

VIEŠŲJŲ PIRKIMŲ TARNYBOS DIREKTORIAUS
Į S A K Y M A S

**DĖL KONKURENCINIO DIALOGO TAIKymo REKOMENDACIJŲ
PATVIRTINIMO**

2010 m. rugsėjo 30 d. Nr. 1S-140
Vilnius

Vadovaudamasis Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo (Žin., 1996, Nr. [84-2000](#); 2006, Nr. [4-102](#); 2008, Nr. [81-3179](#); 2010, Nr. [25-1174](#)) 8 straipsnio 2 dalies 4 punktu ir Lietuvos Respublikos ūkio ministro 2010 m. birželio 4 d. įsakymo Nr. 4-431 „Dėl Viešojo ir privataus sektorių partnerystės skatinimo 2010–2012 metų programos įgyvendinimo priemonių plano patvirtinimo“ (Žin., 2010, Nr. [67-3376](#)) 1.2 punktu,

t v i r t i n u Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijas (pridedama).

L. E. DIREKTORIAUS PAREIGAS

ŽYDRŪNAS PLYTNIKAS

KONKURENCINIO DIALOGO TAIKymo REKOMENDACIJOS

I. BENDROSIOS NUOSTATOS

1. Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijų (toliau – Rekomendacijos) tikslas – padėti perkančiosioms organizacijoms, įgyvendinančioms investicijų projektus viešojo ir privataus sektorių partnerystės būdu bei vykdančioms kitus ypatingai sudėtingus pirkimus, tinkamai vykdyti viešuosius pirkimus (toliau – pirkimai) naudojant konkurencinį dialogą.

2. Rekomendacijų taikymas nėra privalomas, jos skirtos perkančiosios organizacijos sudarytos pirkimo komisijos nariams ir kitiems specialistams, vykdančioms pirkimus Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymo (Žin., 1996, Nr. [84-2000](#); 2006, Nr. [4-102](#)) (toliau – Viešųjų pirkimų įstatymas) 50 straipsnio 1 dalyje nurodytais atvejais. Jos turėtų būti naudingos ir tiekėjams, rengiantiems pasiūlymus.

3. **Konkurencinis dialogas** – pirkimo būdas, kai kiekvienas tiekėjas gali pateikti paraišką dalyvauti pirkimo procedūrose ir perkančioji organizacija veda dialogą su atrinktais kandidatais, norėdama atrinkti vieną ar keletą tinkamų, jos reikalavimus atitinkančių alternatyvių sprendinių, kurių pagrindu pasirinktus kandidatus kviečia pateikti pasiūlymus. Konkurencinio dialogo pasirinkimo tikslas – lanksti procedūra, kurios pagalba perkančioji organizacija siekia išsirinkti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą, apsvarstydamą visus pirkimo sutarties (toliau – sutartis) aspektus su kiekvienu kandidatu.

4. **Aprašomasis dokumentas** – tai tradicinėms techninėms specifikacijoms analogiškas dokumentas, kuris gali būti mažiau išsamus ir (arba) labiau aprašomojo pobūdžio nei įprastinės techninės specifikacijos, kuriame taip pat gali būti pateikiamos teisinės, administracinės, sutartinės sąlygos, kurios sudaro pirkimo procedūros vykdymo ir pasiūlymų paruošimo pagrindo dalį.

5. Kitos Rekomendacijose vartojamos pagrindinės sąvokos atitinka Viešųjų pirkimų įstatyme nustatytas sąvokas.

II. KONKURENCINIO DIALOGO TAIKymo SĄLYGOS

6. Konkurencinio dialogo būdas naudojamas tik ypatingai sudėtingiems pirkimams, kai pirkimo neįmanoma atlikti atviro arba riboto konkurso būdu ir yra bent viena iš šių sąlygų:

6.1. pagal Viešųjų pirkimų įstatymo 25 straipsnio 3 dalies 2, 3 ir 4 punktų nuostatas negalima objektyviai nustatyti pirkimo objekto techninių reikalavimų, kurie tenkintų perkančiosios organizacijos poreikius arba tikslus (*techninis pirkimo objekto sudėtingumas gali būti suprantamas dvejopai: pirma, tai atvejai, kai perkančioji organizacija negali apibrėžti techninių priemonių, kurios taikomos jos norimam tikslui pasiekti, ir antra, kai perkančioji organizacija negali nustatyti, kuris iš galimų sprendinių patenkins jos poreikius¹. Pavyzdžiui, perkančioji organizacijai negali nuspręsti, kokią technologinį būdą efektyviausia pasirinkti atliekoms perdirbti į šiluminę energiją arba kokias technologijas naudojant gali būti gilinama prieplauka*);

