

**Vilniaus universiteto Teisės fakulteto**

**Privatinės teisės katedra**

Editos Barkauskaitės,

V kurso, komercinės teisės

studijų šakos studentės

**Magistro darbas**

**Konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymas viešojo ir privataus  
sektorius partnerystės projektuose**

Vadovas: doc. dr. Deividas Soloveičik

Recenzentas: dr. Laurynas Didžiulis

Vilnius

2016

## **Turinys**

Įvadas .....	4
<b>1. VPSP PROJEKTAI LIETUVOJE: TEISINIS REGLAMENTAVIMAS IR ESAMA PROJEKTŲ VYKDYMO PATIRTIS .....</b>	<b>8</b>
1.1. VPSP projektų poreikį sąlygojančios priežastys .....	8
1.2. VPSP projektų rengimo ir įgyvendinimo patirtis Lietuvoje.....	9
1.3. Faktoriai, tikėtina galintys palengvinti VPSP projektų vykdymą Lietuvoje.....	12
<b>2. KONKURENCINIO DIALOGO VIETA VPSP SISTEMOJE .....</b>	<b>14</b>
2.1. VPSP formos ir tipai .....	14
2.2. VPSP stadijos .....	19
2.3. Privataus subjekto atrankos vykdymo būdai .....	21
2.4. VŽPP sutartims taikytino teisinio reglamentavimo tinkamumas .....	22
<b>3. KONKURENCINIO DIALOGO TAIKYMAS VPSP PROJEKTUOSE.....</b>	<b>29</b>
3.1. Konkurencinio dialogo taikymo sąlygos .....	30
3.2. Direktyva 2014/24/ES priimti pakeitimai .....	31
3.3. Konkurencinis dialogas: vykdymo tvarka.....	33
3.4. Privataus subjekto atrankos vykdymo būdai: taikymo sąlygos, tinkamumas VPSP projektų vykdymui .....	40
3.4.1. Konkurencinis dialogas v. skelbiamos derybos.....	41
3.4.2. Sąlygos nulėmusios konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, pasirinkimą, Lietuvoje vykdytuose projektuose.....	42
3.5. Konfidencialumo užtikrinimas vykdant VŽPP projektus konkurencinio dialogo būdu.....	45
3.5.1. Valdžios subjekto pateikiamos konfidencialios informacijos apsaugos teisinės prielaidos .....	46
3.5.2. Privataus subjekto pateikiamos konfidencialios informacijos apsaugos teisinės prielaidos .....	47
<b>4. KONKURENCINIO DIALOGO TEISINIS REGLAMENTAVIMAS EUROPOS SĄJUNGOJE .....</b>	<b>49</b>
4.1. VPSP sutarčių sudarymui aktualus teisinis reglamentavimas.....	49
4.2. Konkurencinio dialogo pakeitimai perkeliant Direktyvą 2004/18/EB.....	52
<b>5. KONKURENCINIO DIALOGO TAIKYMO PROBLEMOS BEI PRANAŠUMAI...54</b>	<b>54</b>
5.1. Konkurencinio dialogo taikymo privalumai .....	54
5.2. Konkurencinio dialogo taikymo problemos .....	56
5.3. Teisinio reglamentavimo pakeitimai, sudarantys sąlygas efektyviau taikyti konkurencinį dialogą.....	58
Išvados .....	61

Literatūros saraksts.....	63
Santrauka.....	70
Summary .....	71

## Ivadas

**Nagrinėjamos temos aktualumas.** Konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymo organizuojant viešojo ir privataus sektorių partnerystės (toliau – VPSP) projektus tema yra itin aktuali bei reikšminga dėl šių priežasčių: (i) dėl egzistuojančio viešo intereso (VPSP projektai yra strategiškai, ekonomiškai ir teisiškai reikšmingi visai visuomenei) svarbu, jog privatus subjektas būtų atrinktas tokiu būdu, kuris užtikrintų geriausią „vertę už pinigus“ (angl. *value for money*), todėl itin aktualu išanalizuoti, ar konkurencinis dialogas yra pakankamai efektyvi priemonė šiam tikslui pasiekti, (ii) konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, yra retai naudojamas VPSP projektuose Lietuvoje<sup>1</sup> bei kitose Europos Sąjungos valstybėse<sup>2</sup>, todėl svarbu išanalizuoti tokį neveikimą (konkretnio dialogo nenaudojimą) sąlygojančias priežastis bei pateikti pasiūlymus / pakeitimus, kurie užtikrintų šio būdo pasirinkimą VPSP projektų vykdymui, (iii) Lietuvoje iki šiol nėra analizuotas konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, jo taikymo efektyvumas ir naudingumas, nėra parengtos jokios lyginamosios analizės, vertinant šio pirkimo būdo ir kitų galimų pirkimų būdų santykinis pranašumas bei trūkumus<sup>3</sup>, (iv) Europos Sąjungos ir nacionaliniu valstybių narių mastu yra priimti atitinkami teisės aktai, reglamentuojantys VPSP projektų rengimą, todėl itin aktualu, ar šis teisinis reglamentavimas yra pakankamas ir tinkamas sėkmingam VPSP projektų įgyvendinimui ir (jei reikalingi), kokie turėtų būti priimti teisės aktų pakeitimai, užtikrinantys konkurencinio dialogo naudojimo efektyvumą.

**Darbo tikslas ir uždaviniai.** Šio darbo tikslas yra išanalizuoti konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymo VPSP projektuose aspektus, išskiriant šio pirkimo būdo taikymo privalumus bei pagrindines problemas, kylančias atrenkant kandidatus bei

---

<sup>1</sup> Remiantis VšĮ „Investuok Lietuvoje“ pranešime „VPSP Lietuvoje aplinkos ir perspektyvų apžvalga“ pateikiamais duomenimis, iš viso Lietuvoje yra įgyvendinti 42 VPSP projektai: 39 atvejais privačiam subjektui buvo suteikta koncesija, 3 atvejais įgyvendinta valdžios ir privataus subjektų partnerystė (visais atvejais pirkimas vykdytas konkurencinio dialogo būdu).

<sup>2</sup> Europos VPSP ekspertizės centro (angl. *European PPP Expertise Center*) atliktų tyrimų duomenys atskleidė, kad tik 60 proc. respondentų pranešė naudojantys konkurencinį dialogą dažnai, 12 proc. respondentų teigė, kad jie naudojo konkurencinį dialogą bent kartais ir 28 proc. teigė, kad jie niekada nenaudojo konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, savo VPSP projektuose.

<sup>3</sup> Pavyzdžiui, Ž. Šutavičienės 2011 m. spalio 11 d. moksliniame straipsnyje „Viešojo ir privataus sektorių partnerystės poreikis ir galimybės Lietuvoje“ analizuota, ar VPSP projektai reikalingi Lietuvoje, ar politinė valia sudaro teisinę prielaidą tokių projektų plėtrai, Ž. Šutavičienės 2013 m. daktaro disertacijoje „Kapitalo valstybinis reguliavimas, įgyvendinant viešojo ir privataus sektorių partnerystę“ analizuotos VPSP teisinio instituto formavimosi galimybės, Valančiaus M. magistro darbe „Viešojo ir privataus sektorių partnerystės (viešosios privačios partnerystės (VPP)) teisinės formos Lietuvos Respublikoje“ analizuojama valdžios ir privataus subjekto partnerystė, kaip teisinis institutas, tačiau nei viename moksliniame darbe nėra atskirai pasisakyta dėl konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymo VPSP projektų metu efektyvumo.

sudarant VPSP projektų įgyvendinimo sutartis. Darbe taip pat bus analizuojamas aktualus teisinis reglamentavimas, įtvirtinantis konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymo sąlygas ir tvarką bei analizuojamas šio teisinio reglamentavimo pritaikomumas VPSP projektų privataus subjekto atrankos etapo vykdymui.

**Darbo objektas ir metodai.** Darbe nagrinėjamas objektas yra konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, jo pritaikomumas ir efektyvumas organizuojant VPSP projektus, teisės aktuose nustatyta šio pirkimo būdo vykdymo tvarka bei sąlygos. Dėl ribotos darbo apimties (atsižvelgiant į kiekvienos Europos Sąjungos valstybės narės nacionalinių teisės aktų ypatumus bei specifiką, kurie reikalautų atitinkamos papildomos analizės), darbe plačiausiai bus aptariamas konkurencinio dialogo taikymas Lietuvos VPSP projektuose bei VPSP projektų įgyvendinimo konkurencinio dialogo būdu patirtis Lietuvoje. Tačiau, nepaisant objekto apribojimo Lietuvos mastu, darbe papildomai bus išskiriami bei apibendrinami ir kitų Europos Sąjungos valstybių nurodomi konkurencinio dialogo taikymo VPSP projektuose trūkumai bei pranašumai.

Darbe naudojami metodai:

- analizės. Analizės metodo pagalba darbe analizuojama VPSP, jos formos, tipai, siekiant nustatyti konkurencinio dialogo vietą šiame teisiniame institute bei paskirtį, taip pat naudojantis šiuo metodu tiriama konkurencinio dialogo vykdymo tvarka (jį sudarančios stadijos / etapai), kokioms sąlygoms egzistuojant analizuojamas pirkimo būdas gali būti pasirenkamas VPSP projektų organizavimui bei kokie yra šio pirkimo būdo taikymo privalumai ir trūkumai;
- kritinės analizės. Šio metodo pagalba siekiama nustatyti konkurencinio dialogo taikymo problemas, tokių problemų galimas atsiradimo priežastis ir pateikti tikėtinas teisinio reglamentavimo spragas;
- loginis–analitinis. Šis metodas, kaip loginio mąstymo procesas, taikomas siekiant sukonkretinti, išskirti reikšmingiausias bei dažniausiai pasitaikančias praktikoje konkurencinio dialogo taikymo problemas, taip pat šis metodas naudojamas formuojant atitinkamas apibendrinamąsias konkurencinio dialogo taikymo išvadas;
- lyginamasis. Metodas taikomas lyginant atskirus VPSP privataus subjekto atrankos procedūros atlikimo būdus, ypatingai kreipiant dėmesį į skelbiamų derybų ir konkurencinio dialogo palyginimą (kadangi šie būdai yra faktiškai vieninteliai tinkami sudėtingų ir kompleksinių VPSP projektų atlikimui).

**Darbo originalumas.** Darbas yra išskirtinis ir originalus, kadangi iki šiol teisės literatūroje buvo tik bendrais bruožais aptariama, kas yra VPSP projektai, šių projektų poreikį sąlygojančios priežastys, VPSP formos, tipai, stadijos, tačiau faktiškai nėra atlikta jokios detalios analizės, aptariant konkurencinio dialogo trūkumus, pranašumus, šio būdo pritaikomumą VPSP projektų organizavimui. Viešai prieinamuose šaltiniuose galima rasti tik metodinės medžiagos, susijusios su konkurencinio dialogo vykdymu, tačiau jokios teisinės šio instituto analizės Lietuvos mastu nėra atlikta. Taip pat svarbu pastebėti, kad mokslinėje literatūroje nėra nagrinėtas klausimas, ar išvis privataus subjekto atrankai VPSP projektų metu yra galimas viešųjų pirkimų būdų (*inter alia* konkurencinio dialogo) naudojimas, ar vis dėlto privataus subjekto atranka VPSP projektų įgyvendinimo metu turėtų būti reglamentuota atskiruose teisės aktuose.

**Svarbiausi šaltiniai.** Svarbiausi šaltiniai, kuriais bus remiamasi analizuojant konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymą VPSP projektuose:

- a) VPSP reglamentuojantys teisės aktai: (i) Lietuvos nacionaliniai teisės aktai - LR Investicijų įstatymas<sup>4</sup>, LR Viešųjų pirkimų įstatymas (toliau – VPĮ)<sup>5</sup>, LR Koncesijų įstatymas<sup>6</sup>; (ii) Europos Sąjungos teisės aktai - 2004 m. kovo 31 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2004/18/EB dėl viešojo darbų, prekių ir paslaugų pirkimo sutarčių sudarymo tvarkos derinimo (toliau – Direktyva 2004/18/EB), 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2014/24/ES dėl viešųjų pirkimų, kuria panaikinama Direktyva 2004/18/EB (toliau – Direktyva 2014/24/ES);
- b) moksliniai straipsniai, kuriuose analizuojama kitų šalių patirtis bei konkurencinio dialogo taikymo privalumai ir trūkumai. Teikiant atitinkamas išvadas daugiausia remtasi šiais moksliniais darbais: „*Competitive Dialogue in EU Procurement*”. Edited by Arrowsmith, Sue; Treumer, Steen<sup>7</sup> bei Europos VPSP ekspertizės centro (angl. *European PPP Expertise Center*) parengtu pranešimu „*Procurement of PPP and the use of Competitive Dialogue in Europe. A review of public sector practises across the EU*“<sup>8</sup>;

---

<sup>4</sup> Lietuvos Respublikos investicijų įstatymas. Valstybės žinios, 1999, Nr. 66-2127.

<sup>5</sup> Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas. Valstybės žinios, 2005, Nr. 4-102.

<sup>6</sup> Lietuvos Respublikos koncesijų įstatymas. Valstybės žinios, 2003, Nr. 70-3163.

<sup>7</sup> *Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen. Cambridge University Press, 2012.

<sup>8</sup> *Procurement of PPP and the use of Competitive Dialogue in Europe. A review of public sector practises across the EU*. European PPP Expertise Center, 2010.

- c) Centrinės projektų valdymo agentūros (toliau – CPVA) parengti metodiniai dokumentai ir rekomendacijos, kuriuose detalai apibendrinta bei analizuota konkurencinio dialogo atskirų stadijų vykdymo tvarka;
- d) konkrečių Lietuvoje vykdytų VPSP projektų galimybių studijos<sup>9</sup>, kuriose analizuojamas konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, pasirinkimo VPSP projektuose tikslingumas.

---

<sup>9</sup> VšĮ „Investuok Lietuvoje“ parengta projekto „Kelio Vilnius – Utena rekonstrukcijos ir nuolatinės priežiūros projekto įgyvendinimo VPSP būdu“ galimybių studija (2013) ir UAB „Nacionalinių projektų rengimas“, UAB „Esika“ ir Advokatų kontoros „SORAINEN ir partneriai“ parengta projekto „Pravieniškių 1-ųjų pataisos namų teritorijoje esančių nenaudojamų pastatų rekonstravimo į kalėjimą ir ūkio priežiūros vykdymo projektas“ galimybių studija (2010).

# 1. VPSP PROJEKTAI LIETUVOJE: TEISINIS REGLAMENTAVIMAS IR ESAMA PROJEKTŲ VYKDYMO PATIRTIS

## 1.1. VPSP projektų poreikį sąlygojančios priežastys

VPSP, kaip teisinė kategorija, Lietuvoje vartojama neseniai, priėmus 2009 m. birželio 16 d. Lietuvos Respublikos investicijų įstatymo papildymus ir pakeitimus. Juose ši partnerystė apibrėžiama kaip „valstybės arba savivaldybės institucijos ir privataus subjekto įstatymuose nustatyti bendradarbiavimo būdai, kuriais valstybės arba savivaldybės institucija perduoda jos funkcijoms priskirtą veiklą privačiam subjektui, o privatus subjektas investuoja į šią veiklą ir jai reikalingą turtą, už tai gaudamas įstatymų nustatytą atlyginimą“<sup>10</sup>. Privačiam partneriui perduodamos veiklos – viešosios infrastruktūros, naujo arba perduoto valstybės ar savivaldybės turto projektavimas, statyba, rekonstravimas, remontas, atnaujinimas, valdymas ir priežiūra bei viešųjų paslaugų teikimas.

Pastaruoju metu VPSP projektų rengimo poreikis sparčiai didėja. Poreikio augimą ir didėjančią VPSP projektų vykdymo mastą, manytina, nulemia šios pagrindinės priežastys:

- investicijų poreikis viešajai infrastruktūrai ir viešosioms paslaugoms plėtoti bei vystyti (apleistos ligoninės, prasta kelių infrastruktūra, netinkamas energetinių išteklių panaudojimas ir kt.)<sup>11</sup>;
- valdžios sektorius turi nepakankamai finansinių išteklių projektų įgyvendinimui, be to, valdžios sektoriaus skolinimosi galimybės yra ribotos<sup>12</sup>, todėl VPSP projektai tenkina valdžios sektoriaus poreikius (infrastruktūra dabar, o mokėjimai – vėliau);
- VPSP – viena iš galimybių pritraukti privataus kapitalo investicijas į viešąjį sektorių ir panaudoti privataus sektoriaus kompetenciją, žinias bei gerąją patirtį<sup>13</sup>;

<sup>10</sup> Lietuvos Respublikos Seimo 2009 m. birželio 16 d. įstatymas Nr. XI-299 „Investicijų įstatymo 2, 4 straipsnių papildymo ir pakeitimo įstatymo papildymo ketvirtuoju skirsniu įstatymas“. Valstybės žinios. 2009, Nr. 77-3164.

<sup>11</sup> Vadovaujantis CPVA pateiktais duomenimis, 2015 / 2016 m. organizuotais VPSP projektais buvo siekiama gerinti kelių infrastruktūrą, skatinti turizmo veiklą, sudaryti geresnes sąlygas sportui, visuomenės laisvalaikio užmitimui, efektyvinti elektros naudojimą gatvių apšvietimui ir kt. [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-18]. Prieiga per internetą: < <http://www.ppplietuva.lt/vpsp-projektai/> >

<sup>12</sup> VIČKAČKIENĖ A. Viešojo ir privataus sektoriaus partnerystės projektų įgyvendinimas Lietuvoje – teisinė ir administracinė sistema. LR Finansų ministerija. 2010.

<sup>13</sup> Remiantis LR Finansų ministerijos pateiktais duomenimis, iš viso iki 2015 m. sausio 1 d. sudarytos 47 VPSP sutartys ir investuota 139 mln. EUR. Per 2014 metus investuota 15,8 mln. EUR – didžioji visų VPSP kapitalo investicijų dalis skirta Palangos aplinkkelio statybai. Remiantis pateiktais duomenimis, per



- geroji kitų valdžios subjektų VPSP projektų vykdymo patirtis Lietuvoje, leidžianti valdžios institucijoms remtis šiais pavyzdžiais, ir pačioms inicijuoti VPSP projektus;
- tobulėjantis teisinis reglamentavimas, numatantis ir detalizuojantis VPSP projektų rengimo, iniciavimo bei įgyvendinimo tvarką ir principus<sup>14</sup>.

Taigi, VPSP yra vienas iš būdų užtikinti ir plėtoti veiklas bei viešųjų paslaugų kokybę, neinvestavus ar sąlyginai mažai investavus valstybės ar savivaldybių lėšų. Tai turėtų būti vertinama kaip vienas didžiausių VPSP privalumų. Be to, VPSP pagalba yra užtikrinamos reikiamos ir tikslingos investicijos į viešąjį sektorių bei žymiai efektyvesnis valstybės ar savivaldybės lėšų valdymas. Privataus sektoriaus subjektui suteikiama galimybė užsitikrinti ilgalaikes pajamas, be to, įgyvendinant VPSP projektus, panaudojami privataus sektoriaus gebėjimai ir patirtis.

## 1.2. VPSP projektų rengimo ir įgyvendinimo patirtis Lietuvoje

Vertinant sąlygas VPSP projektų įgyvendinimui, Lietuva yra tarp lyderių Rytų Europoje: 1-oji – pagal VPSP sistemos reglamentavimo atitiktį tarptautinei praktikai, 2-oji pagal bendrą VPSP aplinką ir 3-oji pagal aiškiai apibrėžtą institucinę struktūrą<sup>15</sup>.

Šalyje yra priimti teisės aktai, reglamentuojantys atskirų VPSP tipų projektų organizavimo tvarką (LR Koncesijų įstatymas, LR Investicijų įstatymas, VPI ir kt.), taip pat yra priimta nemažai CPVA ir LR Viešųjų pirkimų tarnybos rekomendacijų, metodikų, taisyklių, leidžiančių greičiau perprasti VPSP projektų vykdymo specifiką. Šiuose teisės aktuose ir metodinėje medžiagoje yra detalizuoti atskiri VPSP tipai, jų organizavimo tvarka, subjektai, principai, kiti su VPSP susiję aspektai, metodinėje medžiagoje pateiktos pavyzdinės dokumentų formos, nurodomi praktiniai patarimai organizuojant ir įgyvendinant VPSP projektus.

---

ataskaitinius 2014 metus privatiems subjektams atlikti mokėjimai sudarė 10,7 mln. EUR, o viešojo sektoriaus subjektai gavo 4,3 mln. EUR pajamų [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-01-28]. Prieiga per internetą: < <https://finmin.lrv.lt/lt/veiklos-sritys/viesojo-ir-privataus-sektoriu-partneryste/statistika>>.

