriausią pasiūlymą pateikęs konkurso dalyvis galiausiai negali pateikti atitinkamų dokumentais pagrįstų įrodymų prieš pasibaigiant terminui arba, dar blogiau, nustatoma, kad jis netenkina vienos ar daugiau iš tinkamų kandidatų arba konkurso dalyvių reikalaujamų sąlygų. Bet kuriuo atveju, jeigu geriausią pasiūlymą pateikęs konkurso dalyvis nepateikia atitinkamų dokumentais pagrįstų įrodymų, sutartis su juo nebus sudaryta; sutartis gali būti sudaryta su kitą geriausiai įvertintą pasiūlymą pateikusių konkurso dalyviu, jeigu tokia galimybė numatyta konkurso dokumentuose.

Vis dėlto **tais atvejais, kai perkančiosios organizacijos nusprendžia riboti tinkamų kandidatų**, kuriuos jos pakvies teikti pasiūlymus, derėtis arba dalyvauti konkurenciniame dialoge, **skaičių** (kaip joms leidžiama daryti ribotų procedūrų, derybų procedūrų, skelbiant skelbimą apie pirkimą, ir konkurencinio dialogo procedūrų atveju), jos privalo pasirūpinti, kad būtų užtikrintas mažiausias tinkamų kandidatų skaičius pagal atitinkamas direktyvų nuostatas²³. Kitaip tariant, perkančiosios organizacijos negali kviesti teikti pasiūlymus, pradėti derybas arba surengti konkurencinį dialogą, kol atrinks direktyvose nustatytą mažiausią tinkamų kandidatų skaičių. Iš tiesų, šios konkrečios ES direktyvų nuostatos numatytos siekiant tokiais atvejais užtikrinti realią konkurenciją tarp pakankamo tinkamų kandidatų skaičiaus.

Beje, **perkančiosioms organizacijoms praktiniais sumetimais gali būti leista netaikyti** kandidatams ir konkurso dalyviams **įpareigojimo pateikti** visus reikalaujamus **dokumentais pagrįstus įrodymus** arba jų dalį, **jeigu tokie įrodymai neseniai jau buvo joms pateikti** pagal kitą viešųjų pirkimų procedūrą, ir su sąlyga, kad atitinkami dokumentai pateikti per nustatytą pagrįstą laikotarpį ir tebegalioja. Tokiais atvejais atitinkamas kandidatas, konkurso dalyvis arba pareiškėjas gali būti paprašytas garbingai pareikšti, kad dokumentais pagrįsti įrodymai jau buvo pateikti per ankstesnę viešųjų pirkimų procedūrą, kuri turi būti nurodyta, ir patvirtinti, kad padėtis nepakito. Šiuo atveju valstybės narės taip pat turi numatyti veiksmingų, proporcingų ir atgrasančių nuobaudų sistemą, kuri būtų taikoma, jei galiausiai nustatoma, kad geriausią pasiūlymą pateikęs konkurso dalyvis nepateikė atitinkamų dokumentais pagrįstų įrodymų.

Be to, **trumpos ir paprastos standartizuotos formos ir pažymėjimai** neabejotinai gali padėti MVĮ laiku pateikti perkančiosioms organizacijoms tinkamą informaciją.

Šiuo klausimu verta paminėti šias nacionalines nuostatas:

Nacionalinė teisė

Daugelyje valstybių narių, įskaitant Nyderlandus, Belgiją, Italiją ir Vengriją, perkančiosioms organizacijoms neleidžiama arba ateityje nebus leidžiama reikalauti, kad konkurso dalyviai pateiktų faktų arba duomenų, kuriuos perkančioji organizacija gali lengvai ir nemokamai patikrinti patvirtintoje elektroniniu būdu prieinamoje duomenų bazėje (pvz., įmonės duomenis).

6. DIDESNIS DĖMESYS KAINOS IR KOKYBĖS SANTYKIUI, O NE KAINAI

6.1. Daugiau kokybiškų sprendimų pasinaudojant galimybe sudaryti sutartis išsirenkant ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą

²³ Žr. visų pirma Direktyvos 2004/18/EB 44 straipsnio 3 ir 4 dalis.