6.2. negalima objektyviai apibrėžti pirkimo objekto teisinio statuso ar jo finansinės sandaros (*pavyzdžiui, savivaldybė nusprendė viešojo ir privataus sektorių partnerystės pagrindu statyti mokyklą. Vykdam tą projektą nėra aišku, kokia dalimi privatūs partneriai*

¹ European Commission Explanatory Note – Competitive Dialogue, Document CC/2005/04_rev 1.

yra pajėgus finansiškai prisidėti prie šio projekto, todėl perkančioji organizacija negali numatyti, ar tai bus koncesijos ar viešojo pirkimo sutartis);

7. Pirkimas konkurencinio dialogo būdu gali būti atliekamas tik taikant ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo vertinimo kriterijų.

8. Konkurencinį dialogą rekomenduojama taikyti įgyvendinant viešojo ir privataus sektorių partnerystės projektus, kai privatus sektorius pasitelkiamas įgyvendinti sudėtingus infrastruktūros, paslaugų teikimo projektus.

9. Spręsdama, ar pirkimą vykdyti konkurencinio dialogo ar skelbiamų derybų pagal Viešųjų pirkimų įstatymo 55 straipsnio 1 dalies 3 punktą būdu, perkančioji organizacija konkurencinio dialogo būdą turėtų pasirinkti tuomet, kai derybų procedūra yra nepakankamai lanksti, t. y. perkančioji organizacija negali objektyviai nustatyti techninių reikalavimų (parengti deryboms vykdyti reikalaujamos techninės specifikacijos), kaip nustatyta Rekomendacijų 6.1 punkte, arba sunku iš anksto nustatyti kainą dėl teisinės ar finansinės struktūros sudėtingumo, kaip nustatyta Rekomendacijų 6.2 punkte, o sėkmingam projekto įgyvendinimui reikalingas poreikių ir galimybių tikslinimas konsultuojantis su tiekėjais.

10. Perkančioji organizacija prieš parinkdama konkurencinio dialogo būdą yra įpareigota visapusiškai išanalizuoti, ar yra objektyvios priežastys, kad konkurencinio dialogo būdo pasirinkimas būtų pateisintas. Jei perkančioji organizacija gali apibrėžti reikalingus techninius reikalavimus (kaip nustatyta Rekomendacijų 6.1 punkte) arba nustatyti teisinę ir finansinę struktūrą pati (kaip nustatyta Rekomendacijų 6.2 punkte), konkurencinio dialogo vykdyti ji negali.

11. Perkančioji organizacija konkurencinio dialogo dalyviams gali nustatyti prizus ir pinigines išmokas, kurios kompensuotų bent dalį išlaidų, patirtų rengiant pasiūlymus (sprendinius), siekiant paskatinti kuo daugiau dalyvių pateikti kokybiškus pasiūlymus.

III. PASIRUOŠIMAS KONKURENCINIAM DIALOGUI

12. Pagrindiniai aspektai, kurie turi būti apsvarstyti, prieš pirkimą pradedant konkurencinio dialogo būdu (jei jie nebuvo apsvarstyti ankstesnėse stadijose, pavyzdžiui, atliekant viešojo ir privataus sektorių partnerystės projekto galimybių studiją):

12.1. nustatyti ir įvardinti informaciją, kuriai bus taikomi konfidencialumo reikalavimai, apsaugantys tiek perkančiosios organizacijos, tiek tiekėjų interesus. Tokią informaciją sudaro visų pirma komercinė (gamybinė) paslaptis ir konfidencialieji pasiūlymų aspektai;

12.2. atsižvelgiant į kandidato ryšius su perkančiąja organizacija, jo veiklą kitose viešojo sektoriaus srityse, perkančioji organizacija turi nustatyti reikalavimus kandidatams, kurių dalyvavimas pirkime gali sukelti interesų konfliktą. Pavyzdžiui, asmuo, atlikęs su viešuoju darbu, prekių ar paslaugų pirkimu susijusį tyrimą, bandymus, studiją ar juos vystęs, šio viešojo pirkimo procedūroje gali būti įgijęs konkurencinį pranašumą kitų dalyvių atžvilgiu, todėl perkančioji organizacija gali nustatyti, kad tokio dalyvio prašys įrodymų, kad jis dėl to neįgijo nepagrįsto pranašumo, kuris galėtų iškraipyti normalias konkurencijos sąlygas².