<sup>14</sup> 2009 m. LR Vyriausybė pradėjo nuosekliai ir sistemiškai skatinti VPSP taikymą – 2009 m. rugsėjo 16 d. priimtas LR Vyriausybės nutarimas „Dėl Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2003 m. rugsėjo 11 d. nutarimo Nr. 1160 „Dėl nacionalinės darnaus vystymosi strategijos patvirtinimo ir įgyvendinimo“ pakeitimo“, Nr. 1247, kuriame numatytas vienas iš Lietuvos darnaus vystymosi prioritetų ir principų yra - sustiprinti socialinį dialogą, įmonių socialinę atsakomybę, privataus ir viešojo sektorių partnerystę – skatinti jų bendradarbiavimą ir bendrą atsakomybę, kad būtų užtikrintas darnus vartojimas ir gamyba. Taip pat 2009 m. LR Vyriausybė priėmė nutarimą „Dėl viešojo ir privataus sektorių partnerystės“ Nr. 1480. Įgyvendinant šiuos nutarimus buvo priimti atitinkami teisės aktų pakeitimai, pvz. LR Investicijų įstatymo pakeitimai, LR Koncesijų įstatymo pakeitimai, CPVA įpareigota parengti metodines rekomendacijas, teikti konsultacijas valdžios ir privataus sektorių subjektams ir kt.

<sup>15</sup> *Evaluating the environment for public-private partnerships in Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States*. The Economist Intelligence Unit, 2013.

Be to, Lietuvoje yra centralizuotai veikianti ir VPSP kompetencijos centro funkcijas įgyvendinanti institucija - CPVA<sup>16</sup>, kuri rengia metodinę medžiagą, teikia pasiūlymus dėl teisės aktų pakeitimų bei aktyviai dalyvauja praktinėje viešųjų investicijų projektų įgyvendinimo VPSP būdu veikloje.

Taigi, galima daryti išvadą, kad šalyje yra tinkamai suformuoti ir teisės aktais reglamentuoti pagrindai VPSP projektų organizavimui bei vykdymui ir Lietuvoje turėtų būti sėkmingai vykdomi VPSP projektai. Tačiau praktinė projektų vykdymo patirtis pateikia priešingus duomenis.

Iš viso Lietuvoje yra įgyvendinti 42 VPSP projektai: 39 atvejais privačiam subjektui buvo suteikta koncesija, 3 atvejais įgyvendinta valdžios ir privataus subjektų partnerystė (toliau – VŽPP)<sup>17</sup>.

Tačiau šių projekto vykdymo patirtis apimties prasme yra nepastovi, pvz., 2011 / 2012 m. Lietuvoje praktiškai nebuvo organizuojamas / įgyvendinamas nei vienas VPSP projektas, tuo tarpu 2015-2016 m. yra / buvo rengiami ar jau įgyvendinami 25 VPSP projektai<sup>18</sup>. 17 projektų įgyvendinimo forma – koncesija, 8 projektų – VŽPP.

Taigi, atsižvelgiant į pastarųjų metų tendencijas, galima daryti išvadą, kad šalyje daugėja įgyvendinamųjų / planuojamų įgyvendinti VŽPP projektų.

Įvertinus vykdomų projektų objektus bei mastą, neabejotinai galima teigti, kad valstybėje VPSP būdu yra įgyvendinami vieni svarbiausių valstybei ir visuomenei projektų, kurie reikalauja itin didelių investicijų, pvz.: Kelio Vilnius-Utena projektas (projekto tikslas - rekonstruoti nepatenkinamos kokybės kelio Vilnius–Utena ruožus ir juos nuolat prižiūrėti užtikrinant kelio pralaidumą ir eismo saugumą, efektyvumą), maksimalūs valstybės / savivaldybės turiniai įsipareigojimai – 169.300.000 EUR (su PVM), Vilniaus mieste veikiančių teismų infrastruktūros sukūrimo ir priežiūros projektas (projekto tikslas - perkelti Lietuvos Aukščiausiąjį Teismą, Lietuvos apeliacinį teismą, Vilniaus apygardos teismą ir Nacionalinę teismų administraciją į visuomenei patogioje Vilniaus vietoje esančiame žemės sklype privataus subjekto pastatytą naują teismų administracinį pastatą, užtikrinant pakankamą reikalingų patalpų plotą ir efektyvų valstybės lėšų panaudojimą, privačiam subjektui perduodant pastato projektavimą,

---

<sup>16</sup> 2009 m. spalio 14 d. LR Vyriausybė priėmė nutarimą „Dėl metodinę ir konsultacinę pagalbą teikiančio viešojo juridinio asmens įgaliojimo ir jo funkcijų nustatymo“ Nr. 1290, kuriuo įgaliojo viešąją įstaigą CPVA teikti metodinę ir konsultacinę pagalbą koncesijų suteikimo klausimais ir rengiant ir įgyvendinant valdžios ir privataus subjektų partnerystės projektus.

<sup>17</sup> VŠĮ „Investuok Lietuvoje“ pranešimas tema „VPSP Lietuvoje: aplinkos ir perspektyvų apžvalga“, 2016.

<sup>18</sup> CPVA pateikiami duomenys [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-12]. Prieiga per internetą: <<http://www.ppplietuva.lt/vpsp-projektai/>>.

statybą, įrengimą, priežiūrą ir administravimą visą sutarties galiojimo laikotarpį), maksimalūs valstybės / savivaldybės turiniai įsipareigojimai – 56.000.000 EUR<sup>19</sup>.

Tačiau, nepaisant sėkmingai įgyvendinamų VPSP projektų, galima pastebėti, jog nemažai planuotų VPSP projektų yra nutraukiami, taip ir nepradėjus jų įgyvendinimo. Iš minėtų 25 pastaruoju metu įgyvendinamų / planuojamų įgyvendinti VPSP projektų, realiai šiuo metu yra įgyvendinami tik 4 projektai. Nemažai VPSP projektų pasibaigę pasiūlymų atmetimu, nutraukus pirkimą ir planuojant paskelbti naują konkursą, kiti projektai dar yra projekto rengimo ar privataus subjekto atrankos vykdymo stadijose.

Atsižvelgiant į VPSP projektų kompleksiskumą bei specifiškumą, autoriaus nuomone, galima būtų išskirti šias tikėtinas tokių projektų vykdymo nesėkmių priežastis:

- nepasitvirtina galimybių studijos / išankstinės analizės, teigiančios, jog projekto įgyvendinimas VPSP būdu būtų ekonomiškai pagrįstas;
- itin sudėtingas VPSP suteikimo procesas ir ilgas projekto derinimo etapas. Šis laiko trukmės aspektas, atsižvelgiant į nuolat besikeičiančią ekonominę situaciją atitinkamame sektoriuje, kelia riziką išaugti projekto kainai ir tinkamam projekto rezultato įgyvendinimui (kas taip pat gali būti viena iš galimybių studijoje pateiktų prielaidų nepasitvirtinimo priežasčių);
- netinkamai parengiamos konkurso sąlygos / nustatomi per aukšti, neproporcingi, specifiniai kvalifikacijos / ekonominio ir / ar techninio pajėgumo kriterijai, užkertantys kelią dalyvauti atrankos etape žymiai didesniai kandidatų, realiai gebančių įvykdyti VPSP sutartį, skaičiui;
- VPSP pasižymi sudėtingumu surasti privatų investuotoją, norintį dalyvauti projekte. Didžioji dalis rizikos yra priskiriama privačiam investuotojui, kaip mažiausiomis sąnaudomis sugebančiam geriausiai valdyti galinčią iškilti riziką, tuo tarpu subjektas šią riziką prisiima itin ilgam laikotarpiui (iki 25 m.).

Tikėtina, kad šios priežastys yra dažniausiai pasitaikantys trikdžiai, ribojantys VPSP projektų sklaidą bei efektyvų įgyvendinimą.

Taigi, galima teigti, kad nors Lietuvoje yra stiprus teorinis / teisinis pagrindas VPSP projektų įgyvendinimui, tačiau praktiškai šalyje įgyvendinamų projektų skaičius nėra didelis. Nepaisant to, atsižvelgiant į vis didėjančią gerosios praktikos pavyzdžių skaičių,

---

<sup>19</sup> CPVA pateikiami duomenys [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-12]. Prieiga per internetą: <<http://www.ppplietuva.lt/vpsp-projektai/>>.

taip pat didėjantį metodinės medžiagos, konsultacijų, rekomendacijų kiekį, tikėtina, kad ateityje sėkmingai įgyvendinamų VPSP projektų daugės.

### **1.3. Faktoriai, tikėtina galintys palengvinti VPSP projektų vykdymą Lietuvoje**

Nepaisant esminių VPSP reglamentuojančios teisinės bazės pagerinimų atliktų per pastaruosius metus, autoriaus nuomone, VPSP projektų vystymąsi taip pat galėtų paskatinti teisės aktų pakeitimai, kurie:

- praplėstų subjektų ratą, kurie gali vykdyti VPSP projektus.

Šiuo metu VPSP projektus gali vykdyti tik centrinės ir vietinės valdžios institucijos<sup>20</sup>. Praktikoje kitoms perkančiosioms organizacijoms (mokymo, sveikatos apsaugos įstaigoms ir kt.) dažnai kyla VPSP principus atitinkančių projektų įgyvendinimo poreikis;

- supaprastintų nesudėtingų / daug investicijų nereikalaujančių VPSP projektų rengimo tvarką.

Reikalavimai projektų rengimui tam tikrais atvejais gali būti neproporcingi įgyvendinamo projekto apimčiai. VPSP projekto rengimas bei privataus subjekto atrankos vykdymas dažnai trunka 1-2 m., projekto vykdymui keliami ganėtinai daug reikalavimų, nors kai kurių VPSP projektų planuojama vertė yra sąlyginai nedidelė. Todėl, manytina, kad analogiškai kaip ir viešųjų pirkimų atveju, turėtų būti tikslinga išskirti supaprastintos mažesnės vertės ir / arba neilgalaičių VPSP projektų rengimo tvarką, kuri leistų žymiai paprasčiau bei greičiau įgyvendinti paprastesnius bei tokių didelių investicijų nereikalaujančius projektus;

- sudarytų galimybę anksčiau įtraukti privataus sektoriaus subjektus bei projekto finansuotojus į VPSP projektų rengimą.

Pagal šiuo metu galiojantį teisinį reglamentavimą, privataus sektoriaus subjektas į projektą įsitraukia tik tuomet, kai skelbiamas konkursas dėl privataus sektoriaus subjekto atrankos, kai projektas jau iš esmės būna suformatuotas tiek finansiniu, tiek techniniu požiūriu. Taip pat privačiam subjektui yra suteikta projekto iniciatyvos teisė. Vis dėlto, manytina, kad privataus sektoriaus subjektas, prisiimantis didžiąją dalį rizikos, turėtų kuo anksčiau dalyvauti projekto planavime. Be kita ko, manytina, kad dėl tokio išankstinio

---

<sup>20</sup> LR Investicijų įstatymo 2 str. 17 dalyje numatyta, kad valdžios subjektas - savivaldybės tarybos sprendimu – savivaldybės vykdomoji institucija, kai privačiam subjektui perduodama savivaldybės funkcijoms priskirta veikla; Lietuvos Respublikos Vyriausybės sprendimu – įgaliota valstybės institucija ar įstaiga, kai privačiam subjektui perduodama centrinės valdžios funkcijoms priskirta veikla.

privataus subjekto įsitraukimo itin sutrumpėtų projekto vykdymo laikas, pvz., didelę atrankos stadijos vykdymo dalį užima konkurso sąlygų tikslinimas, atsižvelgiant į privačių subjektų teikiamas pastabas dėl sąlygų netinkamumo;

- sudarytų galimybę keisti VPSP sutarties sąlygas kintant ekonominėms, teisinėms, finansinėms, politinėms ar socialinėms sąlygoms.

VPSP projektai yra ilgalaikiai (projektų sutartys sudaromos 3-25 m. laikotarpiui), todėl šiuo aspektu turėtų būti siekiama, išlaikant šalių ekonominę pusiausvyrą ir rizikų pasidalinimą, įtvirtinti galimybę keisti sutarties sąlygas iš esmės pasikeitus aplinkybėms, atsiribojant nuo viešojo pirkimo sutartims taikomų reikalavimų (šiuo metu viešųjų pirkimų sutartys faktiškai keičiamos tik gavus LR Viešųjų pirkimų tarnybos sutikimą ir esant neesminiams sutarties pakeitimams<sup>21</sup>).

Taigi, manytina, kad tokie teisinio reglamentavimo patikslinimai supaprastintų VPSP projektų vykdymą (ypač supaprastinus mažesnių investicijų reikalaujančių bei neilgalaikių VPSP projektų vykdymo tvarką), sutrumpintų projekto vykdymo laiką (kaip minėta, neretai ilgas projekto organizavimo laikotarpis turi įtakos projekto kainos išaugimui) bei padėtų išvengti netinkamo išankstinio projekto techninio, teisinio ar finansinio įvertinimo.

---

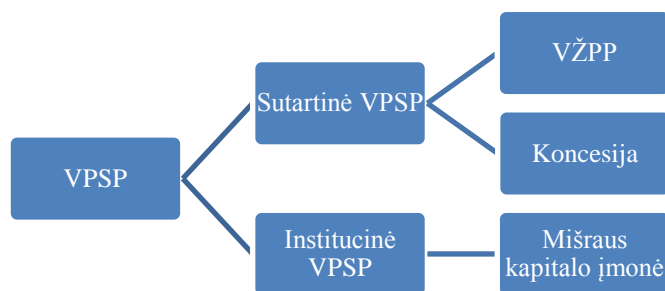
<sup>21</sup> LR Viešųjų pirkimų įstatymo 18 str. 8 dalyje nurodyta, kad viešojo pirkimo sutarties sąlygos sutarties galiojimo laikotarpiu negali būti keičiamos, išskyrus tokias pirkimo sutarties sąlygas, kurias pakeitus nebūtų pažeisti LR Viešųjų pirkimų įstatymo 3 straipsnyje nustatyti principai bei tikslai ir kai tokiems pirkimo sutarties sąlygų pakeitimams yra gautas LR Viešųjų pirkimų tarnybos sutikimas.

## 2. KONKURENCINIO DIALOGO VIETA VPSP SISTEMOJE

### 2.1. VPSP formos ir tipai

Lietuvos teisės aktai numato du VPSP tipus, kurie gali būti skirstomi į atskiras formas (žr. 1 pav.).

1 pav. VPSP tipai ir formos.



Šaltinis: sudaryta autoriaus.

Sutartinės VPSP (partnerystė pasireiškia sudarant koncesijos suteikimo ar viešųjų pirkimų pagrindu VŽPP sutartį) formos:

1. LR Investicijų įstatyme numatyta VŽPP<sup>22</sup>. Šį būdą galima apibūdinti kaip socialinio modelio VPSP (viešųjų paslaugų, už kurias vartotojai tiesiogiai nemoka: mokyklos, socialinės paslaugos, sveikatos apsauga, transporto infrastruktūra ir pan.);
2. LR Koncesijų įstatyme reglamentuota koncesija<sup>23</sup> - ekonominio modelio VPSP (dėl viešųjų paslaugų, už kurių teikimą vartotojai moka nustatyto dydžio mokesčius: vandens tiekimas, telekomunikacijos, elektros energijos tiekimas ir pan.).

Lietuvos Respublikos valstybės ir savivaldybių turto valdymo, naudojimo ir disponavimo juo įstatymas numato dar vieną VPSP tipą – institucinę viešojo ir privačiojo sektorių partnerystę.

Šis įstatymas įtvirtina, kad institucinė partnerystė yra VPSP būdas, kai valstybės ar savivaldybės institucijos funkcijoms priskirtą veiklą pagal valdžios ir privataus subjektų partnerystės ar koncesijų sutartis vykdo akcinė bendrovė ar uždaroji akcinė bendrovė (privatus subjektas, jei vykdoma valdžios ir privataus subjektų partnerystės sutartis, arba

<sup>22</sup> LR Investicijų įstatymo 2 str. 15 dalis.

<sup>23</sup> LR Koncesijų įstatymo 2 str. 1 dalis.

koncesininkas, jei vykdoma koncesijų sutartis), kurios akcijų dalis priklauso valstybei ar savivaldybei.<sup>24</sup> Tačiau iki šiol Lietuvoje nėra sėkmingai įvykdyto nei vieno VPSP projekto steigiant mišraus kapitalo įmonę (vienas garsiausių tokios partnerystės bandymų – bendros įmonės „Leo LT“ įkūrimas, kuri vėliau buvo likviduota, kilus visuotiniam nepasitenkinimui dėl sandorio skaidrumo ir naudingumo visuomenei).

Taigi, praktiškai Lietuvoje VPSP projektai įgyvendinami minėtomis 2 formomis – koncesijų suteikimu arba VŽPP.

## **2.2 Koncesijos v. VŽPP: skirtumai ir pranašumai**

LR Investicijų įstatymo 2 str. 16 punkte VŽPP yra apibrėžiama kaip VPSP būdas, kai privatus subjektas valdžios ir privataus subjektų partnerystės sutartyje nustatytomis sąlygomis investuoja į valdžios subjekto funkcijoms priskirtas veiklos sritis ir šiai veiklai vykdyti reikalingą valstybės arba savivaldybės turtą ir vykdo tose srityse šiame įstatyme nustatytą veiklą, už kurią privačiam subjektui atlyginimą moka valdžios subjektas.

Valdžios subjektu gali būti tik savivaldybės tarybos sprendimu - savivaldybių vykdomoji institucija (savivaldybių VŽPP atveju) arba Lietuvos Respublikos Vyriausybės sprendimu – įgaliota valstybės institucija ar įstaiga, kai privačiam subjektui perduodama centrinės valdžios funkcijoms priskirta veikla (centrinės valdžios VŽPP atveju)<sup>25</sup>.

Remiantis LR Investicijų įstatymo 15<sup>1</sup> str. 1 dalimi, tarp valdžios subjekto ir privataus subjekto sudaroma VŽPP sutartis, pagal kurią valdžios subjektas:

- suteikia privačiam subjektui teisę vykdyti veiklą, susijusią su infrastruktūros, taip pat naujo arba jam perduoto valdyti ir naudoti valstybės ar savivaldybės turto projektavimu, statyba, rekonstravimu, remontu, atnaujinimu, valdymu, naudojimu ir priežiūra bei viešųjų paslaugų teikimu valdžios subjektui priskirtose srityse, taip pat suteikia valdyti ir naudoti šiai veiklai vykdyti reikalingą valstybės ar savivaldybės turtą ir
- įsipareigoja mokėti privačiam subjektui atlyginimą už jo vykdomą veiklą.

Tuo tarpu privatus subjektas įsipareigoja:

- vykdyti VŽPP sutartyje nustatytą veiklą, ir
- užtikrinti investicijas, kurių reikia šiai veiklai vykdyti ir jai vykdyti reikalingam turtui sukurti arba perduoto valdyti ir naudoti turto būklei pagerinti.

<sup>24</sup> Lietuvos Respublikos valstybės ir savivaldybių turto valdymo, naudojimo ir disponavimo juo įstatymo 2 str. 3 dalis.

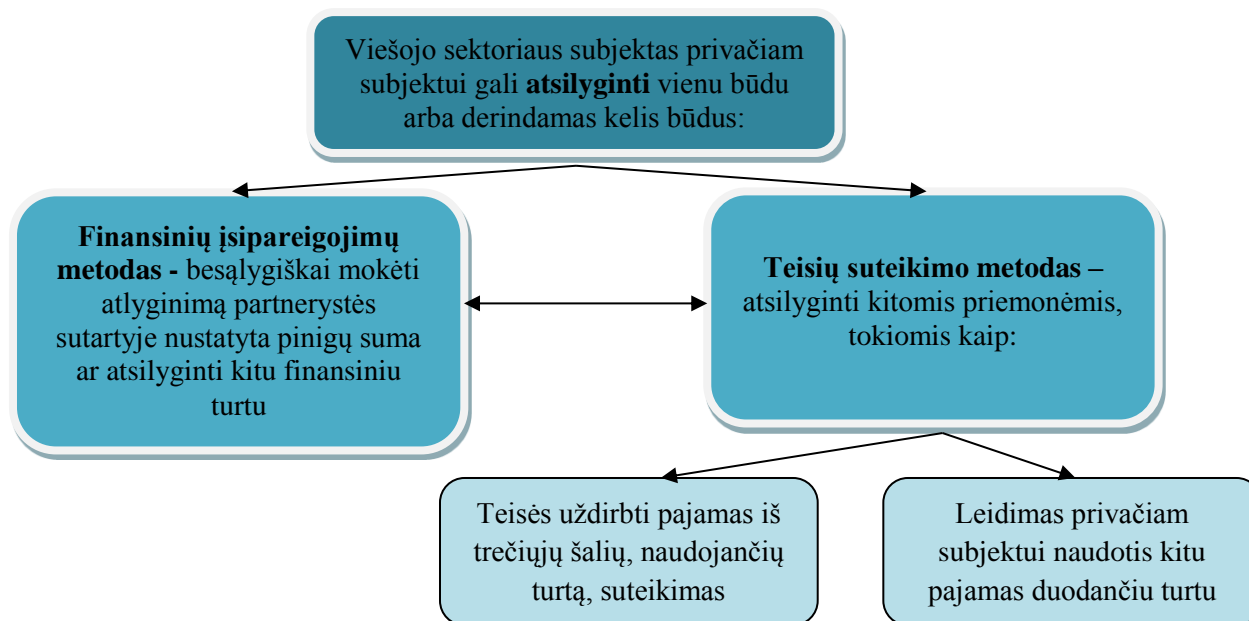
<sup>25</sup> LR Investicijų įstatymo 2 str. 17 dalis.