Viešųjų pirkimų direktyvose siūloma galimybė sudaryti sutartis arba remiantis mažiausia kaina, arba išsirenkant **ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą**²⁴. Pasirinkusios antrąjį sprendimą perkančiosios organizacijos gali atsižvelgti į įvairius kriterijus, susijusius su sutarties dalyku, pvz., **kokybę**, techninius privalumus, funkcines charakteristikas, **eksploatavimo sąnaudas, rentabilumą**, garantinį aptarnavimą bei techninę pagalbą ir kt. Tai suteikia perkančiosioms organizacijoms galimybę **įvertinti ir tiesiogines pirkimo išlaidas, ir gyvavimo ciklo sąnaudas**. Tai skatina ūkinės veiklos vykdytojus teikti perkančiajai organizacijai realią pridėtinę vertę ir daro teigiamą poveikį naujovių kūrimui, nes skatina ūkinės veiklos vykdytojus kurti geresnius ir tvarius produktus. Tai ypač svarbu MVĮ sektoriui, kuris yra naujovių ir svarbios MTTP veiklos šaltinis.

Kad sudarant sutartį būtų atsižvelgiama į gyvavimo ciklo sąnaudas, o **ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo kriterijus būtų veiksmingai ir nuosekliai taikomas**, perkančiosios organizacijos personalas turėtų būti organizuotas taip, kad žmonės, kurie galiausiai naudos perkamą produktą, aktyviai dalyvautų parengiamajame viešųjų pirkimų procedūrų etape.

6.2. Daugiau naujoviškų sprendimų pasinaudojant galimybe apibrėžti technines specifikacijas pagal rezultato apibūdinimo ar funkcinius reikalavimus

Nors pagal viešųjų pirkimų direktyvas perkančiosioms organizacijoms suteikiama visiška laisvė pirkti jų poreikius atitinkančias prekes ir paslaugas, perkančiosios organizacijos turėtų pasirūpinti, kad nebūtų ribojamos įmonių, siūlančių naujus novatoriškus sprendimus, kurie gali užtikrinti geresnį kainos ir kokybės santykį, dalyvavimo galimybės.

Perkančiųjų organizacijų parengtos techninės specifikacijos turi užtikrinti, kad viešieji pirkimai būtų atviri konkurencijai. Siekiant šio tikslo, turėtų būti įmanoma teikti pasiūlymus, kurie atspindėtų **rinkoje esančių techninių sprendimų įvairovę**. Tuo tikslu viešųjų pirkimų direktyvose nustatyta, kad sutarties techninės specifikacijos gali būti formuluojamos remiantis rezultato apibūdinimo arba funkciniais reikalavimais²⁵. Tai naujas požiūris, palyginti su ankstesnėmis direktyvomis, pagal kurias techninės specifikacijos turėjo būti rengiamos pagal standartus.

Šis į rezultatą nukreiptas požiūris leidžia perkančiosioms organizacijoms sutelkti dėmesį į savo tikruosius pirkimo poreikius, pvz., į produkto, kurį jos norėtų turėti, funkcinius reikalavimus, o konkurso dalyviams paliekama laisvė kurti naujas novatoriškas prekes ar paslaugas, kurios galėtų labiau atitikti tikruosius perkančiosios organizacijos poreikius. Taigi šis naujas požiūris naudingas MVĮ ir visų pirma **naujoves kuriančioms MVĮ**, kurioms gali būti sudėtinga atitikti pripažintų standartizacijos įstaigų patvirtintas technines specifikacijas, bet kurios gamina didelės techninės ir (arba) aplinkosauginės vertės prekes, teikia tokias paslaugas ar naudoja tokias medžiagas, būdus ar technologijas ir gali atitikti perkančiųjų organizacijų nustatytus rezultato apibūdinimo arba funkcinius reikalavimus. Atsižvelgiant į gautus valstybių narių atsiliepimus, tai gali būti ypač įdomi galimybė tokiose srityse kaip IT įranga.

Be to, viešųjų pirkimų direktyvose perkančiosioms organizacijoms siūloma galimybė leisti konkurso dalyviams teikti alternatyvius pasiūlymus. Iš tiesų, perkančiosios organizacijos ne

²⁴ Direktyvos 2004/18/EB 53 straipsnio 1 dalis ir Direktyvos 2004/17/EB 55 straipsnio 1 dalis.

²⁵ Direktyvos 2004/18/EB 23 straipsnio 3 dalies b, c ir d punktai ir Direktyvos 2004/17/EB 34 straipsnio 3 dalies b, c ir d punktai.

visada gali turėti naujausių žinių apie tai, kokių prekių ir paslaugų gali pasiūlyti rinka, taigi leidimas teikti alternatyvius pasiūlymus taip pat gali suteikti konkurso dalyviams galimybę pasiūlyti naujoviškų sprendimų. Tokiu atveju šią galimybę naudojančios perkančiosios organizacijos pirkimo dokumentuose turi nurodyti būtiniausius reikalavimus, kuriuos turi atitikti alternatyvūs pasiūlymai, ir visus konkrečius reikalavimus, kaip tokius pasiūlymus pateikti.