12.3. pagrindiniai techninės specifikacijos elementai, kurie labiau apibrėžia galutinį rezultatą nei priemonės, reikalingas tam rezultatui pasiekti, t. y. perkančioji organizacija turi siekti apibrėžti ar nustatyti pirkimo objekto techninę specifikaciją ne nurodydama konkrečius parametrus (*pavyzdžiui, statybinių medžiagų struktūrą ir išmatavimus, tam tikrų prietaisų charakteristikas*), o apibūdindama norimą rezultatą.

12.4. sutarties trukmė;

12.5. pirkimo procedūros vykdymo terminai (turi būti nustatyti realūs terminai, per kurį tiekėjai galės paruošti dokumentus ir atsakymus į paklausimus). Terminai turi tenkinti abi

² 2005 m. kovo 3 d. Europos Teisingumo Teismo sprendimas sujungtose bylose C-21/03 ir C-34/03).

puses, juos nustatant, turi būti atsižvelgiama į tiekėjų interesus, pirkimo sudėtingumą, pirkimo objekto vietą ir pan., bet jie turi būti ne per ilgi, kad nepadidėtų pasiūlymų rengimo ir pateikimo kaštai;

12.6. planuojamo pirkimo vertė. Šią vertę sudaro pagal Viešųjų pirkimų įstatymo 9 straipsnį ir Viešųjų pirkimų tarnybos prie Lietuvos Respublikos Vyriausybės direktoriaus 2003 m. vasario 26 d. įsakymu Nr. 1S-26 patvirtintą Numatomo viešojo pirkimo vertės nustatymo metodiką (Žin., 2003, Nr. [22-949](#); 2006, Nr. [12-454](#)) (aktualią jos redakciją) apskaičiuota pirkimo vertė, atsižvelgiant į tokius aspektus, kaip visas sutarties pasirinkimo ir pratęsimo galimybes, numatomus prizus ar kitas pinigines išmokas kandidatams ar dalyviams;

12.7. minimalūs tiekėjo techniniai ir profesiniai, teisės versti veikla, finansiniai, ekonominiai reikalavimai;

12.8. kvalifikacinės atrankos kriterijai. Reikalavimai turi būti nustatomi tokie, kad projektas keltų tų tiekėjų susidomėjimą, kurie kvalifikuotai padėtų perkančiajai organizacijai identifikuoti jos poreikius bei būdus, kaip tuos poreikius galima įgyvendinti. Kvalifikacinės atrankos kriterijai nustatomi Viešųjų pirkimų įstatymo 35–38 straipsnių pagrindu, taip pat atsižvelgiant į Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2003 m. spalio 20 d. įsakymu Nr. 1S-100 patvirtintas Tiekėjų kvalifikacijos vertinimo metodines rekomendacijas (Žin., 2003, Nr. [103-4623](#)) (aktualią jų redakciją);

12.9. kiek kandidatų perkančioji organizacija pakvies dalyvauti konkurencinio dialogo procedūroje;

12.10. kokios bendravimo priemonės pirkimo metu bus naudojamos;

12.11. vertinimo kriterijai ir parametrai bei jų taikymo metodikos. Nustatant vertinimo kriterijus, perkančioji organizacija turi žinoti, kad ji turi pareigą kuo detaliau išdėstyti ne tik pagrindinius kriterijus, bet ir parametrus pasiūlymų vertinimui (kaina, techniniai privalumai, aplinkosaugos charakteristikos ir kt.), ir jų lyginamuosius svorius, o jei lyginamųjų svorių neįmanoma nustatyti iš anksto, vietoj to perkančioji organizacija gali nurodyti kriterijus mažėjančia svarbos tvarka. Perkančioji organizacija turi būti pasirėngusi pagrįsti kriterijų pasirinkimą ir jų svorius atsižvelgiant į nediskriminavimo ir proporcingumo principus;

12.12. kokie reikalavimai subtiekejams, jei tokie bus;

12.13. kiek leidžiama pateikti sprendinių (kurių pagrindu bus teikiami pasiūlymai galutiniai) viename pasiūlyme;