Vadovaujantis LR Investicijų įstatymo 15 str. 3 dalimi, pagal VŽPP sutartį privačiam subjektui gali būti suteikta teisė vykdyti perduodamas veiklas šiose srityse: transporto, švietimo, sveikatos ir socialinės apsaugos, kultūros, turizmo, viešosios tvarkos ir visuomenės apsaugos ir kitose įstatymų nustatytoje valdžios subjekto veiklą ir funkcijas apimančiose srityse.

VŽPP atveju privataus subjekto atlyginimą už vykdomą veiklą gali sudaryti:

- teisės užsiimti atitinkama veikla suteikimas ir pajamos iš tokios veiklos (šių pajamų gali ir nebūti) ir
- valdžios subjekto mokamas atlyginimas už jo vykdomą veiklą – šis atlyginimas bus kaip vienintelis (jeigu privatus subjektas visiškai negaus pajamų iš veiklos) arba kaip papildomas (kai privatus subjektas gauna pajamų iš veiklos, bet jos nėra pakankamos)<sup>26</sup> (žr. 2. pav.).

2. pav. Viešojo sektoriaus mokėjimai privačiam subjektui VŽPP atveju.



Šaltinis: LR Finansų ministerijos duomenys<sup>27</sup>.

LR Investicijų įstatymo 15<sup>2</sup> str. 4 ir 5 dalyse numatyta, kad VŽPP sutarties galiojimo laikotarpiu valdžios subjektas gali perduoti privačiam subjektui patikėjimo teise pagal patikėjimo sutartį arba panaudos teise pagal panaudos sutartį valdyti ir naudoti valstybės arba savivaldybės nekilnojamąjį turtą ir kitą turtą, reikiamą VŽPP sutartyje nustatytai veiklai vykdyti, išskyrus žemę. Jeigu VŽPP sutartyje nustatytai veiklai vykdyti

<sup>26</sup> LR Finansų ministerijos pranešimas tema „27-asis viešojo sektoriaus apskaitos ir finansinės atskaitomybės standartas „Koncesijos ir valdžios ir privataus subjektų partnerystės sutartys“ taikymas, skirtumai tarp koncesijos ir partnerystės sutarčių“ [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-17]. Prieiga per internetą: <<https://finmin.lrv.lt/uploads/finmin/documents/files/2%2869%29.pdf>>.

<sup>27</sup> Ibid.



reikalinga perduoti valstybės arba savivaldybės nekilnojamajam turtui priskirtą arba naujam turtui sukurti reikalingą valstybinę arba savivaldybės žemę, ši žemė VŽPP sutarties laikotarpiu privačiam subjektui išnuomojama be aukciono. Pasibaigus VŽPP sutarties galiojimui, pagal šią sutartį privataus subjekto naujai sukurtas ir (arba) valdytas ir naudotas valstybės arba savivaldybės turtas grąžinamas valstybei arba savivaldybei per valdžios subjektą<sup>28</sup>.

Taigi, apibendrinant galima teigti, jog VŽPP modelio esmė - reguliarūs valdžios subjekto mokėjimai privačiam investuotojui mainais už jo teikiamas paslaugas ir atliktas investicijas.

Koncesijos teisinius pagrindus nustato LR Investicijų įstatymas, priskiriantis koncesiją VPSP<sup>29</sup>. LR Koncesijų įstatymas įtvirtina koncesijos Lietuvos Respublikoje sampratą, koncesijos sutarties dalyką, koncesininkų atrankos ir koncesijų suteikimo tvarką, suteikiančiųjų institucijų bei koncesininkų įgaliojimus, teises ir pareigas, koncesijos sutarčių turinį, taip pat nustato su tuo susijusius santykius.

LR Koncesijų įstatymo 2 str. 1 dalyje koncesija apibrėžiama kaip suteikiančiosios institucijos koncesininkui suteikiamas leidimas:

- vykdyti ūkinę komercinę veiklą, susijusią su infrastruktūros objektų projektavimu, statyba, plėtra, atnaujinimu, pakeitimu, remontu, valdymu, naudojimu ir (ar) priežiūra;
- teikti viešąsias paslaugas;
- valdyti ir (ar) naudoti valstybės, savivaldybės turtą (tarp jų eksploatuoti gamtos išteklius), kai koncesininkas pagal koncesijos sutartį prisiima visą ar didžiąją dalį su tokia veikla susijusios rizikos bei atitinkamas teises ir pareigas.

Tuo tarpu koncesininkui už vykdomą veiklą yra mokamas atlyginimas, kurį sudaro:

- teisės užsiimti atitinkama veikla suteikimas ir pajamos iš tokios veiklos arba
- tokios teisės suteikimas ir pajamos iš tokios veiklos kartu su atlyginimu, mokamu koncesininkui suteikiančiosios institucijos, atsižvelgiant į jos prisiimtą riziką.

Taigi, pagal LR Koncesijų įstatymą, būtinas koncesininko atlyginimo elementas - pajamos iš jam perduotos veiklos.

---

<sup>28</sup> LR Investicijų įstatymo 15<sup>2</sup> str. 5 dalis.

<sup>29</sup> LR Investicijų įstatymo 2 str. 15 dalis.

Pažymėtina, kad Europos Sąjungos teisėje koncesijos apibrėžimas leidžia valstybei sumokėti atlygį už atliktą darbą tuo atveju, jei tai nepanaikina reikšmingo rizikos elemento, neatskiriamo nuo eksploataavimo<sup>30</sup>. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, jog koncesijos atveju negalimi suteikiančiosios institucijos mokėjimai, kompensuojantys pagrindines koncesininko rizikas, t.y. atliktų investicijų grąžą, nes tai reikštų, kad pagrindines rizikas prisiima suteikiančioji institucija. Analogišką poziciją yra išsakęs ir Europos Teisingumo Teismas savo praktikoje<sup>31</sup>.

Taigi, galima teigti, kad koncesijos atveju pagrindinė investicijų grąža turėtų būti iš trečiųjų asmenų, o ne suteikiančiosios institucijos. Dėl šios priežasties, koncesijos būdu vykdomo VPSP projekto didžioji pajamų dalis turėtų būti generuojama ne vien tik iš valdžios subjekto, tačiau ir iš trečiųjų šalių mokėjimų.

Veikla ir funkcijos, dėl kurių gali būti sudaromos koncesijos sutartys, yra nurodomos LR Koncesijų įstatymo 3 str. 2 ir 3 dalyse, pagal kurias koncesininkui suteikiamas leidimas vykdyti ūkinę komercinę veiklą, susijusią su infrastruktūros objektų projektavimu, statyba, plėtra, atnaujinimu, pakeitimu, remontu, valdymu, naudojimu ir (ar) priežiūra, arba teikti viešąsias paslaugas kelių, tiltų, tunelių, parkavimo ir kitos kelių transporto infrastruktūros srityse.

Įvertinus aktualų VŽPP ir koncesijos teisinį reglamentavimą, galima išskirti šiuos aptariamų VPSP formų pagrindinius skirtumus:

- privataus subjekto gaunamų pajamų šaltinis.

Kaip jau minėta, VŽPP atveju privatus subjektas visą arba didžiąją dalį projekto įgyvendinimo pajamų gali gauti iš valdžios subjekto atliekamų mokėjimų, tuo tarpu koncesijos atveju pagrindinė privataus subjekto gaunamų pajamų dalis turėtų būti gaunama iš trečiųjų asmenų;

- sritys, kuriose gali būti vykdoma VPSP.

VŽPP gali būti vykdoma tik srityse, kurios yra priskirtos valdžios subjekto funkcijoms atlikti, tuo tarpu koncesijos sutartis neapsiriboja sritimis, kurios yra priskirtos valdžios subjekto funkcijoms atlikti. Pavyzdžiui, koncesija gali būti vykdoma šiose srityse: energetikos (*inter alia* šilumos ir elektros energijos, naftos ir gamtinių dujų

---

<sup>30</sup> Europos Komisijos aiškinamasis komunikatas dėl koncesijų pagal Europos Bendrijos teisę 2000/C 121/02.

<sup>31</sup> Europos Teisingumo Teismo 2000 m. gruodžio 7 d. sprendimas byloje C-324/98, *Telaustria Verlags GmbH and Telephonadress GmbH v. Telekom Austria AG and Harold Business Data AG* (2000), ECR I-10475; Europos Teisingumo Teismo 2002 m. gegužės 30 d. sprendimas byloje C-358/00, *Buchhändler-Vereinigung GmbH v Saur Verlag GmbH & Co. KG and Die Deutsche Bibliothek* (2002), ECR I-4685.

išgavimo, perdavimo, skirstymo, tiekimo; telekomunikacijų infrastruktūrų), vandens ir vandens nuotekų, sveikatos apsaugos, turizmo objektų, įrenginių ir kitų infrastruktūrų, kultūros, sporto, laisvalaikio leidimo objektų, įrenginių ir kitų infrastruktūrų. Taigi, VŽPP atveju yra siauresnis sąrašas sričių, kuriose gali būti įgyvendinami VPSP projektai, lyginant su VPSP projektais, įgyvendinamais suteikiant privačiam subjektui koncesiją;

- privačiam subjektui perduodamos rizikos lygis.

Pagrindinis rizikos pasiskirstymo principas – rizika priskiriama tai partnerystės projekto šaliai, kuri mažiausiomis sąnaudomis geriausiai sugeba ją valdyti. Rizika, kuri negali būti priskiriama tik vienai partnerystės projekto šaliai, pasidalijama tarp abiejų partnerystės projekto šalių<sup>32</sup>. Tačiau, kaip minėta, koncesijos atveju – didžiąją dalį projekto rizikos privalo prisiimti privatus partneris, priešingu atveju, sandoris negali būti laikomas koncesija. Tuo tarpu analogiško įpareigojimo dėl didžiosios dalies rizikos perdavimo privačiam subjektui, VŽPP projektų atveju nėra nustatyta;

- naujai sukurto turto nuosavybės teisės perėjimas.

VŽPP atveju privatus subjektas įsipareigoja sukurti naują turtą ir šis turtas, pasibaigus sutarties galiojimui, nuosavybės teise perduodamas valstybei arba savivaldybei per valdžios subjektą. Tuo tarpu LR Koncesijų įstatyme nėra įtvirtinta griežto reikalavimo, jog naujas turtas, pasibaigus sutarties galiojimui, privalo būti perduodamas nuosavybės teise valstybei arba savivaldybei.

Vis dėlto, autoriaus nuomone, pagrindinis skirtumas ir pranašumas (valdžios subjekto atžvilgiu), dėl ko valdžios subjektai neretai pasirenka vykdyti VPSP projektus koncesijos suteikimo būdu, o ne VŽPP, tai – didžiosios rizikos dalies perdavimas privačiam subjektui. Tokiu būdu valdžios subjektas atsakomybę perduoda privačiam subjektui ir faktiškai už sėkmingą projekto įgyvendinimą yra atsakingas privatus subjektas, minimizuojant valdžios sektoriaus atsakomybę (o tuo pačiu ir tikėtinus finansinius nuostolius).

## 2.2. VPSP stadijos

Kaip minėta, VPSP projektas yra ilgą laiko tarpą (vidutiniškai 1-2 m.) vykstantis procesas, reikalaujantis itin atidaus, kruopštaus pasiruošimo projektui, detalios finansinės, ekonominės, teisinės projekto objekto analizės ir investicijų pritraukimo galimybių išstudijavimo.

---

<sup>32</sup> VPSP projektų rengimo ir įgyvendinimo taisyklių, patvirtintų 2009 m. lapkričio 11 d. LR Vyriausybės nutarimu Nr. 1480 priedo „Rizikos paskirstymo tarp VPSP projekto šalių tvarkos aprašas“ 4,5 punktai.

Bet kokios formos sutartinės VPSP projekto vykdymą galima išskirti į 4 pagrindines stadijas<sup>33</sup>:

#### 1. Projekto rengimas.

Ši stadija apima visą pasiruošimą VPSP projektui: įvertinimą, ar yra reikalingas bei tikslingas projekto įgyvendinimas VPSP būdu, esamos situacijos įvertinimą, komandos, atsakingos už VPSP projektą, sudarymą, investicinio projekto rengimą, pasiruošimą privataus subjekto atrankos vykdymui (pirkimo būdo parinkimas, pirkimo sąlygų ruošimas, VPSP projekto sutarties rengimas ir kt.), viešųjų konsultacijų organizavimą ir kt. Kitaip tariant, visi organizaciniai darbai, reikalingi VPSP iniciavimui bei pasirengimui atrinkti tinkamą privatų subjektą bendradarbiavimui.

#### 2. Atrankos vykdymas.

Šiame etape yra atrenkamas konkretus privatus subjektas, kuris įgyvendins VPSP projektą. Viešasis subjektas sudaro pirkimo komisiją, kuri vykdys pirkimą. Konkreti pirkimo vykdymo tvarka priklauso nuo pirkimo būdo pasirinkimo (koncesijos suteikimas ar VŽPP). Įvertinus gautus pasiūlymus, atrenkamas tinkamas, kompetentingas bei patikimas privatus subjektas, gebėsiantis įgyvendinti VPSP projektą.

Pažymėtina, kad darbe analizuojamas pirkimo būdas – konkurencinis dialogas yra aktualus būtent šioje VPSP stadijoje (VŽPP formos atveju), kadangi jo pagalba gali būti atrenkamas konkretus privatus subjektas, pateikęs priimtinausius valdžios subjektui projekto įgyvendinimo sprendinius bei turintis reikiamą kvalifikaciją, kompetenciją ir žinias, būtinus sėkmingam projekto įgyvendinimui.

#### 3. Finansinis užbaigimas.

Šioje stadijoje yra pasirašoma finansavimo sutartis, kai patenkintos visos keliamos sąlygos ir tampa prieinamas finansinių resursų naudojimas.

#### 4. Projekto įgyvendinimas.

Šioje stadijoje pradama faktiškai vykdyti VPSP projekto sutartis.

Praktiniu požiūriu, pati svarbiausia yra pirmoji stadija, kadangi tik tinkama VPSP objekto analizė, techniniai, funkciniai reikalavimai, investicinio plano parengimas, tikslų konkurso sąlygų parengimas, siekiant atrinkti kompetentingą ir patikimą privatų subjektą,

---

<sup>33</sup> Viešojo ir privataus sektorių partnerystės vadovas. CPVA, 2012 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-13].  
Prieiga per internetą:  
<[http://www.kelmevic.lt/private/uploads/user\\_files/Viesojo\\_ir\\_privataus\\_sektoriu\\_partnerystes\\_projektu\\_vadovas.pdf](http://www.kelmevic.lt/private/uploads/user_files/Viesojo_ir_privataus_sektoriu_partnerystes_projektu_vadovas.pdf)>.

gali užtikrinti projekto sėkmę ir tinkamą jo įgyvendinimą per numatytą sutarties galiojimo laikotarpį, tačiau kaip minėta, darbo objektas – konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, yra vykdomas atrankos stadijoje, todėl toliau darbe bus detaliau analizuojama išimtinai VPSP atrankos stadija.

### **2.3. Privataus subjekto atrankos vykdymo būdai**

Pažymėtina, kad skirtingos VPSP formos (koncesijos ar VŽPP) atveju yra numatyti skirtingi privataus subjekto atrankos būdai:

1. Koncesijos atveju konkretus subjektas atrenkamas šiais būdais:
  - a. Atviro viešo konkurso būdu;
  - b. Koncesijos suteikimas be konkurso.

Dažniausiai taikomas yra atviro viešo konkurso būdas. Konkurso atveju, vertinimo kriterijai nėra griežtai reglamentuoti, tačiau turi būti nustatyti konkurso sąlygose ir taikomi nediskriminuojant dalyvių. Pirkimas pagal LR Koncesijų įstatymą be konkurso taikytinas tik išimtiniais atvejais, numatytais LR Koncesijų įstatymo III skyriaus trečiajame skirsnyje, pvz. yra neatidėliotinas infrastruktūros poreikis, kurio nebuvo galima iš anksto numatyti, ir (ar) reikia užtikrinti nenutrūkstamą viešųjų paslaugų teikimą ir susidarius tokioms nenumatytoms aplinkybėms nėra galimybės rengti konkurso dėl koncesijos suteikimo ir kt.

2. VŽPP atveju konkretus privatus subjektas gali būti atrenkamas šiais VPI numatytais pirkimo būdais: atviras konkursas, ribotas konkursas, konkurencinis dialogas, skelbiamos derybos, neskelbiamos derybos.

Kadangi darbo tikslas yra išnagrinėti konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymo VPSP projektuose privalumus bei trūkumus, o tuo pačiu palyginti šio būdo taikymo aspektus su kitais galimais VPI įtvirtintais atrankos būdais, detaliau bus analizuojami bei lyginami tik VŽPP projekto privataus subjekto atrankos vykdymo būdai (didžiausią reikšmę teikiant konkurencinio dialogo ir skelbiamų derybų palyginimui ir šių pirkimo būdų pranašumų analizei).

Apibendrinant VPSP sistemą, galima daryti išvadą, kad konkurencinis dialogas yra aktualus išimtinai VŽPP formos atveju VPSP vykdymo atrankos stadijoje. Koncesijos atveju konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, negali būti taikomas. Atsižvelgiant į tai, galima teigti, kad konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, nenaudojimą lemia ne šio pirkimo būdo netinkamumas ar neefektyvumas (pvz. renkantis kitus galimus atrankos

vykdymo būdus), tačiau tai, kad valdžios subjektai renkasi VPSP įgyvendini koncesijos suteikimo forma, o ne VŽPP. Kaip minėta, šios formos pasirinkimą, tikėtinai nulemia aplinkybės, jog pagrindinė privataus subjekto gaunamų pajamų dalis gaunama iš trečiųjų asmenų, o ne viešojo sektoriaus bei koncesijos atveju didžioji rizikos dalis perduodama privačiam subjektui.

#### **2.4. VŽPP sutartims taikytino teisinio reglamentavimo tinkamumas**

VŽPP atveju yra sudaroma VPSP sutartis su viešųjų pirkimų būdu atrinktu privačiu subjektu. LR Investicijų įstatymo 15<sup>2</sup> str. 13 dalyje nurodyta, kad paslaugos ir darbai, kuriems sudaroma VŽPP sutartis, perkami vadovaujantis VPI. Tai reiškia, kad tiek viešieji pirkimai, tiek ir VŽPP yra vykdomi remiantis tuo pačiu įstatymu ir jame nustatyta tvarka. Tačiau, kyla klausimas, ar VŽPP sutartims gali būti taikomos viešųjų pirkimų sutarčių sudarymui skirtas reglamentavimas (*inter alia* nuostatos dėl konkurencinio dialogo taikymo). Kitaip tariant, ar viešojo pirkimo sutartis savo esme galima prilyginti VPSP sutartims, ar šie institutai yra pernelyg skirtingi, kas lemia teisinio reglamentavimo ydingumą (visiškai skirtingiems institutams taikant tas pačias teises nuostatas).

Analizuojant šių institutų – VŽPP ir viešųjų pirkimų panašumą, galima būti atsižvelgti į Lietuvos Aukščiausiojo Teismo praktiką (pagal analogiją), analizuojant koncesijos ir viešųjų pirkimų santykių specifiką. Kaip nurodė Lietuvos Aukščiausiasis Teismas savo formuojamoje praktikoje, „nors viešieji (paslaugų) pirkimai ir paslaugų koncesijos reglamentuojamos atskirų specifinių įstatymų, bet savo esme tai panašūs teisiniai santykiai, turintys panašius teisinio reguliavimo tikslus, paprastai tą patį konkursą inicijuojantį subjektą. Šie santykiai neišvengiamai abu turi viešojo intereso pobūdį“<sup>34</sup>.

Analogiškai ir viešųjų pirkimų bei VŽPP atveju būtų galima identifikuoti tuos pačius aptariamų teisinių santykių panašumus, t. y. panašūs teisinio reguliavimo tikslai (ekonominis visuomenės suinteresuotumas tam tikrais gėriais, kurių poreikis patenkinamas šiomis viešojo konkurso rūšimis, dalyvių sąžiningos konkurencijos skatinimas ir užtikrinimas, konkursą rengiančių institucijų atstovų korupcijos prevencija ir pan.), tas pats atranką vykdomasis subjektas bei viešojo intereso pobūdis.

