

PAGRINDIMAS
DĖL PIRKIMO OBJEKTO NESKAIDYMO Į DALIS

Pirkėjas	UAB "LTG Kompetencijų centras" (toliau – LTG KC) AB „Lietuvos geležinkeliai“ vardu ar naudai.
Pirkimo numeris	34200
Pirkimo objektas	LTG grupės strategijos atnaujinimo konsultavimo paslaugos
Pirkimo vertės ribos	Tarptautinis pirkimas
Pirkimo būdas	Skelbiamos derybos

LTG KC vykdo tarptautinį pirkimą ir, vadovaudamasi Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo 28 straipsniu, įvertino galimybę pirkimo objektą skaidyti į dalis, tokio skaidymo poveikį tiekėjų konkurencijai ir smulkiojo bei vidutinio verslo subjektų galimybėms dalyvauti pirkime, taip pat pirkimo objekto pobūdį, atskirų paslaugų tarpusavio sąsajas ir sutarties vykdymo valdymą. Sprendimo neskaidyti pirkimo objekto į dalis motyvai pateikiami pirkimo dokumentuose.

Pirkimo objektas į dalis neskaidomas, nes prieš pirkimo inicijavimą, išanalizavus pirkimo objektą ir rinką, nustatyta, jog:

1. Pirkimo objektą sudarančios paslaugos yra funkciškai ir metodiškai tarpusavyje susijusios bei skirtos vienam bendram rezultatui – nuosekliai ir tarpusavyje suderintai LTG grupės strategijai – parengti. Strategijos atnaujinimo metu atliekamos analizės, nustatomos strateginės kryptys ir tikslai, formuojami prioritetai, veiklos ir finansinės prielaidos, rodikliai bei įgyvendinimo priemonės turi būti grindžiami vienoda metodika ir tais pačiais duomenimis. Vieno etapo išvados tiesiogiai lemia kitų etapų turinį, todėl atskirai įsigytų paslaugų rezultatai negalėtų būti mechaniškai sujungiami be papildomo metodinio derinimo ir atsirastų prieštaringų prielaidų, tikslų, rodiklių ar įgyvendinimo priemonių rizika. Galutinis rezultatas turi būti ne tik aukšto lygio strateginių kryptių dokumentas, bet ir vientisas, pagrįstas bei praktiškai įgyvendinamas strategijos dokumentas.
2. Pirkimo objekto apimtis ir kompleksiskumas lemia būtinybę užtikrinti vieningą metodinę atsakomybę už visą rezultatą. Pirkimo objektą suskaidžius pagal etapus, veiklos sritis ar LTG grupės įmones, atskirų sutarčių vykdymas būtų tiesiogiai priklausomas nuo kitų tiekėjų tarpinių rezultatų pateikimo laiku, jų kokybės ir suderinamumo. Pirkėjui tektų papildomai koordinuoti duomenų, prielaidų ir tarpinių rezultatų perdavimą, spręsti skirtingų metodikų ir išvadų neatitiktis bei nustatyti atsakomybę už bendro rezultato trūkumus. Tai didintų darbų dubliavimo, terminų nesilaikymo, papildomų išlaidų ir neaiškios atsakomybės riziką bei galėtų sutrukdyti pasiekti bendrą pirkimo rezultatą. Vienas paslaugų tiekėjas atsakytų už visų strategijos dalių tarpusavio suderinamumą, nuoseklumą ir galutinio dokumento kokybę.

Pirkėjas, priimdamas sprendimą neskaidyti Pirkimo objekto į dalis, įvertino VPĮ 28 straipsnyje įtvirtintą siekį skatinti tiekėjų konkurenciją ir sudaryti galimybes pirkimuose dalyvauti smulkiojo ir vidutinio verslo subjektams. Vis dėlto konkrečiu atveju nustatyta, kad Pirkimo objekto skaidymas sukeltų didesnę riziką Pirkimo tikslo pasiekimui ir efektyviam sutarties vykdymui negu galima skaidymo nauda konkurencijos didinimo požiūriu.