12.14. ar leidžiama pateikti alternatyvius pasiūlymus (apsvarstant, ar reikalinga skatinti inovacijas, ar reikia palengvinti pasiūlymų palyginamumą ir įvertinti kokybės ir kainos santykį, leidimo pateikti alternatyvius sprendinius įtaką dalyvių pasiūlymų rengimo išlaidoms). Jei alternatyvūs pasiūlymai bus priimami, perkančioji organizacija turi apsvastyti (ir vėliau nustatyti pirkimo dokumentuose) minimalius reikalavimus, kuriuos turi atitikti alternatyvūs pasiūlymai, ir konkrečius jų pateikimo reikalavimus;

12.15. reikalavimai ūkio subjektų grupei (*pavyzdžiui, reikalavimas dalyviui – ūkio subjektų grupei, su kuriuo bus pasirinkta sudaryti sutartį, – įkurti atskirą juridinį asmenį*);

12.16. kokie sutarties vykdymo etapai;

12.17. bendras rinkos įvertinimas, kurio tikslas gali būti suprantamas kaip siekimas perkančiajai organizacijai prieš skelbiant apie pirkimą atsakyti į klausimus: kokie tiekėjai, atsižvelgiant į projekto vertę, techninius parametrus, sutarties trukmę, inovacijas ir kt., galėtų susidomėti siūlomu projektu; ar bus sudaryta pakankama konkurencija, atsižvelgiant į minimaliai reikalaujamą dalyvių skaičių; kokia perkančiosios organizacijos reputacija tarp tiekėjų; kas padrasintų ar atgrasintų tiekėjus nuo dalyvavimo projekte, turint omenyje sutarties trukmę, vykdymo priemones, vertinimo kriterijus, sutarties sąlygas, biudžetą, numatomas rizikas, atidėjimo galimybes ir pan.); kokie sutarties ar vertinimo kriterijai veiktų kaip kliūtis dalyvauti tiekėjams arba priverstų tiekėjus, įvertinant šią riziką, įskačiuoti tai į pasiūlymų kainas;

12.18. kaip perkančioji organizacija vykdys dialogo stadiją, t.y. :

12.18.1. ką perkančioji organizacija nori aptarti su kandidatais dialogo stadijos metu?

12.18.2. kiek pakopų bus dialoge?

12.18.3. kokie atskirų pakopų tikslai?

12.18.4. kokie metodai dialogo metu bus naudojami?

12.18.5. ar gali perkančioji organizacija eliminuoti kai kuriuos sprendinius pirminiuose pasiūlymuose ir jei taip – kokiomis aplinkybėmis? *(Jeigu sprendinių atrinkimui reikia specialių žinių, perkančioji organizacija į viešojo pirkimo komisijos gali pakviesti ekspertus, galinčius konsultuoti su viešojo pirkimo objektu susijusiais klausimais);*

12.18.6. ar perkančioji organizacija mokės tiekėjams dialogo metu už jų bendradarbiavimą dialoge?

12.18.7. kaip, atsižvelgiant į Viešųjų pirkimų įstatymo 41 straipsnio nuostatas, perkančioji organizacija užtikrins informacijos pateikimą tiekėjams?

12.18.8. kaip bus užtikrinami konfidencialumo reikalavimai?

12.18.9. kada perkančioji organizacija turi paskelbti dialogo pabaigą?

12.18.10. kokia forma bus pakviesti tiekėjai pateikti galutinius pasiūlymus?

12.18.11. koks bus skirtas terminas tiekėjams pateikti galutinius pasiūlymus?

IV. KONKURENCINIO DIALOGO ATLIKIMAS

13. Pagrindinės konkurencinio dialogo stadijos:

13.1. pasiruošimas;

13.2. techninės specifikacijos projekto paskelbimas (jeigu ji rengiama);

13.3. skelbimo paskelbimas;

13.4. paraiškų pateikimas;

13.5. kvalifikacijos patikrinimas ir kvalifikacinė atranka;

13.6. kvietimas pateikti pasiūlymus;

13.7. dialogas;

13.8. galutiniai pasiūlymai;

13.9. po pasiūlymų pateikimo – paaiškinimai, patikslinimai;

13.10. ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo atranka ir laimėtojo nustatymas;

13.11. sutarties atidėjimo terminas (periodas, kai negalima sudaryti sutarties);

13.12. sutarties pasirašymas;

13.13. konkurencinio dialogo procedūrų ataskaita;

13.14. skelbimas apie sutarties sudarymą;

13.15. sutarties vykdymas;

13.16. sutarties užbaigimas;

13.17. įvykdytos ar nutrauktos sutarties ataskaita.