Tačiau, nors VŽPP ir viešųjų pirkimų sutartys turi panašumą ir yra laikytinos viešosiomis sutartimis, t. y. sutartimis, kurias sudaro / inicijuoja valdžios subjektas, šios

---

<sup>34</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2010 m. liepos 30 d. nutartis civilinėje byloje UAB „SEVEN entertainment“ v. Klaipėdos miesto savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-350/2010.

sutartys nėra tapačios. Galima būtų išskirti šiuos pagrindinius aptariamų sutarčių skirtumus:

- VŽPP sutartys yra ilgalaikės (terminas nuo 3 iki 25 m.<sup>35</sup>), tuo tarpu viešųjų pirkimų sutartys - sąlyginai trumpalaikės (bendras principas – terminas iki 3 m.<sup>36</sup>);
- VŽPP sutartys sudaro sąlygas viešajam ir privačiam sektoriams įgyvendinti veiklų kompleksą;
- VŽPP sutartims būdingas rizikos pasiskirstymas tarp viešojo ir privataus sektorių;
- VŽPP atveju viešasis subjektas mokėjimus vykdo dalimis per visą projekto laikotarpį, tačiau iki objekto sukūrimo nėra atliekami jokie mokėjimai (tuo tarpu privatus subjektas finansuoja objekto sukūrimą), viešųjų pirkimų atveju, viešasis sektorius moka iš karto, prisiimdamas visą projekto vėlavimo ir papildomų kaštų riziką.

Dėl šių sutarčių skirtumų bei specifikos, yra tikslinga išskirti atskirus aspektus, turinčius esminę reikšmę analizuojant viešiesiems pirkimams taikomo teisinio reglamentavimo pritaikomumą VPSP projektų vykdymui:

#### 1. Privataus subjekto atranka ir jos vykdymas pagal VPI.

Galima teigti, kad tiek viešųjų pirkimų, tiek ir VŽPP vienas iš pagrindinių tikslų – atrinkti patikimą, kompetentingą kontrahentą, su kuriuo bus sudaroma sutartis (atitinkamai viešųjų pirkimų ar VŽPP).

Pagal VPI 32 str. 1 dalį, perkančioji organizacija yra įpareigota įsitikinti, kad sutarties kontrahentas yra patikimas, kompetentingas ir pajėgus įvykdyti sudaromą sutartį. Siekdamas šio tikslo, valdžios subjektas turi teisę nurodyti konkrečius reikalavimus, keliamus kandidatui / tiekėjui (susijusius su patirtimi analogiškuose projektuose, finansine padėtimi ir pan.), kuriuos jis privalo atitikti ir pareikalauti, kad kandidatai ar dalyviai pateiktų pirkimo dokumentuose nurodytą informaciją ir kvalifikaciją patvirtinančius dokumentus<sup>37</sup>. Taigi tiekėjo kvalifikacija yra suprantama kaip jo pajėgumas ir pasiruošimas tinkamai įvykdyti ketinamus prisiimti įsipareigojimus pagal viešojo pirkimo sutartį, kurie apima ar gali apimti ekonominį, techninį, profesinį pajėgumą, teisę verstis tam tikra veikla ar tam tikrų kokybės vadybos sistemų įdiegimą ir

<sup>35</sup> LR Investicijų įstatymo 15<sup>1</sup> str. 3 dalis.

<sup>36</sup> LR Viešųjų pirkimų įstatymo 18 str. 7 dalis.

<sup>37</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus 2016 m. sausio 6 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-62-415/2016.

pan.<sup>38</sup>. Analogiškai kaip ir viešųjų pirkimų, taip ir VPSP projektų atveju valdžios subjektas yra suinteresuotas patikimo, kompetentingo bei gebančio prisiimti sutartinius įsipareigojimus ir atitinkamą riziką partnerio atranka.

Be to, kaip ir viešųjų pirkimų atveju, valdžios subjektas gali iš anksto nežinoti savo poreikių (objekto techninių, funkcinių ir kt. savybių), todėl jis yra suinteresuotas, kad privatus subjektas turėtų galimybę pasiūlyti jam geriausiai jo nurodytus preliminarius sprendinius atitinkantį pasiūlymą bei vesti derybas / dialogą su privačiu subjektu. Tik tokiu būdu valdžios subjektas sugebės įsigyti tai, ko reikia už priimtinausią kainą. Todėl VPI reglamentuotas konkurencinis dialogas yra tinkamas VŽPP atrankos etapui.

Taigi, šiuo aspektu neturi reikšmės tai, kad VŽPP ir viešųjų pirkimų sutartys skiriasi tiek savo trukme, kompleksiskumu, tiek ir kitais požymiais. Abiejų procesų atveju sutampa privataus subjekto atrankos tikslai (atrinkti kompetentingą, patikimą kontrahentą, teikiantį labiausiai valdžios subjekto poreikius atitinkantį pasiūlymą).

Dėl šių tikslų tapatumo, galima teigti, kad VPI numatytas teisinis reglamentavimas (ir jame įtvirtintas konkurencinis dialogas, kaip privataus subjekto atrankos būdas) yra tinkamas VPSP projektų metu vykdant privataus subjekto atranką.

## 2. Viešųjų pirkimų principų taikymas VŽPP projektų vykdymo metu.

Viešųjų pirkimų principų taikymas *rationae temporis* apima visas viešojo pirkimo procedūras nuo jų pradžios iki pabaigos, t. y. nuo pirkimo paskelbimo iki laimėtojo nustatymo ar viešojo pirkimo sutarties sudarymo arba viešojo pirkimo pasibaigimo kitu VPI nustatytu pagrindu. Viešųjų pirkimų principų reikšmė nesumenksta ir viešajam pirkimui pasibaigus. Kasacinio teismo ne kartą konstatuota, kad, nors pagal VPI, sudarius viešojo pirkimo sutartį, pirkimas pasibaigia (VPI 7 straipsnis), tačiau perkančiosios organizacijos ir tiekėjo viešojo pirkimo teisiniai santykiai – ne. Tam tikrais atvejais, pvz., kai viešojo pirkimo sutartis sudaroma iš anksto nepaskelbus apie viešąjį pirkimą (tais atvejais, kai tai draudžia VPI) ar netinkamai vykdoma viešojo pirkimo sutartis, gali reikšti viešųjų pirkimų principų pažeidimą<sup>39</sup>. Taigi, viešųjų pirkimų principai yra taikomi ne tik atrenkant konkretų privatų subjektą vykdysiantį sutartį, tačiau ir šios sutarties vykdymo metu.

<sup>38</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2011 m. gegužės 9 d. nutartis, priimta civilinėje byloje UAB „Kanalų valymas“ v. UAB „Aukštaitijos vandenys“, bylos Nr. 3K-3-231/2011.

<sup>39</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2011 m. liepos 8 d. nutartis, priimta civilinėje byloje AB „Panevėžio statybos trestas“ v. Panevėžio miesto savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-320/2011.



Kasacinio teismo praktikoje ne kartą pažymėta, kad viešųjų pirkimų teisinių santykių reguliavimu siekiama kokybiškų prekių ir paslaugų, reikalingų valstybės ir savivaldybių darniai ir tinkamai veiklai, racionaliam valstybės biudžeto lėšų naudojimui užtikrinti, konkurencijai ir rinkos plėtrai skatinti, lygiateisiškumo, nediskriminavimo, skaidrumo principus įgyvendinančioms priemonėms garantuoti, atsižvelgiant į Nacionalinės kovos su korupcija programos tikslus ir uždavinius<sup>40</sup>. Pažymėtina, kad Lietuvos teismų praktikoje yra pripažinta, kad šie tikslai taip pat būdingi koncesijų teisinių santykių reguliavimui<sup>41</sup>. Pagal koncesiją suteikusiai valdžios institucijai tenkantį skaidrumo įpareigojimą kiekvieno galimo konkurso dalyvio labai būtina užtikrinti pakankamą viešumo laipsnį, leidžiantį atverti paslaugų koncesijas konkurencijai ir kontroliuoti viešųjų pirkimų tvarkos nešališkumą<sup>42</sup>. Tik tuo atveju, jei viešojo pirkimo ar koncesijos sutartis sudaroma skaidriai, galima nustatyti, ar konkrečiu atveju laikomasi nediskriminacijos principo, ar buvo priimtas savavališkas sprendimas atitinkamo kandidato naudai ar nenaudai<sup>43</sup>. Taigi vidaus rinkos laisvės, bendrieji teisės principai, tiekjų laisvos konkurencijos skatinimas suartina viešųjų pirkimų ir koncesijų teisinius santykius jų teisėtumo tikrinimo prasme. Dėl to nagrinėjant ginčus, susijusius su paslaugų koncesijos konkursu, suteikiančiosios institucijos veiksmų teisėtumas vertinamas atsižvelgiant į dalyvių lygiateisiškumo ir nediskriminavimo, skaidrumo, proporcingumo, abipusio pripažinimo principus<sup>44</sup>, kurių turinys dėl teisinių santykių reikšmės visuomenei ir panašaus pobūdžio (bet nepaneigiant ir šių santykių skirtumų) neturėtų skirtis nuo viešųjų pirkimų principų<sup>45</sup>.

Kadangi teismų praktikoje yra analizuojamas vienas iš VPSP tipų – koncesija (neiškiriant šio tipo specifikos ir skirtumų nuo VŽPP), manytina, kad analogiškai ir VŽPP atveju galima teigti, kad atrankos vykdymo stadijoje yra privaloma vadovaujantis lygiateisiškumo, nediskriminavimo, skaidrumo principais, kadangi tik tokiu būdu bus

---

<sup>40</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2005 m. rugsėjo 21 d. nutartis civilinėje byloje UAB „Sigma Telas“ v. AB „Rytų skirstomieji tinklai“, byla Nr. 3K-3-416/2005; 2008 m. gruodžio 23 d. nutartis civilinėje byloje UAB „ERP“ v. Valstybinė mokesčių inspekcija prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos, byla Nr. 3K-3-583/2008.

<sup>41</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2010 m. liepos 30 d. nutartis civilinėje byloje UAB „SEVEN entertainment“ v. Klaipėdos miesto savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-350/2010.

<sup>42</sup> 2000 m. gruodžio 7 d. Europos Teisingumo Teismo sprendimas byloje *Telaustria ir Telefonadress*, C 324/98, Rink. p. I 10745.

<sup>43</sup> Europos Teisingumo Teismo 1999 m. lapkričio 18 d. Sprendimas *Unitron Scandinavia ir 3-S*, C-275/98, Rink. 1999, p. I-8291, 31 p.

<sup>44</sup> Europos Komisijos aiškinamasis komunikatas dėl koncesijų Europos Bendrijos teisėje; OL, C 2000, 121/02.

<sup>45</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2010 m. liepos 30 d. nutartis civilinėje byloje UAB „SEVEN entertainment“ v. Klaipėdos miesto savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-350/2010.

galima užtikrinti, kad privatus subjektas yra išrinktas teisėtai, neproteguojant jokio konkretaus kandidato bei sudarant tinkamas sąlygas visiems kandidatams sąžiningai konkuruoti ir varžytis dėl sutarties sudarymo.

### 3. VŽPP sutarties keitimo galimybės pagal VPĮ.

Nors VPĮ iš esmės reglamentuoja ikisutartinius santykius, t. y. sutarties kontrahento atranką, o sutarties vykdymui taikomos bendros sutarčių teisės nuostatos (reglamentuotos CK ir kituose teisės aktuose), tačiau VPĮ yra įtvirtinta viešųjų pirkimų sutarties keitimo tvarka. Kadangi VPĮ taikomas ir VŽPP sutartims, itin svarbu išanalizuoti, ar dėl viešųjų pirkimų ir VŽPP sutarčių skirtumų, yra tikslinga VŽPP sutartims taikyti VPĮ nustatytą sutarties keitimo tvarką.

VPĮ 18 str. 8 dalyje numatyta, kad viešojo pirkimo sutarties sąlygos sutarties galiojimo laikotarpiu negali būti keičiamos, išskyrus tokias pirkimo sutarties sąlygas, kurias pakeitus nebūtų pažeisti VPĮ 3 straipsnyje nustatyti principai bei tikslai ir kai tokiems pirkimo sutarties sąlygų pakeitimams yra gautas LR Viešųjų pirkimų tarnybos sutikimas. Kaip yra išaiškinta teismų praktikoje, viešųjų pirkimų sutarties sąlygų keitimas galimas tik išimtiniais atvejais<sup>46</sup>. Siekiant užtikrinti procedūrų skaidrumą ir vienodą požiūrį į konkurso dalyvius (lygiateisiškumą), viešojo pirkimo sutarties nuostatų pakeitimai yra naujos sutarties sudarymas Europos Sąjungos viešųjų pirkimų nuostatų prasme, jei nustatomos iš esmės skirtingos sąlygos nei pradinėje sutartyje ir taip parodoma šalių valia sudaryti naują susitarimą dėl esminių tokios sutarties sąlygų<sup>47</sup>. Galiojančios viešojo pirkimo sutarties pakeitimas gali būti laikomas esminiu, jei juo: a) nustatomos sąlygos, kurios, jei būtų nurodytos pradinės sutarties sudarymo procedūros metu, būtų suteikusios galimybę dalyvauti kitiems, nei dalyvavo, konkurso dalyviams arba konkurso nugalėtoju pripažinti kito, nei pasirinktasis, asmens pasiūlymą; b) pakeičiama pirkimo apimtis, įtraukiant anksčiau nenumatytą pirkimo objektą; c) ekonominė sutarties pusiausvyra pasikeičia asmens, su kuriuo sudaryta sutartis, naudai taip, kaip nebuvo nustatyta pirminės sutarties sąlygose; d) pakeičiamas viešojo pirkimo sutarties kontrahentas (ar jo subrangovas, jei jo nurodymas pasiūlyme lėmė šio pasiūlymo pripažinimą laimėjusiu), su kuriuo iš pradžių sudaryta viešojo pirkimo sutartis<sup>48</sup>.

<sup>46</sup> Europos Bendrijų Teisingumo Teismo 2004 m. balandžio 9 d. sprendimas *Europos Bendrijų Komisija v. CAS Succhi di Frutta SpA*, C-496/99 P, Rink. 2004, p. 1-3801.

<sup>47</sup> Europos Teisingumo Teismo 2000 m. spalio 5 d. sprendimas *Komisija prieš Prancūziją*, C-337/98, Rink. 2000, p. I-8377.

<sup>48</sup> Europos Teisingumo Teismo 2008 m. birželio 19 d. sprendimas *Pressetext Nachrichtenagentur v. Austrija*, C-454/06, Rink. 2008, p. 1-4401, Europos Teisingumo Teismo 2010 m. balandžio 13 d. sprendimas *Wall*, C-91/08. Rink. 2010, p. I-2815.

Taigi, viešųjų pirkimų atveju yra itin griežta sutarčių keitimo tvarka, faktiškai leidžianti tik itin nereikšmingus sutarties sąlygų pakeitimus. Kadangi viešųjų pirkimų sutartis sudaroma ne ilgesniam nei 3 m. laikotarpiui (neatsižvelgiant į išimtiniais atvejais galimas ilgesnio termino sutartis), be to, atrankos vykdymo pradžioje yra žinomas konkretus pirkimo objektas (finansiniai, techniniai ir kiti jo aspektai), manytina, kad tokia ribota sutarties sąlygų keitimo galimybė galėtų būti pateisinama.

Tačiau VŽPP sutarties sudarymo atveju yra itin abejotina, ar projektams pagrįstai taikomas VPI ir neįtvirtinami atskiri sutarties keitimo pagrindai. Kaip minėta, VŽPP sutartys yra sudaromos itin ilgam (dažnu atveju net iki 25 m.) laikotarpiui, sutartys yra itin sudėtingos, apimančios kompleksines veiklas, dėl ko sutarties sudarymo etape neįmanoma numatyti visų sutarties vykdymui reikšmingų aplinkybių bei prognozuoti per 25 m. laikotarpį įvyksiančius ekonominius, teisinius, socialinius ir kt. pokyčius, galimai apribojančius privataus ar valdžios subjekto galimybes tinkamai vykdyti VPSP sutartį ar neprotingai bei neproporcingai iškeliančius sutarties vykdymo kaštus ir pan.

Taip pat, kaip minėta, viešųjų pirkimų sutarties atveju yra draudžiama keisti sutarties kontrahentą. VŽPP sutarčių atžvilgiu šiuo būdu yra ribojama galimybė sutarties vykdymo metu pakeisti investuotoją ar jų grupės narį. Tuo tarpu VŽPP sutartis yra sudaryta ilgam laikotarpiui ir jos vykdymo metu investuotojų vaidmenys ir indėlis skiriasi atskirais sutarties įgyvendinimo etapais. Dėl VPI draudimo pakeisti investuotoją kitu ar įtraukti naują investuotoją, yra užkertamas kelias įvykdžius dalį sutarties (kai matomas tam tikras rezultatas, projekto sėkmė ir sumažėja investavimo rizika), įtraukti į projektą naujų investuotojų. Manytina, kad tokiu būdu būdų galima bent iš dalies spręsti projekto finansavimo problemas.

Taigi, įvertinus VPI reglamentuotą viešųjų pirkimų vykdymo tvarką ir nuostatų pritaikomumą VŽPP vykdymui (įskaitant ir konkurencinio dialogo, kaip atrankos vykdymo būdo taikymą), galima teigti, kad VPI numatytos nuostatos, reglamentuojančios privataus subjekto atranką (šios atrankos vykdymo tvarką, principus, pareigą įsitikinti partnerio pajėgumu bei kompetentingumu ir kt.), yra tinkamos VŽPP atrankos etapo vykdymui konkurencinio dialogo būdu. Be to, dėl VŽPP ir viešaisiais pirkimais keliamų tikslų panašumo (dalyvių sąžiningos konkurencijos skatinimas ir užtikrinimas, konkursą rengiančių institucijų atstovų korupcijos prevencija ir pan.) bei teisinių santykių reikšmės visuomenei, VŽPP sutarties sudarymui bei vykdymui turėtų būti taikomi dalyvių lygiateisiškumo ir nediskriminavimo, skaidrumo, proporcingumo, abipusio pripažinimo principai. Vis dėlto, dėl VŽPP sutarčių specifikos (sudėtingumo, kompleksiško, ilgo

sutarčių vykdymo termino ir kt.), šiems projektams nepagrįstai taikomos VPI numatytos sutarčių keitimo taisyklės. Manytina, kad VŽPP sutarčių atveju turėtų būti nustatyta atskira, lankstesnė šių sutarčių sąlygų keitimo tvarka.

### 3. KONKURENCINIO DIALOGO TAIKYMAS VPSP PROJEKTUOSE

Konkurencingas dialogas, kaip viešojo pirkimo organizavimo būdas, atsirado tik priėmus Direktyvą 2004/18/EB<sup>49</sup>. Kaip teigiama teisės doktrinoje, konkurencinis dialogas yra vienas labiausiai aptariamų ir viešinamų šios direktyvos naujovių<sup>50</sup> ir pripažįstamas pavyzdiniu pirkimo būdu vykdant VŽPP projektus pasauliniu mastu<sup>51</sup>.

Lietuva yra viena tų valstybių, kuri pažodžiui perkėlė direktyvos nuostatas į nacionalinę teisę, nepridedant jokių papildomų ar neapribojant direktyvoje perkančiosioms organizacijoms numatytų teisinių galimybių<sup>52</sup>. Manytina, kad tokį tiesioginį direktyvos nuostatų perkėlimą lėmė konkurencinio dialogo koncepcijos naujumas, taip pat patirties stoka, lemianti nežinojimą, kaip teisingai sureguliuoti procedūros vykdymo tvarką<sup>53</sup>, o taip pat rizika, jog pakeitimai gali būti pripažinti kaip nesuderinami su Europos Sąjungos teise – ypač atsižvelgiant į Europos Sąjungos teismų praktikos neapibrėžtumą bei nuspėjamumą<sup>54</sup>.

Konkurencinis dialogas yra laikytinas vienu populiariausių kompleksiniams sudėtingiems pirkimams VPSP taikomų privataus subjekto atrankos būdų. Šis būdas tinkamas tuomet, kai įgyvendinami kompleksiniai, itin daug investicijų reikalaujantys VPSP, o jų realizavimas teisiniu, finansiniu ir / ar techniniu aspektais pačiam viešajam subjektui, prieš tai nepasikonsultavus / nevedant dialogo su potencialiais tiekėjais, nėra toks efektyvus, koks galėtų būti pasikonsultavus su privačiais rinkos dalyviais.