Šiuo klausimu verta paminėti šią nacionalinę patirtį:

Patirtis

Nors perkančiosios organizacijos paprastai gerai įvertina savo poreikius, jos nebūtinai žino, kokie sprendimai labiausiai tiktų tiems poreikiams patenkinti. Šiuo atžvilgiu geras rinkos išmanymas yra aiškus pranašumas. Tačiau perkančiosioms organizacijoms paprasčiau galvoti apie jau gerai žinomus tiekėjus ir produktus. Šiuo atveju gali padėti **geresnis informacijos srautas tarp perkančiųjų organizacijų ir naujovės kuriančių MVĮ**. Būtent to siekiama įgyvendinant Prancūzijos programą (pavadinimu „[met]“), pagal kurią per pusės dienos pristatymą apie 20 MVĮ pristato perkančiosioms organizacijoms savo novatoriškus produktus ar sprendimus tam tikroje technologijų srityje.

Panašų požiūrį pasirinkusi Jungtinė Karalystė parengė kelis rekomendacinius dokumentus, kuriuose apibūdino keletą **ankstyvo rinkos įtraukimo** priemonių ir būdų, kaip antai naujų sprendimų paieška, rinkos tyrimai, rinkos kūrimas, **renginiai, kuriuose potencialūs konkurso dalyviai galėtų geriau susipažinti su perkančiųjų organizacijų poreikiais**, būsimų galimybių reklama interneto svetainėse ir prekybos žurnaluose, išankstiniai informaciniai skelbimai, „idėjų konkurso“ iniciatyvos ir kt.

Be to, viešųjų pirkimų direktyvose numatyta įvairių galimybių susieti MTTP ir viešuosius pirkimus.

Visų pirma, perkančiosios organizacijos gali sudaryti viešąsias tiekimo sutartis taikydamos derybų procedūras ir iš anksto neskelbdamos skelbimo apie pirkimą *Europos Sąjungos oficialiajame leidinyje*, jeigu išsigyjamos prekės pagamintos tiksliai mokslinių tyrimų, eksperimentų, studijų ar technologijų plėtros tikslais²⁶. Ši nuostata negali būti taikoma masinei gamybai, kuria siekiama sustiprinti komercinį pajėgumą arba padengti mokslinių tyrimų ir technologijų plėtros (MTTP) išlaidas, tačiau gali būti leidžiama ribota gamyba siekiant įtraukti bandymų rezultatus ir įrodyti, kad produktas *tinka* masinei gamybai arba tiekimui pagal priimtinus kokybės standartus. Iš esmės, atsižvelgiant į kokybės reikalavimus, kuriuos perkančioji organizacija nustatė prieš patvirtindama šios „pirmosios produkcijos“ pirkimą, ši konkreti viešojo pirkimo sutartis gali būti teisėtai laikoma pirmuoju projektu, kuriuo konkurso laimėtojas gali remtis paskesnėse tradicinėse viešųjų pirkimų procedūrose. Tai gali būti ypač naudinga daug lėšų MTTP skiriančioms MVĮ.

Panaši veiksmų laisvė galima ir sudarant sutartis dėl MTTP paslaugų, išskyrus sutartis, kurių nauda atitenka išimtinai perkančiajai organizacijai ir yra panaudojama jos reikmėms, su sąlyga, kad už suteiktą paslaugą visiškai atsiskaito perkančioji organizacija²⁷.

Tačiau kiekvienam viešajam pirkimui, kurio apimtis viršija minėtą „ribotą gamybą ar tiekimą“, reikės taikyti viešųjų pirkimų direktyvų nuostatas. Naudingos informacijos šiuo

²⁶ Direktyvos 2004/18/EB 31 straipsnio 2 dalies a punktas.

²⁷ Direktyvos 2004/18/EB 16 straipsnio f punktas ir Direktyvos 2004/17/EB 24 straipsnio e punktas.

klausimu taip pat pateikta ir naujausiame komunikate dėl ikiprekybinių viešųjų pirkimų²⁸ ir Naujoviškų sprendimų viešųjų pirkimų srityje vadove²⁹.

7. PAKANKAMAI LAIKO PASIŪLYMAMS PARENGTI

MVĮ paprastai turi nedidelį specializuotą administracinį pajėgumą konkurso dokumentams rengti, jei iš viso jį turi. Nustatydamos terminus, perkančiosios organizacijos turi į tai atsižvelgti, kad galėtų užtikrinti didžiausią įmanomą konkurenciją.