14. Apsvarsčiusi III skyriuje nurodytus pasiruošimo pirkimui konkurencinio dialogo būdu aspektus, perkančioji organizacija Viešųjų pirkimų įstatymo 22 ir 23 straipsniuose nustatyta tvarka skelbia apie pirkimą, nurodydama savo poreikius ir reikalavimus pačiame skelbime ir (ar) aprašomajame dokumente.

15. Skelbime apie pirkimą perkančioji organizacija, vadovaudamasi Viešųjų pirkimų įstatymo 28 straipsnio nuostatomis, nustato paraiškų dalyvauti konkurenciniame dialoge pateikimo terminą, kuris negali būti trumpesnis kaip 37 dienos nuo skelbimo išsiuntimo iš Viešųjų pirkimų tarnybos dienos. Šis terminas gali būti sutrumpintas 7 dienomis, jeigu skelbimas apie pirkimą perduodamas elektroninėmis priemonėmis.

16. Perkančioji organizacija, siekdama atrinkti tuos tiekėjus, kurie atitinka pirkimo dokumentuose keliamus minimalius kvalifikacinius reikalavimus ir galės pateikti tinkamą pasiūlymą, Viešųjų pirkimų įstatymo 53 straipsnyje nustatyta tvarka vykdo kvalifikacinės atrankos procedūrą.

17. Perkančioji organizacija skelbime apie pirkimą nurodo objektyvius ir nediskriminacinius kriterijus ir taisykles, kurias ji ketina taikyti atrinkdama kandidatus, mažiausią kviečiamų dialogo kandidatų skaičių, kuris negali būti mažesnis kaip 3 kandidatai,

ir, jei reikia, didžiausią jų skaičių.

18. Perkančioji organizacija atrinktus kandidatus Viešųjų pirkimų įstatymo 54 straipsnyje nustatyta tvarka kviečia pradėti konkurencinį dialogą, kad būtų galima išsiaiškinti ir nustatyti priemones, geriausiai atitinkančias perkančiosios organizacijos poreikius. Konkurencinio dialogo su pasirinktais kandidatais metu perkančioji organizacija gali aptarti visas pirkimo sąlygas. Perkančioji organizacija dialogo turi kviešti ne mažiau kandidatų, negu perkančiosios organizacijos nustatytas mažiausias jų skaičius. Jei minimalius kvalifikacijos reikalavimus atitinkančių kandidatų skaičius yra mažesnis už nurodytą skelbime apie pirkimą, perkančioji organizacija gali tęsti procedūrą ir kviešti dialogo visus paraiškas pateikusius ir minimalius kvalifikacinius reikalavimus atitinkančius kandidatus. Šios procedūros metu perkančioji organizacija negali kviešti dalyvauti pirkime kitų, paraiškų nepateikusių tiekėjų arba kandidatų, kurie neatitinka minimalių kvalifikacijos reikalavimų.

19. Prie kvietimo pridedama techninės specifikacijos, aprašomojo dokumento ar kitų pirkimo dokumentų kopija arba pateikiama nuoroda, kur galima su jais susipažinti, jei perkančioji organizacija sudaro galimybę elektroninėmis priemonėmis be apribojimų ir tiesiogiai šio įstatymo nustatyta tvarka susipažinti su visais pirkimo dokumentais. Be to, kvietime dalyvauti dialoge turi būti nurodyta:

19.1. kur yra paskelbtas skelbimas apie pirkimą;

19.2. dialogo pradžios data, laikas ir adresas, dialogo metu vartojama kalba ar kalbos;

19.3. kokius perkančiosios organizacijos nustatytus kvalifikaciją įrodančius dokumentus turi pateikti tiekėjai;

19.4. pasiūlymų vertinimo tvarka, vertinimo kriterijai, vertinimo kriterijų lyginamasis svoris ir, jei reikia, šių kriterijų reikšmingumas mažėjančia tvarka, jei jie nebuvo nurodyti skelbime apie pirkimą ar aprašomajame dokumente;

19.5. kita, perkančiosios organizacijos nuomone, reikalinga informacija.