Kaip nurodė Europos Komisija 2004 m. balandžio 30 d. žaliojoje knygoje dėl viešojo ir privataus sektoriaus partnerystės ir Europos Bendrijos teisės aktų dėl viešųjų sutarčių ir koncesijų<sup>55</sup>, konkurencinis dialogas turėtų užtikrinti būtiną lankstumą diskusijose su kandidatais dėl visų sutarties aspektų, kartu užtikrinant, jog vykdant šias diskusijas yra laikomasi skaidrumo ir lygiateisiškumo principų ir nekeliama pavojaus teisėms, kurias suteikia Sutartis ūkio subjektams. Konkurencinis dialogas yra paremtas

<sup>49</sup> Direktyvos 2004/18/EC 29 straipsnis.

<sup>50</sup> BOVIS C.H. *Developing Public Procurement Regulation: jurisprudence and its influence on law making*. 43 *Common Market Law Review*, 2006, p. 461-495.

<sup>51</sup> BOVIS C.H. *EU Public Procurement Law*. Second edition, 2012, p. 444.

<sup>52</sup> SOLOVEIČIK, D. *Competitive Dialogue Lithuania. Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen. Cambridge University Press, 2012.

<sup>53</sup> *Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen. Cambridge University Press, 2012, p. 35.

<sup>54</sup> ARROWSMITH S. *The Past and Future Evolution of EC Procurement Law: From Framework to Common Code?* 35 *Public Contract Law Journal*, 2006, p. 337.

<sup>55</sup> Europos Komisijos žalioji knyga dėl viešojo ir privataus sektoriaus partnerystės ir Bendrijos teisės aktų dėl viešųjų sutarčių ir koncesijų teisės (30.4.2004 COM (2004) 327 final) [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-01-12].  
Prieiga per internetą:  
<<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004DC0327:EN:NOT>>.

tikėjimu, kad struktūrizuoti atrankos metodai turėtų būti saugūs visomis aplinkybėmis, kadangi jie prisideda prie procedūros objektyvumo ir sąžiningumo atrenkant privatą subjektą. Tai savo ruožtu užtikrina tinkamą bei racionalų valstybės lėšų naudojimą ir sumažina neskaidrių procedūrų riziką ir stiprina teisinį tikrumą, kuris yra būtinas vykdant tokio pobūdžio projektus.

Europos VPSP ekspertizės centro (angl. *European PPP Expertise Center*) konsultantai įvairių konferencijų metu nuolat pabrėžė, kad tradiciniame partnerystės projekte turi vykti konkurencinis dialogas. Valstybė turi suformuluoti problemą (parengiant reikiamo detalumo galimybių studijas ir kitą efektyvių sprendimų paieškai reikalingą medžiagą), o privatus investuotojas – pasiūlyti sprendimą. Kita vertus, akivaizdu, jog privatusis subjektas neatliks išimtinai savo lėšomis išsamių, brangių analizių, todėl abu sektoriai privalo bendradarbiauti.

Taigi, konkurencinis dialogas yra tinkamas kompleksiniams projektams, tokiems kaip VPSP, kadangi sudaro prielaidas deryboms ir lankstumui, leidžiantiems efektyvesniu būdu racionaliai naudoti valstybės lėšas ir bendradarbiaujant su privačiu subjektu sėkmingai įvykdyti visai visuomenei ypatingą reikšmę turintį projektą.

### **3.1. Konkurencinio dialogo taikymo sąlygos**

Aktualios redakcijos VPI numato, kad konkurencinis dialogas gali būti vykdomas esant bent vienai iš žemiau nurodytų sąlygų<sup>56</sup>:

1. Negalima objektyviai nustatyti pirkimo objekto techninių reikalavimų, kurie tenkintų viešojo subjekto poreikius arba tikslus.

Tokiu atveju nėra galimybės apibrėžti techninių priemonių, taikytinų viešojo subjekto norimam tikslui pasiekti ir / arba negalima nustatyti, kuris iš galimų sprendinių patenkins viešojo subjekto poreikius (pvz.: kokį technologinį būdą efektyviausia pasirinkti atliekoms perdirbti į šiluminę energiją);

2. Negalima objektyviai apibrėžti pirkimo objekto teisinio statuso ar jo finansinės sandaros (pvz.: nėra aišku, kokia dalimi privatūs subjektai yra pajėgūs finansiškai prisidėti prie VPSP).

Galimi keli tokio prisidėjimo atvejai: (a) kai norima pritraukti investicijas į viešąją infrastruktūrą, suteikiant papildomas teises naudotis šiai infrastruktūrai priskirtų žemės sklypų pajamas iš trečiųjų asmenų generuojančiai veiklai (pvz., socialiniam būstui

---

<sup>56</sup> LR Viešųjų pirkimų įstatymo 50 str. 1 dalis (įstatymo redakcija, galiojanti nuo 2016 m. sausio 1 d.).

priskirtame žemės sklype pastatyti ir komercines patalpas); (b) perduodant viešąsias paslaugas (priežiūrą) ilgam laikotarpiui.

Taigi, nesant galimybės apibrėžti techninių, finansinių pirkimo objekto aspektų ar teisinio objekto statuso, valdžios institucija gali VPSP projektą vykdyti konkurencinio dialogo būdu, suteikiančiu žymiai daugiau lankstumo ir bendradarbiavimo tarp valdžios ir privataus subjektų.

### **3.2. Direktyva 2014/24/ES priimti pakeitimai**

Svarbu pastebėti, kad 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamentas ir Taryba priėmė Direktyvą 2014/24/ES. Direktyvoje 2014/24/ES yra nurodytas bendras atvejų sąrašas, kuriems esant gali būti vykdomas tiek konkurencinis dialogas, tiek ir skelbiamos derybos. Direktyvoje 2004/18/EB konkurencinio dialogo ir skelbiamų derybų būdų pasirinkimui buvo numatytos skirtingos sąlygos, kurioms esant viešasis pirkimas gali būti vykdomas šių pirkimo būdų pagrindu.

Pažymėtina, kad Direktyvoje 2014/24/ES yra žymiai išplėstas atvejų, kada gali būti taikomas konkurencinis dialogas, sąrašas. Manytina, kad tokiu teisiniu reglamentavimu siekiama kuo dažnesnio konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, naudojimo, leidžiančio perkančiosioms organizacijoms bendradarbiauti / konsultuotis su rinkos dalyviais ir tokiu būdu pasirinkti efektyviausius projekto įgyvendinimo sprendinius, racionaliai panaudojant valstybės lėšas.

Direktyvoje 2014/24/ES yra pateiktas išaiškinimas, jog „labai svarbu, kad perkančiosios organizacijos turėtų papildomo lankstumo, kad galėtų pasirinkti pirkimo procedūrą, kurioje numatomos derybos. Taip pat tikėtina, kad platesnis tų procedūrų taikymas suaktyvins tarptautinę prekybą, nes atlikus vertinimą paaiškėjo, kad sutartys, paskirtos taikant derybas su išankstiniu skelbimu apie pirkimą, labai dažnai būna sudaromos su konkursą laimėjusiais tarptautiniais konkurso dalyviais. Valstybės narės turėtų galėti numatyti konkurso procedūrą su derybomis arba konkurencinį dialogą, taikomus įvairiais atvejais, jei tikėtina, kad atviri ar riboti konkursai be derybų neduos tenkinančių pirkimo rezultatų. Reikėtų priminti, kad pastaraisiais metais labai išaugo konkurencinio dialogo naudojimas, vertinant pagal atitinkamą sudaromų sutarčių vertės dalį. Jo naudingumas pasitvirtino tais atvejais, kai perkančiosios organizacijos nepajėgia apibrėžti, kokiomis priemonėmis galėtų patenkinti savo poreikius, arba įvertinti, kokius techninius, finansinius ar teisinius sprendimus gali pasiūlyti rinka. Ši padėtis visų pirma gali susiklostyti esant inovaciniams projektams, įgyvendinant didelius integruotus

transporto infrastruktūros projektus, didelius kompiuterių tinklų projektus ar projektus, susijusius su kompleksiniu ir struktūrizuotu finansavimu. Prireikus perkančiosios organizacijos turėtų būti skatinamos paskirti projekto vadovą siekiant užtikrinti tinkamą ekonominės veiklos vykdytojų ir perkančiosios organizacijos bendradarbiavimą sutarties skyrimo procedūros metu<sup>57</sup>.

Direktyvoje 2014/24/ES įtvirtinta, jog valstybės narės nustato, kad toliau nurodytais atvejais perkančiosios organizacijos gali taikyti konkurso procedūrą su derybomis arba konkurencinį dialogą<sup>58</sup>:

- a) kai darbai, prekės arba paslaugos atitinka vieną ar daugiau iš šių kriterijų:
  - perkančiosios organizacijos poreikių neįmanoma patenkinti nepritaikius lengvai prieinamų sprendimų;
  - jie apima su projektavimu susijusius arba inovacinius sprendimus;
  - dėl specifinių aplinkybių, susijusių su jų pobūdžiu, sudėtingumu arba teisine ir finansine struktūra ar su jais susijusia rizika, sutartis negali būti paskirta be išankstinių derybų;
  - perkančioji organizacija negali pakankamai tiksliai nustatyti techninių specifikacijų atsižvelgiant į tam tikrą standartą, Europos techninį įvertinimą, bendrąsias technines specifikacijas ar techninius etalonus, kaip apibrėžta VII priedo 2–5 punktuose.
- b) kai paskelbus atvirą arba ribotą konkursą dėl darbų, prekių ar paslaugų pateikiami tik netaisyklingi arba nepriimtini pasiūlymai. Tokiais atvejais perkančiosios organizacijos nėra įpareigosotos skelbti skelbimą apie pirkimą, kai jos į procedūrą įtraukia visus ir tik tuos konkurso dalyvius, kurie atitinka 57–64 straipsniuose nustatytus kriterijus ir kurie prieš tai vykusio atviro ar riboto konkurso metu pateikė pasiūlymus pagal oficialius pirkimo procedūros reikalavimus. Netaisyklingais pasiūlymais laikomi visų pirma pasiūlymai, kurie neatitinka pirkimo dokumentų, buvo gauti per vėlavimą, pasiūlymai, kurių atveju gauta duomenų apie slaptą susitarimą ar korupciją, arba pasiūlymai, kuriuos perkančioji organizacija laiko neįprastai mažos kainos pasiūlymais. Nepriimtinais pasiūlymais visų pirma laikomi pasiūlymai, kurių teikėjai neturi reikiamos kvalifikacijos, taip pat pasiūlymai, kurių kaina viršija perkančiosios

---

<sup>57</sup> Direktyvos 2014/24/ES preambulės 42 punktas.

<sup>58</sup> Direktyvos 2014/24/ES 26 str. 4 dalis.



organizacijos biudžetą, nustatytą ir užfiksuotą dokumentuose prieš pradant pirkimo procedūrą.

Taigi, naujasis Europos Sąjungos viešųjų pirkimų teisinis reglamentavimas neabejotinai išplėtė konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, taikymo apimtį ir atvejus, kas, tikėtina, paskatins valstybes nars vis dažniau vykdant įprastus viešuosius pirkimus ar VPSP projektus privataus subjekto atrankai rinktis konkurencinio dialogo pirkimo būdą.

Kol kas Lietuvoje šie atvejai nėra aktualūs, kadangi šalyje Direktyvos 2014/24/ES nuostatos dar nėra perkeltos į nacionalinę teisę. Lietuva šią direktyvą į nacionalinę teisę privalo perkelti iki 2016 m. balandžio 18 d. Atsižvelgiant į ankstesnių metų praktiką bei tai, kad šalyje konkurencinis dialogas vis dar nėra dažnai naudojamas, galima manyti, kad Lietuva Direktyvoje 2014/24/ES nurodytas nuostatas perkels pažodžiui į nacionalinę teisę, neatlikdama jokių esminių pakeitimų.

Kol kas šią prielaidą patvirtina ir viešai paskelbtas LR Viešųjų pirkimų įstatymo Nr. I-1491 pakeitimo įstatymo projektas, kuriame konkurencinį dialogą reglamentuojantis 65 straipsnis (duodantis nuorodą į įstatymo projekto 61 str. 1 dalį, kurioje išvardintos skelbiamų derybų sąlygos) visiškai atitinka Direktyvos 2014/24/ES 26 str. 4 dalį<sup>59</sup>.

Taigi, galima daryti išvadą, kad perkėlus Direktyvos 2014/24/ES nuostatas į nacionalinę teisę, Lietuvoje konkurencinis dialogas bus taikomas dažniau, kadangi, tikėtina, bus itin išplėstas sąlygų, kurioms egzistuojant, gali būti vykdomas konkurencinis dialogas, sąrašas. Tai patvirtina, jog Europos Sąjungos mastu yra imamas atitinkamų priemonių paskatinti valstybes nars naudoti konkurencinį dialogą, kaip pirkimo būdą, atliekant viešuosius pirkimus, o ypačingai vykdant kompleksinius bei sudėtingus pirkimus (pvz. VPSP).

### **3.3. Konkurencinis dialogas: vykdymo tvarka**

Konkurencinis dialogas laikytinas sąlyginai ilgai trunkančiu, kompleksiniu, susidedančiu iš kelių etapų pirkimo būdu. Dėl pirkimo būdo specifiškumo, neretai perkančiosios organizacijos renkasi įprastą bei dažnai praktikoje naudojamą pirkimo procedūrą (derybos ir pan.).

Siekiant išanalizuoti konkurencinį dialogą, kaip pirkimo būdą, organizuojant VPSP projektus bei jo specifiką, tikslinga išskirti šio pirkimo būdo etapus:

---

<sup>59</sup> Viešųjų pirkimų įstatymo Nr. I-1491 pakeitimo įstatymo projektas (redakcija, galiojanti nuo 2016 m. lapkričio 12 d.)

## 1. Pasiruošimas.

Šio etapo metu viešasis subjektas privalo pasiruošti konkurencinio dialogo procedūrų vykdymui ir atlikti atitinkamus pasiruošimo veiksmus (ypač jei jie nebuvo atlikti ir / ar apsvarstyti ankstesnėse stadijose, pavyzdžiui, rengiant viešojo ir privataus sektorių partnerystės projekto galimybių studiją), pvz.:

- a) nustatyti ir įvardinti informaciją, kuriai bus taikomi konfidencialumo reikalavimai, apsaugantys tiek perkančiosios organizacijos, tiek tiekėjų interesus. Konfidencialumas VPSP projektų vykdymo metu yra itin jautri kategorija, kadangi bet koks privatus subjektas yra suinteresuotas tuo, kad kiti rinkoje veikiantys dalyviai nesužinotų jam komerciškai svarbios informacijos. Kita vertus, valdžios subjektas teikia kandidatams, išorės ekspertams ir / ar kitiems asmenims susipažinti strategiškai svarbią bei konfidencialią informaciją, todėl taip pat yra suinteresuotas šios informacijos konfidencialumo užtikrinimu;
- b) nustatyti reikalavimus kandidatams, kurių dalyvavimas viešajame 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 sąlygas<sup>60</sup>;
- c) nustatyti pagrindinius techninės specifikacijos elementus, kurie labiau apibrėžia galutinį rezultatą nei priemonės, reikalingas tam rezultatui pasiekti;
- d) apsvarstyti terminus – pirkimo procedūrų trukmė (terminai turi būti realūs, tačiau ne per ilgi, kad nepadidėtų pasiūlymų rengimo ir pateikimo kaštai), sutarties trukmė;
- e) nustatyti reikalavimus, keliamus tiekėjų kvalifikacijai. Reikalavimai turi padėti valdžios subjektui įsitikinti, kad privatus subjektas bus pajėgus, kompetentingas bei patikimas partneris ir sugebės pateikti efektyviausius bei ekonomiškiausius projekto įgyvendinimo sprendinius. Kvalifikacinės atrankos

---

<sup>60</sup> Europos Teisingumo Teismo 2005 m. kovo 3 d. sprendimas sujungtose bylose C-21/03 ir C-34/03.

kriterijai nustatomi VPI 35–38 straipsnių pagrindu, taip pat atsižvelgiant į LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus paskelbtas rekomendacijas<sup>61</sup>;

- f) sudaryti konkretašs viešojo pirkimo komisiją iš atitinkamas kompetencijas turinčių specialistų, kurie turėtų gebėjimų ne tik parengti būtinus viešojo pirkimo dokumentus, vertinti pasiūlymus, tačiau taip pat vesti konkurencinį dialogą su pasiūlymus pateikusiais privačiais subjektais. Dažniausiai valdžios subjektas papildomai kviečiasi išorės ekspertus, kurie konsultuoja teisiniais, finansiniais bei techniniais klausimais tiek rengiant pirkimo dokumentus, tiek ir vedant dialogą su kandidatais;
- g) nustatyti tiekėjų pasiūlymų vertinimo kriterijus ir parametrus (kaina, techniniai privalumai, aplinkosaugos charakteristikos ir kt.), lyginamuosius svorius bei jų taikymo metodiką. Atsižvelgiant į nediskriminavimo ir proporcingumo principų reikalavimus, valdžios subjektas turi būti pasirengęs pagrįsti kriterijų pasirinkimą ir jų svorius<sup>62</sup>;
- h) apgalvoti, kaip valdžios subjektas ketinti vykdyti dialogą su kandidatais (kas bus aptariama, ar vyks etapais, kokie metodai bus naudojami ir kt.).

Neabejotina, kad tik tinkamas pasiruošimas konkurencinio dialogo vykdymui gali užtikrinti sklandų proceso valdymą bei minimizuoti netikslumų / klaidų, lemiančių konkurencinio dialogo neefektyvumą, riziką.

## 2. Techninės specifikacijos projekto paskelbimas.

Vadovaujantis VPI 7 str. 1 dalimi, viešasis subjektas turi iš anksto paskelbti techninių specifikacijų projektus. Tai galima teigti yra vienas svarbiausių pirkimo dokumentų, kadangi šiame dokumente valdžios subjektas nurodo objektui keliamus kokybinius, teisinius, techninius bei kitus reikalavimus. Techninių specifikacijų projektai skelbiami ne vėliau kaip 10 kalendorinių dienų iki numatomo pirkimo pradžios. Šis išankstinis techninės specifikacijos paskelbimas susijęs su potencialių rinkos dalyvių galimybėmis teikti savo pastabas bei patikslinimus neprasidėjus pirkimui dėl specifikacijoje keliamų reikalavimų tinkamumo. Paskelbtuose techninių specifikacijų projektuose viešasis subjektas gali taisyti technines ar gramatines klaidas, neatsižvelgdamas į pirkimo pradžios momentą.

---

<sup>61</sup> LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2003 m. spalio 20 d. įsakymu Nr. 1S-100 patvirtintos Tiekėjų kvalifikacijos vertinimo metodinės rekomendacijos. Valstybės žinios, 2003. Nr. 103-4623.

<sup>62</sup> Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijos, patvirtintos LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2010 m. rugsėjo 30 d. įsakymu Nr. 1S-140.

Atsižvelgiant į VPSP projekto specifiškumą, manytina, kad po techninės specifikacijos paskelbimo valdžios subjektui būtų tikslinga organizuoti konferenciją, kurioje dalyvautų valdžios subjekto atstovai, visi potencialūs investuotojai, finansuotojai bei pasitelkti išorės ekspertai. Konferencijos metu viešasis subjektas galėtų pateikti atsakymus dėl VPSP, paraiškų teikimo bei kitų procedūrinių klausimų. Nors tokio pobūdžio konferencijos metu pateikti atsakymai negalėtų savo esme būti laikomi privalomais pirkimo komisijos paaiškinimais, tačiau tai neabejotinai padeda išsklaidyti tam tikras tiekėjų abejones susijusias su pirkimo procedūros klausimais.

3. Skelbimo Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje ir Europos Sąjungos oficialiame leidinyje paskelbimas.

Vadovaujantis VPĮ 52 str. 2 dalimi, skelbime apie viešąjį pirkimą viešasis subjektas nustato paraiškų dalyvauti konkurenciniame dialoge pateikimo terminą, kuris negali būti trumpesnis kaip 37 dienos nuo skelbimo išsiuntimo iš LR Viešųjų pirkimų tarnybos dienos. Šis terminas gali būti sutrumpintas 7 dienomis, jeigu skelbimas apie pirkimą perduodamas elektroninėmis priemonėmis.

4. Kvalifikacinė kandidatų atranka.

Šiame etape viešasis subjektas atranka tuos privačius subjektus, kurie atitinka pirkimo dokumentuose keliamus minimalius kvalifikacinius reikalavimus ir gali pateikti tinkamą pasiūlymą.