Viešųjų pirkimų direktyvose numatyta galimybė savo noru naudoti **išankstinius informacinius skelbimus**, kad galimi konkurso dalyviai galėtų pasirengti laiku pateikti pasiūlymą dėl sutarčių, apie kurias paskelbta³⁰. **Tai ypač svarbu didelių ir sudėtingų sutarčių atveju, kai MVĮ gali reikėti laiko rasti partnerių, su kuriais jos galėtų pateikti bendrą pasiūlymą.**

Jeigu perkančiosios organizacijos, paskelbusios išankstinį informacinį skelbimą, pasinaudoja galimybe sutrumpinti terminus, jos turėtų užtikrinti, kad išankstinis informacinis skelbimas būtų pakankamai išsamus, kad ūkinės veiklos vykdytojai tikrai galėtų pasirengti projektui.

8. MOKĖJIMŲ ATLIKIMO LAIKU UŽTIKRINIMAS

Atsižvelgus į suinteresuotųjų šalių nurodytus sunkumus, susijusius su perkančiųjų organizacijų mokėjimais, surengta bendra galiojančių Direktyvos 2000/35/EB dėl kovos su pavėluotu mokėjimu komerciniuose sandoriuose nuostatų peržiūra. Užbaigus šios direktyvos vertinimą, gali būti parengtas pasiūlymas iš dalies pakeisti šią direktyvą, taip sustiprinant drausmę šioje srityje.

Tačiau ir iki to laiko valstybės narės ir perkančiosios organizacijos gali nemažai padaryti, kad pagerintų mokėjimo sąlygas. Visų pirma, taikant galiojančias Direktyvos 2000/35/EB nuostatas, kuriose numatytas 30 dienų mokėjimo terminas, delspinigių už pavėluotus mokėjimus lygis ir neginčijamiems reikalavimams taikomos išieškojimo procedūros, MVĮ finansinė našta neabejotinai sumažėja, todėl svarbu kuo labiau išnaudoti šias priemones.

Dėl subrangovų mokėjimo **perkančiosios organizacijos** taip pat gali **įtraukti į sutartinius dokumentus nuostatas, pagal kurias būtų užtikrinta, kad jų tiekėjai laiku mokėtų savo subrangovams** (žr. 1.4 skirsnį) ir kad mokėjimai būtų vykdomi toliau tiekimo grandine.

Šiuo klausimu verta paminėti šias nacionalines nuostatas ir patirtį:

Nacionalinė teisė

Pagal Vengrijos teisės aktus perkančioji organizacija turi atsiskaityti su konkurso laimėtoju per ne daugiau kaip 30 dienų po sutarties įvykdymo. Jeigu patvirtinama, kad konkurso laimėtojas įvykdė sutartį, o perkančioji organizacija neatsiskaitė per nustatytą terminą, konkurso laimėtojas turi teisę gauti pinigus tiesiogiai iš organizacijos banko sąskaitos.

Patirtis

Prancūzijoje neseniai atliktas tyrimas parodė, kad perkančiosios organizacijos turėtų imtis šių

²⁸ COM(2007) 799, 2007 12 14.

²⁹ SEC(2007) 280.

³⁰ Direktyvos 2004/18/EB 35 straipsnio 1 dalis ir Direktyvos 2004/17/EB 41 straipsnio 1 dalis.

priemonių dėl pavėluoto mokėjimo kylančioms problemoms sušvelninti:

- supaprastinti mokėjimui atlikti reikalingus dokumentus, naudoti elektronines priemones;
- be pagrįstos priežasties nestabdyti mokėjimo,
- **dažniau atlikti elektroninius mokėjimus,**
- supaprastinti kontrolės priemonės ir
- neatidėti mokėjimo iki metų pabaigos.

Jungtinėje Karalystėje vyriausybės departamentai ir jų tarnybos privalo kontroliuoti savo mokėjimų atlikimą ir skelbti rezultatus savo departamento arba metinėse ataskaitose. Lentelėje nurodoma kiekvieno departamento per 30 dienų arba kitą sutartą mokėjimo laikotarpį gavus galiojančią sąskaitą faktūrą apmokėtų sąskaitų dalis. Be to, perkančiosioms organizacijoms patariama apsvarstyti, ar tiktų paskirstyti mokėjimus arba atlikti **tarpinius mokėjimus** (pvz., susietus su atliktu darbu).