20. Kai pirkimo dokumentus turi ne perkančioji organizacija, o įgaliotoji organizacija, kvietime nurodomas adresas, kuriuo galima kreiptis tų dokumentų, ir atitinkamais atvejais galutinis terminas, kada tokių dokumentų galima prašyti.

21. Pirminiai tiekėjų siūlomi sprendiniai turi būti pateikiami tokios pačios formos, kaip bus pateikiami galutiniai pasiūlymai tam, kad juos vėliau būtų galima palyginti. Pirminiai tiekėjų siūlomi sprendiniai neturi būti naudojami kaip kandidatų eliminavimo priemonė, siekiant kuo ilgiau išlaikyti konkurencinę įtampą ir tiekėjų dalyvavimo suinteresuotumą.

22. Perkančioji organizacija konkurencinio dialogo metu gali nustatyti vieną po kitos einančias pakopas, kad būtų galima, remiantis skelbime apie pirkimą ar aprašomajame dokumente nurodytais kriterijais, mažinti konkurencinio dialogo metu aptariamų sprendinių skaičių. Skelbime apie pirkimą arba aprašomajame dokumente turėtų būti nurodyta, ar bus pasinaudota šia galimybe.

23. Prieš pradėdama dialogo stadiją perkančioji organizacija turi apsvarstyti visus klausimus, kurie turi būti išspręsti iki galutinių pasiūlymų pateikimo.

24. Siekiant užtikrinti dialogo stadijos skaidrumą, efektyvumą ir konkurencingumą, perkančioji organizacija turi:

24.1. informuoti tiekėjus, kaip bus vykdomas dialogas, įskaitant tai, kokia informacija bus laikoma konfidencialia, kaip bus taikomas lygiateisiškumo principas kiekvienam tiekėjui (susitikimų dažnumas, įrašinėjimas, vykdymas ir pan.);

24.2. atlikti personalo apmokymus, kaip vykdyti konkurencinį dialogą;

24.3. nustatyti galutinių pasiūlymų vertinimo metodiką.

25. Dialogą perkančioji organizacija gali vykdyti šiais būdais:

25.1. per visą dialogą sukurti vieną tinkamiausią sprendinį, kuris sudarytas pagal geriausius visų kitų pasiūlymų sprendinius. Įprastai perkančioji organizacija, atsižvelgdama į konfidencialumo reikalavimus, negali be dialoge dalyvaujančio kandidato sutikimo atskleisti kitiems dalyviams jo siūlomų sprendinių, todėl, norėdama taikyti šį dialogo stadijos vykdymo būdą, skelbime apie pirkimą arba aprašomajame dokumente ji nurodo, kad kvietimo dalyvauti

dialoge priėmimas reiškia sutikimą kitiems dalyviams atskleisti jo siūlomų sprendinius;

25.2. kviesdama pateikti neįpareigojančius pasiūlymus, kurie vėliau tikslinami, kol gaunamas geriausias kiekvieno jų variantas;

25.3. dialogas vykdomas etapais: dialogo metu pradžioje aptariami techniniai, paskui finansiniai klausimai;

25.4. pradedama nuo pirminio perkančiosios organizacijos pateikto sprendinio ir dalyviai kviečiami to sprendinio komentavimui dialogo būdu.

26. Yra galimi du dialogo vykdymo metodai: konsultacinis dialogas ir tiriamasis dialogas. Konsultacinis dialogas – tai toks būdas, kai perkančioji organizacija, vadovaudamasi savo parengtu projektu, klausia patarimų iš tiekėjų, kaip ir kokiomis priemonėmis galėtų būti jis įvykdytas. Šiuo atveju perkančioji organizacija reikalauja iš tiekėjų tokiu būdu ne pateikti savo sugalvotus projektus, o pateikti alternatyvius sprendimus, kokių būdu jau sugalvota perkančiosios organizacijos priemonė (projektas) bus įgyvendinti. Tuo tarpu tiriamojo dialogo metu vadovaujasi kandidatų parengtais pasiūlymais ir dialogas prasideda perkančiajai organizacijai apibrėžiant savo tikslus bei norimus pasiekti rezultatus, nepateikiant konkrečių detalių. Tokiu būdu tiekėjai pirmiausia pateikia bendrus pasiūlymus, kurie vėliau tikslinami, tobulinami tol, kol bus pasiektas tinkamiausias variantas.