Atkreiptinas dėmesys į LR Viešųjų pirkimų tarnybos pateiktas rekomendacijas<sup>63</sup>, kuriose nurodyta, kad tuo atveju, jei būtų gauta mažiau paraiškų ir (arba) paraiškas pateikusių privačių subjektų, kurie atitinka minimalius kvalifikacijos reikalavimus, skaičius būtų mažesnis už nurodytąjį skelbime apie pirkimą minimalų privačių subjektų skaičių, viešasis subjektas turėtų teisę tęsti pirkimo procedūras ir kviesti dialogo visus paraiškas pateikusius ir minimalius kvalifikacijos reikalavimus atitinkančius privačius subjektus. Svarbiausia, kad tokiu atveju būtų ne mažiau negu 2, nes tokiu atveju, jei yra tik 1 privatus subjektas, konkurencinio dialogo tęsti negalima ir reikia pereiti į kitą pirkimo procedūrą.

5. Kvietimas pateikti sprendinius.

Viešasis subjektas atrinktus privačius subjektus VPĮ nustatyta tvarka kviečia pradėti konkurencinį dialogą, kad būtų galima išsiaiškinti ir nustatyti priemones, geriausiai

---

<sup>63</sup> Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijų, patvirtintų LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2010 m. rugsėjo 30 d. įsakymu Nr. 1S-140 18 dalis.

atitinkančias viešojo subjekto poreikius. Konkurencinio dialogo su pasirinktais privačiais subjektais metu viešasis subjektas gali aptarti visas pirkimo sąlygas. Šios procedūros metu viešasis subjektas negali kviesti dalyvauti pirkime kitų, paraiškų nepateikusių arba privačių subjektų, kurie neatitinka minimalių kvalifikacijos reikalavimų.

#### 6. Kandidatų sprendinių vertinimas.

Pirminiai privačių subjektų siūlomi sprendiniai neturi būti naudojami kaip jų eliminavimo priemonė, siekiant kuo ilgiau išlaikyti konkurenciją tarp privačių subjektų dalyvavimo suinteresuotumą<sup>64</sup>.

Viešasis subjektas konkurencinio dialogo metu gali nustatyti vieną po kitos einančias pakopas, kad būtų galima, vadovaujantis skelbime apie viešąjį pirkimą ar aprašomajame dokumente nurodytais kriterijais, mažinti konkurencinio dialogo metu aptariamų sprendinių skaičių. Prieš pradėdamas dialogo stadiją, viešasis subjektas turi apsvarstyti visus klausimus, kurie turi būti išspręsti iki galutinių pasiūlymų pateikimo.

#### 7. Dialogo vykdymas (atskirai dėl šių dalių: techninės ir preliminarios finansinės sprendinių dalies, taip pat finansinės bei teisinės pasiūlymo dalies).

Konkreto dialogo būdo pasirinkimas (pvz. per visą dialogą sukuriant vieną tinkamiausią sprendinį, kuris sudarytas pagal geriausius visų kitų pasiūlymų sprendinius, kviečiant pateikti neįpareigojančius pasiūlymus, kurie vėliau tikslinami, kol gaunamas geriausias kiekvieno jų variantas ir kt.) bei jo vedimo tvarka yra priskiriama išimtinai valdžios subjekto kompetencijai. Todėl visus aspektus, susijusius su dialogu, valdžios subjektas turi detaliai išanalizuoti bei apsvarstyti prieš šio etapo atlikimą.

Pažymėtina, kad viešasis subjektas tęsia dialogą su kandidatais tol, kol jis gali identifikuoti jo poreikius geriausiai atitinkančią vieną ar kelis sprendinius, jei reikia, prieš tai juos palyginęs<sup>65</sup>.

Neretai praktikoje kyla problemų, kaip dialogą padaryti efektyviu bei kokiais pagrindiniais principais reikėtų vadovautis (ypatingai valdžios subjektui kyla klausimų, kaip paskatinti privatų subjektą bendradarbiauti, teikti palankesnę pasiūlymą). Manytina, kad gali būti išskirti tokie pagrindiniai dialogo vedimo principai / taisyklės:

#### 1. Iš anksto, t.y. iki dialogo susitikimo paruošti ir pateikti privačiam subjektui klausimus, kuriais viešasis subjektas norės vesti dialogą (*inter alia* nurodyti

<sup>64</sup> Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijų, patvirtintų LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2010 m. rugsėjo 30 d. įsakymu Nr. 1S-140 21 punktą.

<sup>65</sup> LR Viešųjų pirkimų įstatymo 51 str. 4 dalis.

brėžinius, schemas, kurių paaiškinimų norės valdžios subjektas), tokiu atveju abi šalys susitikime dalyvautų iš anksto apsvarsčiusios savo poziciją nagrinėjamais klausimais ir dialogas taptų žymiai efektyvesniu;

2. Dar prieš susitikimą viešasis subjektas turi aiškiai identifikuoti, koks sprendinys laikytinas priimtinausiu / tinkamiausiu, dėl kurio būtina derėtis su privačiu subjektu, o kokių pozicijų valdžios subjektas galėtų atsisakyti;
3. Kviesti į dialogą ekspertus, kurie turėtų teisę siūlyti savo klausimus bei pasibaigus dialogui pateikti savo komentarus / įžvalgas;
4. Bendraujant su privačiais subjektais laikytis sąžiningumo, nešališkumo bei lygiateisiškumo principų (pvz.: jeigu vienam privačiam subjektui iš anksto pateikiami klausimai, kurie bus aptarti dialogo susitikimo metu, tuomet atitinkamai ir kitiems dalyviams turi būti išsiųsti klausimai arba jeigu vienam privačiam subjektui leidžiama susitikimo pradžioje pristatyti savo sprendinį, tuomet būtina taip pat ir kitiems privatiems subjektams pasiūlyti tokią galimybę).

Manytina, jog vadovaujantis aukščiau nurodytais principais, atstovai galėtų efektyviai vesti šalių dialogą bei ieškoti priimtinausių abiem sektoriams sprendinių.

Po kiekvienos pakopos užbaigimo viešasis subjektas privalo per jo nustatytą laiką patikslinti pirkimo sąlygas, o privatūs subjektai pagal patikslintas pirkimo sąlygas pakeisti sprendinį ir jį pateikti viešajam subjektui. Atitinkama pakopa (techninė, finansinė arba teisinė) užbaigiama tik tuomet, kad viešasis subjektas išsiaiškina savo poreikius ir gali patikslinti pirkimo sąlygas tokiu būdu, kad privatūs subjektai suprastų ir galėtų pateikti pasiūlymus<sup>66</sup>.

Užbaigus dialogą viešasis subjektas raštu apie tai turi pranešti visiems privatiems subjektams, dalyvavusiems dialoge, nurodyti per kiek laiko bus patikslintos pirkimo sąlygos ir pakviesti privačius subjektus pateikti pasiūlymus.

## 8. Galutiniai pasiūlymai.

Viešasis subjektas, baigęs dialogo stadiją, apie tai praneša dalyvavusiems privatiems subjektams ir prašo pateikti galutinius pasiūlymus tų subjektų, kurių sprendiniai atitiko viešojo subjekto poreikius. Privatiems subjektams, kurie nekviečiami pateikti pasiūlymo, pranešama, sprendinių atmetimo priežastis. Galutiniai pasiūlymai

---

<sup>66</sup> Metodinės rekomendacijos privataus subjekto atrankai viešojo ir privataus sektorių partnerystės projektuose, patvirtintos CPVA direktoriaus 2014 m. gruodžio 31 d. įsakymu Nr. 2014/8-337.

rengiami dialogo metu pateiktų ir patikslintų sprendinių pagrindu. Šie pasiūlymai turi apimti visus būtinus ir pirkimui atlikti reikalingus elementus<sup>67</sup>.

#### 9. Paaiškinimai, patikslinimai (po pasiūlymų pateikimo).

Viešasis subjektas privačių subjektų 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 privačių subjektų<sup>68</sup>. Ypatingai sudėtingų pirkimų atveju galutinių pasiūlymų parengimui rekomenduojama skirti 6-8 savaites<sup>69</sup>.

#### 10. Ekonomiškai naudingiausio pasiūlymo atranka ir laimėtojo nustatymas.

Viešasis subjektas įvertina pateiktus pasiūlymus pagal kriterijus, nurodytus skelbime apie viešąjį pirkimą ar aprašomajame dokumente, ir pasirenka ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą.

Viešasis subjektas gali prašyti ekonomiškai naudingiausią pasiūlymą pateikusio privataus subjekto 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<sup>70</sup>.

Esminiai pasiūlymo pokyčiai turi būti suprantami kaip tokie, kurie pakeičia privačių subjektų galutinių pasiūlymų sąlygas, tokias kaip<sup>71</sup>:

- apmokėjimo mechanizmas ir mokėjimo grafikas;
- kainodaros taisyklės ir galutinė kaina;
- VPSP sutarties apimtis;
- VPSP sutarties trukmė ir sutarties vykdymo grafikai;
- VPSP sutarties vykdymo vieta, būdas ir sąlygos;
- techninė specifikacija ir pan.

<sup>67</sup> Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijų, patvirtintų LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2010 m. rugsėjo 30 d. įsakymu Nr. 1S-140 29 punktas.

<sup>68</sup> LR Viešųjų pirkimų įstatymo 51 str. 5 dalis.

<sup>69</sup> Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijų, patvirtintų LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2010 m. rugsėjo 30 d. įsakymu Nr. 1S-140 30 punktas.

<sup>70</sup> LR Viešųjų pirkimų įstatymo 51 str. 6 dalis.

<sup>71</sup> Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijų, patvirtintų LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2010 m. rugsėjo 30 d. įsakymu Nr. 1S-140 32 punktas.

11. VPSP sutarties atidėjimo terminas (periodas, kai negalima sudaryti VPSP sutarties).

Viešasis subjektas negali sudaryti VPSP sutarties kol nesibaigė sutarties atidėjimo laikotarpis, nustatytas VPI.

12. VPSP sutarties pasirašymas.

Suėjus nurodytam atidėjimo terminui pasirašoma VPSP sutartis. Dėl išskirtinės VPSP projekto reikšmės visuomenei bei atsižvelgiant į procedūrų skaidrumo bei viešumo reikalavimus, apie sudarytą VPSP sutartį tikslinga informuoti visuomenę žiniasklaidos priemonėmis. Remiantis VPI 19 str. 3 dalimi, turi būti užpildoma viešojo pirkimo procedūrų ataskaita, kuri pildoma dalimis Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje ir baigiama pildyti ne vėliau kaip per 5 darbo dienas pasibaigus pirkimui.

13. Skelbimas apie VPSP sutarties sudarymą.

Remiantis VPI 22 str. 3 dalimi, apie VPSP sutarties sudarymą paskelbiama VPI nustatyta tvarka per 48 dienas po jos sudarymo.

Apibendrinant galima teigti, kad konkurencinis dialogas yra itin sudėtinga, daug etapų apimti procedūra, kurios kiekviena stadija ir veiksmas reikalauja atitinkamo valdžios subjekto pasiruošimo bei tolimesnių veiksmų numatymo. Kita vertus, manytina, kad toks procedūros kompleksiskumas bei detalumas sudaro valdžios subjektui palankias sąlygas, leidžiančias įsitikinti privataus subjekto gebėjimais ir kompetencija bei pasirinkti valdžios subjektui efektyviausius ir ekonomiškai naudingiausius sprendinius numatantį kandidato pasiūlymą, t. y. pasiekti „vertės už pinigus“.

### **3.4. Privataus subjekto atrankos vykdymo būdai: taikymo sąlygos, tinkamumas VPSP projektų vykdymui**

Kaip minėta, VŽPP projekto atveju privatus subjektas gali būti atrankamas VPI reglamentuotais pirkimo būdais (atviras konkursas, ribotas konkursas, skelbiamos ir neskelbiamos derybos, konkurencinis dialogas). Tačiau, atsižvelgiant į tai, kad VPSP viena pagrindinių sąlygų yra būtinybė viešajam ir privačiam subjektui pasiekti abipusiai priimtinas VPSP sutarties nuostatas bei į tai, kad vykdant pirkimą daugeliu atveju nėra galimybės vienareikšmiškai apibrėžti pirkimo objekto teisinio statuso ar jo finansinės sandaros, VŽPP atveju privataus subjekto atrankai praktikoje taikomi šie pirkimo būdai: skelbiamos derybos arba konkurencinis dialogas.



### 3.4.1. Konkurencinis dialogas v. skelbiamos derybos

Sprendamas, ar pirkimą vykdyti konkurencinio dialogo, ar skelbiamų derybų būdu, viešasis subjektas konkurencinio dialogo būdą turėtų pasirinkti tuomet, kai derybų procedūra yra nepakankamai lanksti, t. y. nėra galimybių objektyviai nustatyti techninių reikalavimų (parengti deryboms vykdyti reikalaujamos techninės paslaugų specifikacijos), teisinės, finansinės VPSP organizacijos struktūros.

Vadovaujantis Europos Komisijos išaiškinimu dėl konkurencinio dialogo klasikiniame sektoriuje<sup>72</sup>, teisinės ir finansinės sandaros neapibrėžtumu laikomi atvejai, kai paslaugų teikimas (viešosios infrastruktūros priežiūra) privačiam subjektui perduodamas ilgam terminui. Tačiau sąlygų, leidžiančių pagrįsti konkurencinio dialogo naudojimą, buvimą turi pagrįsti pats pirkimą vykdomas viešasis subjektas.

Apibendrinant galima išskirti 3 kriterijus, pagal kuriuos reikėtų vertinti, ar konkretaus VPSP metu tikslinga rinktis skelbiamas derybas, kaip pirkimo būdą, ar konkurencinį dialogą:

#### 1. Valdžios subjekto poreikių išankstinis žinojimas.

Tuo atveju, jei valdžios subjektas žino jam priimtina techninį sprendimą ir turi galimybę jį aprašyti, tačiau papildomai nori užsitikrinti tam tikrą lankstumą dėl siūlomo sprendimo įgyvendinimo būdų, derantis dėl kainos ir kitų pasiūlymo sąlygų, tuomet tikslinga rinktis skelbiamas derybas. Jei valdžios subjektas nežino savo poreikių, t. y. nėra galimybės vienareikšmiškai apibrėžti pirkimo objekto teisinio statuso ar jo finansinės sandaros, techninių reikalavimų, tuo atveju vertėtų rinktis konkurencinį dialogą ir poreikius išsiaiškinti vykdant derybas / dialogą su žymiai labiau rinkoje patyrusiais, atitinkamą kompetenciją, patirtį ir žinias turinčiais kandidatais;

#### 2. VPI nurodytų sąlygų egzistavimas.

Šiuo metu sąlygos konkurencinio dialogo ir skelbiamų derybų iniciavimui skiriasi. Todėl kiekvienu atveju renkant konkretų būdą, reikia įsitikinti, ar konkretus VŽPP atvejis patenka į VPI nurodytų atvejų sąrašą. Kaip minėta, perkėlus Direktyvos 2014/24/ES nuostatas į nacionalinę teisę tiek konkurencinio dialogo, tiek ir skelbiamų derybų vykdymo sąlygos bus suvienodintos;

#### 3. Derybų lankstumas.

---

<sup>72</sup> Aiškinamasis dokumentas dėl konkurencinio dialogo klasikiniame sektoriuje. Europos Komisija, 2006 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-03-01]. Prieiga per internetą: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/explan-notes/classic-dir-dialogue\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/explan-notes/classic-dir-dialogue_en.pdf)>.

Konkurencinio dialogo metu galima teigti, kad derybos su privačiais subjektais yra lankstesnės, kadangi diskusijų / derybų su potencialiais kandidatais pasėkoje, išsirenkamas geriausias projekto įgyvendinimo sprendimas ir tik tuomet teikiami galutiniai pasiūlymai, tuo tarpu skelbiamų derybų būdu įprastai tiekėjai pateikia pasiūlymus ir tuomet vykdomos derybos dėl pasiūlymų kainos ir kitų neesminių sąlygų (dažniausiai tik dėl kainos).

Taigi, atlikus šių pagrindinių trijų kriterijų vertinimą, manytina, kad valdžios subjektas turėtų pasirinkti tinkamiausią pirkimo būdą. Papildomai svarbu pažymėti, kad suvienodinus atvejų, kuomet gali būti taikomas konkurencinis dialogas ir skelbiamų derybų atvejų sąrašas, liks tik 2 kriterijai: pirkimo objekto (galėjimas iš anksto identifikuoti jo techninius, funkcinius, finansinius, teisinius ir kt. aspektus) aiškumas ir derybų su kandidatais lankstumas.

### **3.4.2. Sąlygos nulėmusios konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, pasirinkimą, Lietuvoje vykdytuose projektuose**

Kaip minėta, Lietuvoje VŽPP forma yra vykdyti 8 projektai.

Vienas naujausių konkurencinio dialogo būdu atrankos projektą įgyvendinančių projektų – Vilnius-Utena projektas. Šio projektų galimybių studijoje buvo analizuojamas tikslingas atrankos vykdymo būdas, renkantis tarp skelbiamų derybų ir konkurencinio dialogo. Vis dėlto, šio projekto galimybių studijoje yra pateikiama rekomendacija pirkimą organizuoti konkurencinio dialogo būdu. Toliau pateikiami galimybių studijos paaiškinimai dėl pirkimo atitikties konkurencinio dialogo organizavimo sąlygoms<sup>73</sup>:

1. Sąlyga „Negalima objektyviai nustatyti pirkimo objekto techninių reikalavimų, kurie tenkintų perkančiosios organizacijos poreikius arba tikslus“.

Perkančioji organizacija, vadovaudamasi teisės aktų nustatytais reikalavimais keliamas, gali objektyviai nustatyti siekiamą, galutinį projekto rezultatą (angl. *output specification*) – kelio technines specifikacijas, kelio dangos geometrines, mechaninio atsparumo ir pastovumo, ilgalaikiškumo, eksploatacines bei kitas kokybines bei kiekybines charakteristikas pabaigus kelio rekonstrukciją, kelio naudojimo metu ir kelio perdavimo savininkui (valdytojui) metu, o taip pat nuolatinės kelių nuolatinės ir periodinės priežiūros technines specifikacijas.

---

<sup>73</sup> VŠĮ „Investuok Lietuvoje“ parengta projekto „Kelio Vilnius – Utena rekonstrukcijos ir nuolatinės priežiūros projekto įgyvendinimo VPSP būdu“ galimybių studija, 2013 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-28]. Prieiga per internetą: <[http://www.lakd.lt/files/ppp/a14/galimybiu\\_studija.pdf](http://www.lakd.lt/files/ppp/a14/galimybiu_studija.pdf)>.

2. Sąlyga „Negalima objektyviai apibrėžti pirkimo objekto teisinio statuso ar jo finansinės sandaros“.

Perkančioji organizacija šioje projekto išvystymo stadijoje yra pajėgi nustatyti projekto pirkimo objekto teisinį statusą, kadangi yra aišku, kokio tipo sutartis bus sudaroma (VŽPP), kokia bus projekto įgyvendinimo schema (per specialią projekto bendrovę), kuriam laikotarpiui ji bus sudaroma (10-15 metų), kokia veikla ir kokių paslaugų teikimas bus perduodama privačiam investuotojui, taip pat aiški ir turto, su kuriuo susijęs šis projektas, valdymo, naudojimo ir disponavimo juo klausimai – t.y. jog kelias ir po juo esanti žemė privačiam investuotojui nebus perduodama naudotis.

Taigi, nors galima teigti, kad pirkimo objekto tiek teisinis statusas, tiek techniniai reikalavimai yra ganėtinai aiškūs, tačiau, kaip nurodoma galimybių studijoje, šiuo atveju objektyviai nebuvo įmanoma nustatyti pirkimo objekto finansinės sandaros, kadangi nėra žinomos kredito įstaigų finansavimo sąlygos (ypač kredito terminas, palūkanų dydis, kiti finansiniai rodikliai, tiesiogiai lemiantys potencialaus investuotojo pageidaujamą VPSP mokesčio dydį (projekto kainą) ir VPSP mokėjimų išsidėstymą per projekto laikotarpį), kredito įstaigų reikalavimai VŽPP sutarčiai (dėl perėmimo teisės, skolintų lėšų grąžinimo užtikrinimo), nuosavo ir skolinto kapitalo dalies santykis, kiti parametrai, todėl tik derybų metu būtų galima nustatyti konkrečią pirkimo objekto finansinę sandarą bei kitas VŽPP sutarties sąlygas, susijusias su projekto finansavimu. Kaip teigiama galimybių studijoje, konkurso dalyviams turėtų būti palikta teisė pasiūlyti projekto finansavimo schemą, metinio VPSP mokesčio apskaičiavimo ir išmokėjimo tvarką per projekto laikotarpį, mokesčio indeksavimo ir perskaičiavimo dydžius, kitas finansavimo sąlygas.

Atsižvelgiant į aukščiau pateiktą konkurencinio dialogo taikymo kriterijų analizę, galima daryti išvadą, jog šio projekto atveju konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, buvo pasirinktas dėl to, kad perkančioji organizacija nebuvo pajėgi nustatyti projekto finansinės sandaros (t.y. galutinės projekto kainos). Tokiu būdu galimybių studijoje buvo akcentuotas derybų, kurių metu būtų nustatyti konkretūs projekto finansiniai aspektai, tikslingumas.

