

KLAUSIMAS	ATSAKYMAS
Susipažinę su pirkimo dokumentuose nustatyta pasiūlymų vertinimo metodika, pagal kurią: I kriterijus – Pasiūlymų vertinimui naudojama suma (C), lyginamasis svoris $X = 30$; II kriterijus – Taikomos nuolaidos dydis procentais (A), lyginamasis svoris $Y = 70$, norime atkreipti dėmesį, kad nustatytas vertinimo kriterijų santykis (30 proc. kainai ir 70 proc. nuolaidos dydžiui) lemia situaciją, kai galutinį pasiūlymo įvertinimą didžiaja dalimi nulemia deklaruojamos nuolaidos procentas, o ne reali galutinė pasiūlymo kaina. Tiekėjo siūlomos nuolaidos dydis tiesiogiai priklauso nuo taikomo antkainio – kuo didesnis antkainis, tuo didesnė gali būti deklaruojama nuolaida. Kainos labai stipriai pakeliamos, kad būtų galima suteikti didesnę nuolaidą. Todėl kriterijus, vertinantis nuolaidos procentą, savaime negarantuoja mažiausio galutinio įkainio ir ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo parinkimo. Ekonomiškai nepagrįsta tikėtis didelės nuolaidos tuo atveju, kai siūloma kaina jau yra maža ir konkurencinga. Dėl to tiekėjai, siūlantys realiai mažesnes kainas, atsiduria nepalankioje konkurencinėje padėtyje. Tuo tarpu tiekėjas, nustatęs didesnę pradinę kainą, gali pasiūlyti didesnę procentinę nuolaidą ir, dėl didesnio šio kriterijaus svorio, surinkti daugiau balų, net jei jo galutinė kaina nėra mažiausia. Atsižvelgdami į išdėstytas aplinkybes, prašome persvarstyti nustatytus vertinimo kriterijus ir jų lyginamuosius svorius, siekiant užtikrinti proporcingą, skaidrų ir ekonomiškai pagrįstą pasiūlymų vertinimą, orientuotą į realią perkančiosios organizacijos ekonominę naudą.	1. Tiekėjas remiasi klaidinga prielaida, kad „galutinę ekonominę naudą“ šiame pirkime lemia tik pasiūlymo vertinimo metu skaičiuojama „C“ suma. Pirkimo dokumentai aiškiai nustato priešingai – „C“ yra tik palyginimui, o reali mokėtina kaina formuojama vykdymo metu taikant sutartyje fiksuotą nuolaidą nuo viešai skelbiamų kainų. „Pasiūlymo formoje nurodytų Prekių kainos turi būti pateiktos be nuolaidų – jos bus naudojamos tik pasiūlymų vertinimui ir nebus fiksuojamos Sutartyje.“ 2. Nuolaida nėra deklaratyvus rodiklis. Ji yra tiesioginis sutartinės kainodaros elementas, taikomas visoms prekėms visą laikotarpį, todėl didesnis jos svoris yra logiškai susietas su pirkimo objektu ir ekonomine nauda. 3. Tiekėjo teiginys kad „tiekėjas gali pakelti kainas, kad suteiktų didesnę nuolaidą“, ignoruoja tai, kad pirkimo dokumentai nuolaidą sieja su viešai prieinama kaina ir numato privalomą viešos kainos fiksavimą bei šaltinio pateikimą kiekvienam užsakymui. 4. Be to, Techninėje specifikacijoje nurodyta, jog „Jeigu <...> viešai skelbiama kaina sumažėja, Pirkėjui taikoma mažesnė (Pirkėjui palankesnė) kaina.“ 5. Galiausiai, tiekėjas nepateikia jokių konkrečių duomenų (konkrečių prekių, viešų kainų, palyginamųjų skaičiavimų), kurie leistų konstatuoti realų konkurencijos iškreipimą šiame pirkime; tuo tarpu pirkimo dokumentuose įtvirtinti skaidrumo ir kainos kontrolės mechanizmai (viešos kainos šaltinis, nuolaidos nekintamumas, pirkėjui palankesnė kaina, 15 proc. rinkos patikra) sudaro pakankamas prielaidas ekonomiškai pagrįstam rezultatui.