27. Kol bus išrinktas geriausias pasiūlymas, šioje (dialogo) stadijoje perkančioji organizacija dar gali atlikti tokius veiksmus: išspręsti likusias neaiškias sutarties nuostatas – to nebegalima bus padaryti po to, kai bus nustatytas laimėtojas; apibrėžti, kas sudaro pagrindinius pasiūlymo aspektus; siaurai apibrėžti aplinkybes, kurioms esant, pagrindiniai pasiūlymo aspektai gali būti keičiami; apibrėžti galimų pasiūlymų pakeitimų apimtį esant tam tikroms aplinkybėms; užtikrinti, kad pasiūlymų paaiškinimas, patikslinimas, pataisymas vyktų tik perkančiosios organizacijos iniciatyva – t. y. tiekėjai negali tuo pasinaudoti, norėdami pagerinti savo pasiūlymų sąlygas. Perkančioji organizacija tęsia dialogą tol, kol ji gali nustatyti jos poreikius atitinkantį vieną ar kelis sprendinius, jei reikia, prieš tai juos palyginusi.

28. Perkančioji organizacija, vedama dialogą, turi laikytis šių sąlygų:

28.1. dialogą vesti su kiekvienu tiekėju atskirai;

28.2. tretiesiems asmenims neatskleisti jokios iš tiekėjo gautos informacijos be šio sutikimo, taip pat informuoti tiekėjo apie susitarimus, pasiektus su kitais tiekėjais;

28.3. visiems dalyviams turi būti taikomi vienodi reikalavimai, suteikiamos vienodos galimybės ir pateikiama vienoda informacija;

28.4. dialogo eiga turi būti protokoluojama. Dialogo protokolą pasirašo Komisijos pirmininkas ir dalyvio, su kuriuo vestas dialogas, įgaliotas atstovas.

29. Perkančioji organizacija, baigusi dialogo stadiją, apie tai praneša dalyvavusiems tiekėjams ir prašo pateikti galutinius pasiūlymus tų tiekėjų, kurių sprendiniai atitiko perkančiosios organizacijos poreikius. Tiekėjams, kurie nekviečiami pateikti pasiūlymo, pranešama, kokie sprendiniai pasirinkti, nurodomos esminės jų pasirinkimo priežastys. Galutiniai pasiūlymai rengiami dialogo metu pateiktų ir patikslintų sprendinių pagrindu. Šie pasiūlymai turi apimti visus būtinus ir pirkimui atlikti reikalingus elementus. Perkančioji organizacija dalyvių gali prašyti galutinius pasiūlymus paaiškinti, patikslinti ir smulkiai apibūdinti, tačiau toks paaiškinimas, patikslinimas, smulkus apibūdinimas arba papildoma informacija negali pakeisti pasiūlymo esmės arba dalyvavimo dialoge reikalavimų, iškreipti ar apriboti konkurencijos ir diskriminuoti tiekėjų.

30. Ypatingai sudėtingų pirkimų atveju galutinių pasiūlymų parengimui rekomenduojama skirti 6–8 savaites.

31. Perkančioji organizacija įvertina pateiktus pasiūlymus pagal kriterijus, nurodytus skelbime apie pirkimą ar aprašomajame dokumente, ir pasirenka ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą. Perkančioji organizacija gali prašyti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą pateikusio tiekėjo paaiškinti pasiūlymo aspektus arba patvirtinti pasiūlyme pateiktus įsipareigojimus su sąlyga, kad dėl to nebus atlikti esminiai pasiūlymo pokyčiai ar pakeisti

kvietimo pateikti pasiūlymą reikalavimai ir tai nesukels pavojaus iškreipti konkurenciją ar neturės įtakos diskriminacijai atsirasti.

32. Esminiai pasiūlymo pokyčiai turi būti suprantami kaip tokie, kurie pakeičia tiekėjų galutinių pasiūlymų sąlygas, tokias kaip:

32.1. apmokėjimo mechanizmas ir mokėjimo grafikas;

32.2. kainodaros taisyklės ir galutinė kaina;

32.3. sutarties apimtis;

32.4. sutarties trukmė ir sutarties vykdymo grafikai;

32.5. sutarties vykdymo vieta, būdas ir sąlygos;

32.6. techninė specifikacija ir pan.

33. Perkančioji organizacija negali sudaryti viešojo pirkimo sutarties, kol nesibaigė sutarties atidėjimo laikotarpis, nustatytas Viešųjų pirkimų įstatyme.