Pažymėtina, kad konkrečiu nagrinėjamu atveju buvo galimas ir skelbiamų derybų, kaip pirkimo būdo, pasirinkimas, tačiau galimybių studijoje pateikiamas toks išaiškinimas dėl konkurencinio dialogo, o ne skelbiamų derybų pasirinkimo: „įvertinus tai, kad projektas yra labai didelis, neaiški jo apimtis dėl galimo projekto dalinimo į dalis, viešasis sektorius negali objektyviai nustatyti, kokį projekto finansinį modelį ir kokią VPSP struktūrą pasiūlys konkurso dalyviai, nėra žinomi konkretūs techniniai sprendimai, jų

įgyvendinimui reikalingų lėšų išsidėstymas, kredito įstaigų finansavimo sąlygos, kredito įstaigų reikalavimai VŽPP sutarčiai (dėl perėmimo teisės, skolintų lėšų grąžinimo užtikrinimo), tikslus nuosavo ir skolinto kapitalo dalies santykis, kiti parametrai, todėl tik dialogo su potencialiais investuotojais metu būtų galima nustatyti konkrečią pirkimo objekto finansinę sandarą, VŽPP sutarties sąlygas dėl finansavimo, todėl tinkamiausiu privataus partnerio atrankos būdu laikytinas konkurencinis dialogas<sup>74</sup>.

Taigi, galima daryti išvadą, kad konkurencinis dialogas buvo pasirinktas įvertinus aukščiau nurodytus kriterijus – pirkimo objekto neaiškumą bei lankstesnių derybų / dialogo vedimo su kandidatais poreikį.

Kitame projekte – Lukiškių tardymo izoliatoriaus-kalėjimo iškėlimo iš Vilniaus miesto centrinės dalies I-asis etapas - galimybių studijoje vertinant konkurencinio dialogo būdo pasirinkimo tikslingumą buvo vadovaujama vieninteliu iš aukščiau minėtų kriterijumi – projekto objekto kriterijų aiškumu.

Galimybių studijoje nurodoma, kad „Atsižvelgiant į tai, kas buvo išdėstyta, laikytina, kad konkurenciniam dialogui būdingas mažesnis VŽPP projekto teisinis, finansinis ar techninis apibrėžtumas, skirtingai nuo skelbiamų derybų, kurių atveju VŽPP projekto apibrėžtumas yra didesnis, nors nėra aiški projekto kaina ar tiksli paslaugų specifikacija. Vadovaujantis Europos Komisijos išaiškinimu dėl konkurencinio dialogo, teisinės ir finansinės sandaros neapibrėžtumu laikomi atvejai, kai paslaugų teikimas (viešosios infrastruktūros priežiūra) privačiam subjektui perduodamas ilgam terminui. Atsižvelgiant į tai, kad VŽPP projektui būdingas teisinės ir finansinės sandaros neapibrėžtumas bei būtina iš esmės peržiūrėti parengtą statybos techninį projektą, privataus subjekto atrankai siūloma taikyti konkurencinį dialogą<sup>75</sup>.

Taigi, šiuo konkrečiu atveju nebuvo nagrinėjami derybų / dialogo vedimo su kandidatais būtinumas, tačiau remtasi išimtinai projekto teisinės ir finansinės sandaros neapibrėžtumu.

Darytina išvada, kad Lietuvoje praktiškai įgyvendinant VPSP projektus, konkurencinis dialogas yra naudojamas tuo atveju, jei valdžios subjektui kyla neaiškumų

---

<sup>74</sup> VšĮ „Investuok Lietuvoje“ parengta projekto „Kelio Vilnius – Utena rekonstrukcijos ir nuolatinės priežiūros projekto įgyvendinimo VPSP būdu“ galimybių studija, 2013 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-28]. Prieiga per internetą: <[http://www.lakd.lt/files/ppp/a14/galimybiu\\_studija.pdf](http://www.lakd.lt/files/ppp/a14/galimybiu_studija.pdf)>.

<sup>75</sup> UAB „Nacionalinių projektų rengimas“, UAB „Esika“ ir Advokatų kontoros „SORAINEN ir partneriai“ parengta projekto „Pravieniškųjų 1-ųjų pataisos namų teritorijoje esančių nenaudojamų pastatų rekonstravimo į kalėjimą ir ūkio priežiūros vykdymo projektas“ galimybių studija, 2010 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-03-11]. Prieiga per internetą: <[http://www.tm.lt/dok/Pravieniskes\\_GS.pdf](http://www.tm.lt/dok/Pravieniskes_GS.pdf)>.

dėl projekto objekto – jo finansinių, teisinių ar techninių aspektų ir šiuos neaiškumus efektyviausiai galima išsiaiškinti derybų / dialogo su kandidatais metu.

### **3.5. Konfidencialumo užtikrinimas vykdant VŽPP projektus konkurencinio dialogo būdu**

Pažymėtina, kad VPSP būdu yra vykdomi strategiškai visai visuomenei itin svarbūs projektai, kurių turinį neretai sudaro itin strategiškai ir / ar komerciškai vertinga informacija (informacija, susijusi su perduodamu turtu, finansavimu ir pan.). Šią informaciją valdžios subjektas teikia kandidatams, išorės ekspertams ir / ar kitiems asmenims susipažinti, todėl projekto vykdymo metu būtina užtikrinti tokios informacijos konfidencialumą.

Analogiškai ir privataus subjekto atveju, kandidatas siūlydamas valdžios subjektui finansinius, techninius projekto įgyvendinimo sprendinius teikia viešajame pirkime komerciškai vertingą, konfidencialią informaciją. Taigi konkurencinio dialogo vykdymo metu itin reikšmingas konfidencialios informacijos apsaugos aspektas.

Kita vertus, būtina atkreipti dėmesį, kad vykdant konkurencinį dialogą taip pat svarbus procedūrų skaidrumo principas, reikalaujantis atitinkamu atveju leisti kandidatams susipažinti su kito kandidato pateikta informacija ir įsitikinti šio kandidato išrinkimo teisėtumu (VPI 3 str. 1 dalis). Be to, galimybė susipažinti su kitų kandidatų pasiūlymais ir įsitikinti procedūrų pažeidimų nebuvimu sietina su tiekėjų / kandidatų pažeistų teisių gynimo veiksmingumo principu. Kaip yra nurodyta Europos Teisingumo Teismo<sup>76</sup> bei Lietuvos Aukščiausiojo Teismo<sup>77</sup> praktikoje, „veiksmingumo principas reikalauja, kad perkančiosios organizacijos sprendimų peržiūros procedūra ir jos taikymas neturi būti toks, kad pasinaudojimas šia procedūra tiekėjams pasidarytų praktiškai neįmanomas ar labai sudėtingas“.

Taigi, kiekvieno pirkimo atveju yra būtina siekti konfidencialios apsaugos užtikrinimo, procedūrų skaidrumo bei viešumo vertybių balanso.

---

<sup>76</sup> Europos Sąjungos Teisingumo Teismo 2003 m. vasario 27 d. sprendimas *Santex*, C-327/00, Rink. 2003, p. I-1877.

<sup>77</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2009 m. vasario 2 d. nutartis, priimta civilinėje byloje Nr. 3K-3-25/2009; Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2009 m. vasario 9 d. nutartis, priimta civilinėje byloje Nr. 3K-3-35/2009; Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2010 m. balandžio 6 d. nutartis, priimta civilinėje byloje Nr. 3K-3-150/2010.

### **3.5.1 Valdžios subjekto pateikiamos konfidencialios informacijos apsaugos teisinės prielaidos**

Valdžios subjektas dar projekto rengimo stadijoje turėtų pasirūpinti konfidencialios informacijos identifikavimu bei priemonėmis, kurių bus imamasi šios informacijos apsaugai.

Analizuojant kokia informacija yra pripažįstama konfidencialia, Lietuvos teismų praktikoje yra pasisakyta, jog „VPĮ atskirai neįtvirtinta konfidencialios informacijos sampratos viešųjų pirkimų aspektu. Ši sąvoka atskleista LR Civilinio kodekso 1.116 straipsnio 1 dalyje: informacija laikoma komercine (gamybine) paslaptimi, jeigu turi tikrą ar potencialią komercinę (gamybinę) vertę dėl to, kad jos nežino tretieji asmenys ir ji negali būti laisvai prieinama dėl šios informacijos savininko ar kito asmens, kuriam savininkas ją yra patikėjęs, protingų pastangų išsaugoti jos slaptumą. Perkančiosios organizacijos veiksmai, susiję su konfidencialios informacijos atskleidimu ar įslaptinimu, skųstini teismui, kuris priima sprendimą, įvertinęs ūkio subjektų sąžiningos konkurencijos ir veiksmingos teisių gynėbos pusiausvyrą. Bet koku atveju dėl viešųjų pirkimų santykių specifikos informacijos slaptumas – daugiau išimtinė, o ne bendro pobūdžio situacija (jau vien iš pavadinimo etimologijos matyti, kad šie santykiai vieši, ne slapti). Informacijos konfidencialumas siejamas su galimos žalos grėsme. Taigi duomenų slaptumas aiškintinas siaurai, neproporcingai neapribojant kandidatų teisės į gynybą ir tik tikslu nepakenkti tos informacijos šaltiniui ar kitiems asmenims“<sup>78</sup>.

Įvertinus konfidencialiai informacijai keliamus reikalavimus bei valdžios subjekto teikiamos informacijos kandidatams bei tretiesiems asmenims pobūdį, manytina, kad prie tokios konfidencialios informacijos valdžios subjektų atžvilgiu galėtų būti priskirta investicinis projektas ir partnerystės klausimynas, su VPSP projektui įgyvendinti skiriamu turtu susijusios sutartys, informacija, susijusi su projekto finansavimu ir pan.

Siekiant apsaugoti informacijos konfidencialumą, valdžios subjektas pirkimo dokumentuose turėtų atskirai nurodyti duomenis, kurių viešasis subjektas dėl konfidencialumo reikalavimų negali pateikti visiems susidomėjusiems investuotojams ir kurie bus pateikiami tik pasirašiusiems konfidencialumo pasižadėjimą ir praėjusiems kvalifikacinę atranką kandidatams.

---

<sup>78</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2013 m. spalio 18 d. nutartis, priimta civilinėje byloje UAB „Rūdupis“ v. Varėnos rajono savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-495/2013.

### 3.5.2. Privataus subjekto pateikiamos konfidencialios informacijos apsaugos teisinės prielaidos

Privačių subjektų atžvilgiu, kandidatai yra itin suinteresuoti tuo, kad jų teikiama informacija (kurią galimai sudaro komercinė ar gamybinė paslaptis) valdžios subjektui išliktų neviešinama ir neskleistina tretiesiems asmenims, ypač kitiems viešajame pirkime dalyvaujantiems kandidatams, kurie yra tiesioginiai teikiančiojo konfidencialią informaciją kandidato konkurentai.

VPĮ 6 str. 1 dalyje įtvirtinta imperatyvi nuostata, kad „Perkančioji organizacija, Viešojo pirkimo komisija, jos nariai ar ekspertai ir kiti asmenys, nepažeisdami įstatymų reikalavimų, <...>, negali tretiesiems asmenims atskleisti perkančiajai organizacijai pateiktos tiekėjo informacijos, kurios konfidencialumą nurodė tiekėjas. <...> Dalyvių reikalavimu perkančioji organizacija turi juos supažindinti su kitų dalyvių pasiūlymais, išskyrus tą informaciją, kurią dalyviai nurodė kaip konfidencialią“. Tokią informaciją sudaro visų pirma komercinė (gamybinė) paslaptis ir konfidencialieji pasiūlymų aspektai.

Atkreiptinas dėmesys, kad minėta pareiga kildinama iš Europos Sąjungos direktyvų ir Europos Sąjungos Teisingumo Teismas yra išaiškinęs, kad viešojo pirkimo sutarčių sudarymo procedūros grindžiamos pasitikėjimo tarp perkančiųjų organizacijų ir joje dalyvujančių ūkio subjektų santykiais. Pastarieji privalo turėti galimybę šioms perkančiosioms organizacijoms pateikti bet kokią sutarčiai sudaryti naudingą informaciją, nebijodami, kad šios organizacijos ją pateiks tretiesiems asmenims, nes tokios informacijos atskleidimas gali būti žalingas šiems ūkio subjektams<sup>79</sup>.

Be to, nuosekliai formuojamoje teismų praktikoje įtvirtinta nuostata, jog dėl informacijos pripažinimo paslaptimi sprendžia jos savininkas, t. y. pats savininkas, vadovaudamasis komercijos (gamybos) interesais, sprendžia, kuri informacija yra komercinė paslaptis ir negali būti atskleista. Informacija tam, kad būtų laikoma komercine paslaptimi, turi atitikti šiuos požymius: 1) informacija turi būti slapta (nevieša); 2) ji turi turėti tikrą ar potencialią komercinę (gamybinę) vertę; 3) informacija turi būti saugoma<sup>80</sup>.

Taigi, informacijai atitinkant konfidencialiai informacijai keliamus reikalavimus, ji tokia ir turėtų būti pripažinta ir potencialiems kandidato konkurentams turi būti neleista su tokia informacija susipažinti. Be to, privataus subjekto pateikta konfidenciali

<sup>79</sup> Europos Teisingumo Teismo sprendimas byloje C-450/06, *Varec SA v Belgium, Diehl Remschied GmbH & Co intervening*, 2008.

<sup>80</sup> Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2012 m. birželio 26 d. nutartis, priimta civilinėje byloje Nr. 3K-3-350/2012.

informacija turi būti saugoma ne tik neleidžiant kitam kandidatui susipažinti su konkurento siūlytais sprendimais, tačiau ir kitų procedūrų metu, pvz.:

- Aiškinant / tikslinant konkurso sąlygas.

Suinteresuoti dalyvavimu pirkime dalyviai turi teisę viešajam subjektui pateikti prašymus dėl pirkimo sąlygų paaiškinimo ar patikslinimo. Atsakymai į prašymus privalo būti pateikiami visiems suinteresuotiems dalyviams vienu metu. Tačiau reikia užtikrinti, kad nebus atskleista, kas pateikė prašymą ir nebus atskleista nei vieno dalyvio konfidenciali informacija;

- Organizuojant susitikimus su suinteresuotais kandidatais dėl pirkimo sąlygų paaiškinimo.

Susitikimo metu pateikti klausimai ir atsakymai privalo būti fiksuojami susitikimo protokoluose. Šie protokolai turi būti pateikti visiems suinteresuotiems dalyviams, užtikrinus, kad nebus atskleista susitikime dalyvavusio dalyvio tapatybė ir jo konfidenciali informacija.

Bet kokiu atveju, galutinį sprendimą dėl informacijos konfidencialumo priima valdžios subjektas. Viešųjų pirkimų įstatymo principų turinys įpareigoja valdžios subjektą ypač atidžiai kiekvienu atveju spręsti klausimą dėl tam tikros pasiūlymo medžiagos dalies pripažinimo konfidencialia informacija, kad nebūtų nepagrįstai daroma išimtis iš skaidrumo ir lygiateisiškumo principų, leidžianti nepagrįstai suvaržyti konkurso dalyvių galimybę susipažinti su pirkimo medžiaga bei atitinkamai nepagrįstai apsunkinti konkurso dalyvių galimybę ginti pirkimo procedūrų metu pažeistas jų teises<sup>81</sup>.

Taigi, vykdant viešąjį pirkimą konkurencinio dialogo būdu yra itin svarbus konfidencialios informacijos saugumo užtikrinimas. Tačiau tokia informacija iš tiesų turi būti konfidenciali, kadangi nepagrįstai pripažįstant duomenis konfidencialiais, tokiu būdu gali būti ne tik suvaržomos kitų kandidatų teisės galimai ginti pažeistas teises, tačiau taip pat pažeidžiamas pirkimo procedūrų skaidrumo principas.

---

<sup>81</sup> Lietuvos apeliacinio teismo 2011 m. liepos 29 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 2A-1362/2011.



## 4. KONKURENCINIO DIALOGO TEISINIS REGLAMENTAVIMAS EUROPOS SAJUNGOJE

### 4.1. VPSP sutarčių sudarymui aktualus teisinis reglamentavimas

Tais atvejais, kai valstybinės valdžios institucijos pasitelkia trečiąsias šalis vykdyti veiklą tokiomis sąlygomis, kurios galėtų būti prilyginamos viešajam pirkimui ar koncesijai, privaloma taikyti šias sritis reglamentuojančius Europos Bendrijos teisės aktus<sup>82</sup>. Teisinėmis nuostatomis siekiama visiems ekonominės veiklos vykdytojams viešojo pirkimo ar koncesijos atveju sudaryti galimybę pateikti pasiūlymus laikantis Europos vidaus rinkos principais pagrįsto lygiateisiškumo bei skaidrumo ir padidinus konkurenciją pagerinti tokių projektų kokybę ir sumažinti kainą<sup>83</sup>.

Be to, Europos Teisingumo Teismas yra pateikęs išaiškinimą, jog „visos nacionalinių teisės aktų nuostatos, kuriomis į valstybės narės teisės sistemą yra perkeliama ES teisės normos, turi būti aiškinamos taip, kad jos maksimaliai atitiktų ES teisės aktus ir jų reglamentavimu siekiamus tikslus“<sup>84</sup>, todėl svarbu aptarti Europos Sąjungos mastu priimtą teisinį reglamentavimą, kurį privalo atitikti ir pateiktoms nuostatomis bei Europos Sąjungos teismų išaiškinimams neprieštarauti valstybių narių nacionalinis reglamentavimas.

Galima išskirti šiuos pagrindinius Europos Sąjungos teisės šaltinius, aktualius VPSP sutarčių (tiek VŽPP, tiek ir koncesijos) sudarymui:

1. Europos Sąjungos sutartyse įtvirtinti bendrieji teisės principai.

Nuostatos dėl pamatinių principų privalomumo VPSP projektuose yra pateiktos Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktikoje, pvz. „viešojo pirkimo ir koncesijų srityje lygiateisiškumo principas ir konkreti jo išraiška, t. y. draudimas diskriminuoti dėl pilietybės, bei EB sutarties 43 straipsnis ir jos 49 straipsnis dėl paslaugų teikimo laisvės, turi būti taikomi tais atvejais, kai viešosios valdžios institucija patiki tam tikras ekonominės veiklos užduotis trečiosioms šalims“<sup>85</sup>. Tačiau papildomai pažymėtina, kad sutartys, sudarytos valstybėse narėse valstybės, regioninės ar vietos valdžios institucijų

---

<sup>82</sup> Komunikatas dėl viešojo ir privačiojo sektoriaus partnerystės ir Bendrijos viešųjų pirkimų ir koncesijų teisės (COM(2005) 569).

<sup>83</sup> Europos Parlamentas šiuo klausimu pareiškė, kad taisyklių laikymasis „gali tapti veiksminga priemone, užkertančia kelią nepagrįstoms konkurencijos kliūtims, tuo pačiu viešosios valdžios institucijoms suteikiančia galimybę pačioms nustatyti ir prižiūrėti kokybės, tiekimo galimybių, socialinių reikalavimų ir aplinkosaugos sąlygas“ (Europos Parlamento rezoliucija dėl Žaliosios knygos apie bendrus interesus tenkinančių paslaugų 32 dalis).

<sup>84</sup> Europos Teisingumo Teismo 1984 m. sausio 18 d. sprendimas byloje C-14/83, *Von Colson and Kamann v. Land Nordrhein-Westfalen* (1984), ECR I-1891.

<sup>85</sup> Europos Teisingumo Teismo 2005 m. spalio 13 d. sprendimas byloje C-458/03, *Parking Brixen*, Rink. 2005, I-8612, 61 dalis.

arba kitų viešosios teisės reguliuojamų subjektų vardu, turi atitikti ne tik Sutartyje numatytus laisvo prekių judėjimo, įsisteigimo laisvės ir laisvo paslaugų judėjimo principus, tačiau ir iš jų kylančius principus, pavyzdžiui, lygiateisiškumo, nediskriminavimo, abipusio pripažinimo, proporcingumo ir skaidrumo principus<sup>86</sup>.

Kita vertus, doktrinoje egzistuoja ir skirtingas požiūris, jog iš bendrųjų Europos Sąjungos principų turinio negalima išskirti tokių pozityvių įpareigojimų, kuriuos išskiria Europos Teisingumo Teismas, be to, teismo interpretuojami principai kyla ne iš Sutarties, o iš viešųjų pirkimų direktyvų, dėl ko jų taikymas sutartims, kurios nepakliūna į direktyvų reguliavimo sritį, yra negalimas<sup>87</sup>. Autoriaus nuomone, toks požiūris nepagrįstai apriboja Sutartyje numatytų principų taikymą ir šie principai turi būti taikomi bei jais remiamasi vykdant ir įgyvendinant VPSP projektus.

Kaip teigiama teisės doktrinoje, „viešųjų pirkimų principai yra tas kriterijus, kuriuo remiamasi ne tik aiškinant ES viešųjų pirkimų direktyvų ar VPI normas, bet ir interpretuojant, rengiant viešųjų pirkimų dokumentus, taip pat vertinant viešojo pirkimo proceso dalyvių (perkančiųjų organizacijų, tiekėjų, viešojo pirkimo dalyvių) veiksmus“<sup>88</sup>.

Taigi, Europos Bendrijos teisėje numatyti bendrieji principai yra pamatinis teisės šaltinis, kuriuo turi būti vadovujamasi rengiant bei įgyvendinant VPSP projektus.

## 2. Direktyvos.

VPSP sutarčių sudarymo aspektu yra svarbiausios šios direktyvos:

- Direktyva 2004/18/EB, kuria reglamentuojama viešojo darbų, prekių ir paslaugų sutarčių sudarymo tvarka. Kaip minėta, ryškiausias šia direktyva įtvirtintas institutas – konkurencinis dialogas, kaip viešojo pirkimo būdas, kuris yra taikomas taip pat įgyvendinant VPSP projektus VŽPP būdu.

Direktyva 2004/18/EB buvo priimta įgyvendinant 1998 m. kovo 11 dienos Europos Komisijos komunikate „Viešieji pirkimai Europos Sąjungoje“<sup>89</sup> iškeltus tikslus – supaprastinti ir patobulinti viešųjų pirkimų teisinį reguliavimą, pakeisti viešųjų pirkimų reguliavimą transporto, telekomunikacijų, vandens ir energijos srityse, svarbiausias

<sup>86</sup> Direktyvos 2004/18/EB preambulės 2 punktas.

<sup>87</sup> KRUGNER, M. *The Principles of Equal Treatment and Transparency and the Commission Interpretative Communication on Concessions*. Public Procurement Law Review, 2003, Nr. 5, p. 181-207.

<sup>88</sup> SOLOVEIČIK, D. Viešųjų pirkimų principai: jų taikymas remiantis Europos Teisingumo Teismo ir Lietuvos teismų praktika, *Justitia*, 2008 m. Nr. 3 (69), p. 30.

<sup>89</sup> Commission of European Communities. Public procurement in the European Union. 1998-03-27 (COM(1998) 143 final. [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-01-17] Prieiga per internetą: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/greenpapers/com-98-143\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/greenpapers/com-98-143_en.pdf)>.

taisykles vienodai taikyti visose valstybėse narėse, atverti viešųjų pirkimų rinkas konkurencijai, sukurti galimybę viešuosius pirkimus įgyvendinti elektroniniu būdu<sup>90</sup>.

Direktyvoje yra išskiriamos 4 viešųjų sutarčių galimos formos: (i) viešoji darbų pirkimo sutartis, (ii) viešoji paslaugų teikimo sutartis, (iii) viešoji darbų koncesija, (iv) viešoji paslaugų koncesija<sup>91</sup>.

- Direktyva 2014/24/ES, kuria yra panaikinama Direktyva 2004/18/EB (kaip minėta, kol kas ši direktyva nėra perkelta į visų valstybių narių nacionalinę teisę). Pagrindinis šios direktyvos pakeitimas VPSP projektų atžvilgiu – praplėstas atvejų, kada viešiesiems pirkimams gali būti taikomas konkurencinis dialogas, sąrašas.
- 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2014/23/ES dėl koncesijos sutarčių suteikimo (direktyva taip pat dar nėra perkelta į visų valstybių narių nacionalinę teisę). Šios direktyvos naujovė VPSP aktuali aspektu – reglamentuota ne tik viešųjų darbų koncesijų, tačiau ir viešųjų paslaugų koncesijų sutarčių suteikimo tvarka. Iki šiol valstybės narės galėjo savo nuožiūra spręsti, kaip organizuoti paslaugų teikimą – kaip bendrojo ekonominio intereso paslaugų ar kaip bendrojo intereso neekonominių paslaugų, ar derinant šių dviejų rūšių paslaugas (laikantis SESV numatytų lygiateisiškumo, nediskriminavimo, skaidrumo ir laisvo asmenų judėjimo principų)<sup>92</sup>.

Taigi, atsižvelgiant į tai, jog VPSP sutartys patenka į Europos Sąjungos viešųjų pirkimų direktyvų reguliavimo sritį<sup>93</sup>, jos pagal Europos Sąjungos teisinį reglamentavimą gali įgyti vieną iš keturių teisinių formų – viešojo darbų pirkimo sutarties arba viešosios darbų koncesijos, taip pat viešojo paslaugų pirkimo sutarties arba viešosios paslaugų koncesijos.

3. Europos Sąjungos Teisingumo Teismo praktika, kurioje aiškinamos ir taikomos atitinkamų Europos Sąjungos teisės aktų nuostatos bei analizuojami ir taikomi bendrieji teisės principai ir pagrindinės laisvės.

---

<sup>90</sup> Ibid.

<sup>91</sup> Direktyvos 2004/18/EB I antraštinės dalies 1 str. 2 dalis.

<sup>92</sup> 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos 2014/23/ES dėl koncesijos sutarčių suteikimo preambulės 6 punktas.

<sup>93</sup> BURNETT M. *A new EU Directive on Concessions – the right Approach for PPP?* European Public Private Partnership Law Review, 2008, Nr. 4, p. 185-193. p. 186.

Taigi, nepaisant nacionalinio valstybės narės teisinio VPSP projektų vykdymo reglamentavimo, valstybės narės privalo taip pat atsižvelgti į Europos Sąjungos teisę, nustatančią pamatinius principus ir nuostatas, kuriais remiantis turi būti organizuojami visi viešieji pirkimai (įskaitant ir VPSP projektus).

#### **4.2. Konkurencinio dialogo pakeitimai perkiant Direktyvą 2004/18/EB**

Kaip minėta, konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, buvo įtvirtintas Direktyvoje 2004/18/EB. Lietuva šios direktyvos nuostatas perkėlė tiesiogiai, dauguma kitų Europos Sąjungos valstybių (pvz. Airija, Danija, Suomija, Vokietija, Latvija) taip pat perkeldamos direktyvos nuostatas neatliko jokių reikšmingų pakeitimų<sup>94</sup>.

Tuo tarpu dalis Europos Sąjungos valstybių neapsiribojo pažodiniu Direktyvos 2004/18/EB nuostatų inkorporavimu į nacionalinę teisę ir atliko tam tikrų pakeitimų / patikslinimų, pvz. Italijos kodekse, reglamentuojančiame viešuosius pirkimus atkirai išskirta „kompleksinės sutarties“ sąvoka, paaiškinant kokia sutartis gali būti laikoma „kompleksine“ (*inter alia* kai perkančioji organizacija dėl objektyvių priežasčių neturi tyrimų dėl savo poreikių išskyrimo ir identifikavimo ar tyrimų dėl tikėtinų planuojamo projekto ekonominių, socialinių ar aplinkos apsaugos padarinių), be to, kodekse numatytas viešųjų darbų pirkimo sutarčių sudarymo atveju privalomos išankstinės Aukštesniosios viešųjų darbų tarybos ir, kada taikoma, Aukštesniosios kultūros paveldo tarybos nuomonės gavimas. Maltoje Viešųjų sutarčių taisyklėse numatyta papildoma nuostata, leidžianti sudaryti *ad hoc* komitetą, kuris veikia atitinkamos perkančiosios organizacijos vardu vykdydamas konkurencinio dialogo procedūras<sup>95</sup>.

Vienas ryškiausių Direktyvos 2004/18/EB pakeitimų yra nustatytas Lenkijos atveju, kadangi Lenkijos pirkimų įstatymo 60a-60e straipsniuose nėra numatytos galimybės vykdyti procedūrą viena po kitos sekančiomis pakopomis, kad būtų galima, taikant skelbime apie pirkimą ar aprašomajame dokumente nustatytus kriterijus, sumažinti dialogo metu aptartinių sprendimų skaičių, kaip tai yra numatyta Direktyvos 2004/18/EB 29 str. 4 dalyje<sup>96</sup>. Lenkijos literatūroje buvo teigiama, kad pagal Lenkijos teisę, dialogas procedūroje turėtų būti vykdomas paraleliai su visais kandidatais<sup>97</sup>. Tačiau kiti autoriai

<sup>94</sup> *Procurement of PPP and the use of Competitive Dialogue in Europe. A review of public sector practises across the EU*. Europos VPSP projektų ekspertų centras, 2010.

<sup>95</sup> RACCA G. M., CASALINI D. *Competitive Dialogue in Italy. Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen. Cambridge University Press, 2012.

<sup>96</sup> *Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen. Cambridge University Press, 2012, p. 35.

<sup>97</sup> PIEROG J. *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*. Wydawnictwo C.H. Beck Warszawa, 2012.

teigė, kad pakopos yra priimtinos ir perkančioji organizacija turėtų galimybę nuspręsti, ar vykdyti procedūrą viena po kitos sekančiomis pakopomis<sup>98</sup>.

Portugalijoje Direktyva tai pat perkelta su tam tikrais pakeitimais, pvz. (i) kiekvienas kandidatas negali pateikti daugiau nei vieną pasiūlymą, (ii) dialogas tęsiasi tol, kol valdžios subjektas identifikuoja vieną sprendimą, galintį patenkinti valdžios subjekto poreikius, (iii) valdžios subjektas paprašo kiekvieno kandidato pateikti savo pasiūlymą dėl to vienintelio sprendimo, kurį pasirinko valdžios subjektas<sup>99</sup>.

Taigi, nepaisant to, jog kelios Europos Sąjungos valstybės Direktyvos 2004/18/EB nuostatas perkėlė su tam tikrais pakeitimais, patikslinimais, galima teigti, kad daugumoje valstybių konkurencinis dialogas yra reglamentuojamas identiškai ar panašiai kaip ir Lietuvoje, todėl analizuojant konkurencinio dialogo taikymo praktiką bei kylančias problemas, galima remtis taip pat kitų Europos Sąjungos šalių praktiniais pavyzdžiais.

---

<sup>98</sup> STODOLACK W. M., et al. *Zamówienia publiczne po nowelizacji*. pod red. Mateusza Winiarza, Oficyna Wyd. UNIMEX Wrocław, 2006.

<sup>99</sup> *Procurement of PPP and the use of Competitive Dialogue in Europe. A review of public sector practises across the EU*. European PPP Expertise Centre, 2010.

## **5. KONKURENCINIO DIALOGO TAIKYMO PROBLEMOS BEI PRANAŠUMAI**

### **5.1. Konkurencinio dialogo taikymo privalumai**

Įvertinus teorinį konkurencinio dialogo pagrindą (teisinių reglamentavimą bei parengtas metodines rekomendacijas), taip pat atsižvelgiant į Lietuvos ir kitų Europos Sąjungos šalių (kadangi konkurencinio dialogo vykdymo tvarka visose Direktyvą 2004/18/EB perkėlusiose valstybės narėse yra identiška ar bent jau panaši) patirtį vykdant pirkimus konkurencinio dialogo būdu, galima išskirti tokius pagrindinius konkurencinio dialogo taikymo įgyvendinant VŽPP privataus subjekto atranką privalumus:

#### 1. Procedūrų lankstumas.

Kandidatai konkurencinio dialogo metu gali siūlyti įvairius inovatyvius sprendinius viešojo subjekto poreikiams patenkinti, galima aptarti visas pirkimo sąlygas, taip nustatant vieną ar kelis viešojo subjekto poreikius atitinkančius sprendinius. Be to, jeigu konkurencinio dialogo procedūra yra pasirinkta pagrįstai, viešasis subjektas pirkimo dokumentuose gali iš anksto nurodyti ekonominio naudingumo vertinimo kriterijų koeficientų, o tik nurodyti juos svarbumo tvarka. Tokiu atveju konkretūs koeficientai būtų nustatomi ir nurodomi kandidatams tik susipažinus su kandidatų siūlomais sprendiniais. Tai suteikia papildomo lankstumo privataus subjekto atrinkimui ir galimybę viešajam subjektui įvertinti, kokie siūlomų sprendinių parametrai jam yra svarbūs nustatant sprendinių ekonominį naudingumą.

#### 2. Efektyvus bendravimas tarp valdžios subjekto ir privataus subjekto dialogo metu.

Neabejotina, kad valdžios subjektui konsultuojantis su rinkos dalyviais, turinčiais ilgametę patirtį, reikiamą kompetenciją ir žinias, abiem sektoriams bendradarbiaujant gali būti priimami žymiai efektyvesni ir ekonomiškai naudingesni sprendimai, nei valdžios sektoriui savo iniciatyva apibūdinant pirkimo objektą (ko neretai valdžios subjektas negali tinkamai padaryti dėl atitinkamų specialistų bei kompetencijos trūkumo). Toks valdžios ir privataus sektorių bendravimas leidžia geriau įvardinti perkančiosios organizacijos poreikius ir sugalvoti žymiai geresnį apipavidalinimą ir inovatyvesnius sprendimus. Dėl tokio struktūrizuoto bei sankcionuoto bendravimo, projekto sudėtingumas žymiai sumažėja, tuo tarpu bendradarbiavimas, konkurencija ir

bendravimas skatinamas ir užduočių bei rizikų pasiskirstymas tampa labiau subalansuotas<sup>100</sup>.

### 3. Didesnis konkurencingumo pojūtis dialogo metu.

Abu (viešasis ir privatus sektoriai) pritaria, kad šis procesas sugeba išlaikyti pakankamą privačių subjektų konkurenciją viso proceso metu. Jungtinėje Karalystėje atliktos apklausos metu, daugiau kaip 90% privataus sektoriaus atstovų patvirtino, kad pirkimuose, kuriuose jie dalyvavo buvo išlaikyta konkurencinė įtampa visame procese<sup>101</sup>. Neabejotina, kad toks konkurencingumo išlaikymas viso proceso metu leidžia valdžios subjektui pasiekti „vertės už pinigus“ ir susitarti dėl visų komerciškai reikšmingų klausimų, kol vis dar egzistuoja reali konkurencija tarp privačių subjektų.

### 4. Jau ankstyvoje stadijoje valdžios ir privatus subjektai gali suderinti poreikius dėl teikiamo pasiūlymo aspektų<sup>102</sup>.

Valdžios subjektui yra leidžiama prašyti privataus subjekto pateikti / tikslinti tam tikrus savo pasiūlymo elementus konkurencinio dialogo stadijoje, o subjektams leidžiama teikti paaiškinimus dėl šių elementų. Tokie paaiškinimai leidžia privatiems subjektams jaustis užtikrintiems, jog jų pasiūlymo elementai atitinka valdžios subjekto lūkesčius.

### 5. Užtikrinamas „vertės už pinigus“ principas.

Svarbu pažymėti, kad konkurencinio dialogo metu pasiūlymai yra vertinami išimtinai ekonominio naudingumo būdu. Tai reiškia, kad pasiūlymo kaina nėra esminis vertinimo kriterijus, o tik sudedamoji vertinimo dalis (dažniausiai vertinimo balų pagrindą sudaro techninių sprendinių tinkamumas, išsamumas ir pan. kriterijai). Be to, galutinė pasiūlymo kaina yra nurodoma tik galutiniame / išsamiaame privataus subjekto pasiūlyme, tuo tarpu procedūros pradžioje yra analizuojami ir aptariami tik techniniai / funkciniai pasiūlymo aspektai. Tokiu būdu yra tinkamai užtikrinama viešųjų pirkimų siekiamybė – „vertė už pinigus“.

Taigi, konkurencinį dialogą iš kitų pirkimų būdų išskiria jo lankstumas, galimybė konsultuotis su rinkos dalyviais, kurie gali pasiūlyti žymiai efektyvesnius ir mažesnių investicijų reikalaujančius sprendinius.

---

<sup>100</sup> *Procurement of PPP and the use of Competitive Dialogue in Europe. A review of public sector practises across the EU.* European PPP Expertise Center, 2010.

<sup>101</sup> HM Treasury review of Competitive Dialogue, 2010 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-22]. Prieiga per internetą: <[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/225318/03\\_ppp\\_competitive\\_dialogue.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/225318/03_ppp_competitive_dialogue.pdf)>.

<sup>102</sup> HOEZEN M., VOORDIJK H. *Procuring complex projects using the competitive dialogue: Expected effects*, 2010.

## 5.2. Konkurencinio dialogo taikymo problemos

Nepaisant nustatytų privalumų, kurie, manytina, turėtų lemti konkurencinio dialogo itin dažną ir sėkmingą taikymą organizuojant VPSP projektus, konkurencinis dialogas (nors yra naudojamas Europos Sąjungoje nuo 2005 m.), vis tiek lieka santykinai „neatrasta“ procedūra Europos mastu tuo aspektu, kad didžioji patirtis ateina iš labai mažai šalių: tik Jungtinė Karalystė, Prancūzija ir Airija naudoja konkurencinį dialogą pakankamai atvejų tam, kad suteiktų pakankamą pagrindą analizei<sup>103</sup>.

Šiuo metu konkurencinis dialogas nėra naudojamas visuotinai Europos Sąjungos šalyse vykdant VPSP projektus Europoje. Atliktų tyrimų duomenys rodo, kad tik 60 proc. respondentų pranešė naudojantys konkurencinį dialogą dažnai, 12 proc. respondentų teigė, kad jie naudojo konkurencinį dialogą bent kartais ir 28 proc. teigė, kad jie niekada nenaudojo konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, savo VPSP projektuose<sup>104</sup>.

Todėl itin svarbu išskirti bei akcentuoti aptariamo pirkimo būdu trūkumus, lemiančius konkurencinio dialogo ne itin dažną naudojimą praktikoje:

### 1. Pirkimo procedūros sudėtingumas.

Pirkimo metu atliekama kvalifikacinė atranka, vedamas dialogas siekiant išsiaiškinti geriausiai viešojo subjekto poreikius atitinkančius sprendinius (galimai – pakopomis ar netgi atliekant tarpinį sprendinių vertinimą, siekiant sumažinti aptariamų sprendinių skaičių), galimai skirtingus sprendinius siūlančių galutinių pasiūlymų vertinimas. Toks konkurencinio dialogo sudėtingumas lemia, kad tiek tiekėjai, tiek viešasis subjektas patiria didesnes sąnaudas nei kitų pirkimų būdu atveju.

### 2. Ilgas procedūrų vykdymo laikotarpis.

Konkurencinio dialogo procedūros paprastai trunka ilgiau nei kitų pirkimo būdų. Priklausomai nuo VPSP apimties ir sudėtingumo, dalyvių kiekio, viešojo subjekto disponuojamos kompetencijos ir pan., privataus subjekto pirkimo procedūros konkurencinio dialogo būdu gali užtrukti nuo 9 mėn. netgi iki kelių metų<sup>105</sup>. Įvertinus galimų teisminių ginčų riziką, šis procesas gali užtrukti ir dar ilgesnį laikotarpį.

---

<sup>103</sup> BROWN A. *The impact of the new Procurement Directive on large public infrastructure projects: Competitive Dialogue or better the devil you know?* Public Procurement Law Review, Sweet and Maxwell, Issue 4, 2004, P160 *et se.*

<sup>104</sup> HOEZEN M., VOORDIJK H. *Procuring complex projects using the competitive dialogue: Expected effects*, 2010.

<sup>105</sup> Pavyzdžiui, remiantis CPVA pateiktais duomenimis, privataus subjekto atranka VPSP projekte „Vilniaus apskrities vyriausiojo policijos komisariato Vilniaus miesto 1-ojo policijos komisariato pastato Vilniuje, P. Vileišio g., projektavimo, statybos ir paslaugų teikimo bei Vilniaus apskrities vyriausiojo policijos komisariato areštinės Vilniuje, Birželio 23-iosios g. 10, statybos ir paslaugų teikimo projektas“ vyko nuo



3. Daugiausiai išlaidų reikalaujantis procesas<sup>106</sup>.

Didesnes išlaidas konkurencinio dialogo metu, lyginant su kitais pirkimo būdais, patiria tiek valdžios, tiek ir privatus sektorių subjektai. Valdžios subjektas dėl kompetencijos ir patirties stokos turi pirkti teisės, finansų, VPSP projektų vykdymo ir techninių klausimų konsultantų paslaugas. Taip pat didžiąją išlaidų dalį sudaro privačių subjektų paklausimų įvertinimas, atsakymų pateikimas, kandidatų pateiktų sprendinių analizė, netikslumų nurodymas, prašymas tikslinti / keisti sprendinius. Analogiškai ir privatus subjektas patiria didesnes pasiūlymo rengimo išlaidas itin detalizuodamas, formuodamas valdžios subjektui pasiūlymus, keisdamas pateiktą pasiūlymą ir pan.

4. Valdžios subjekto personalas nėra tinkamai pasiruošęs vykdyti tokį kompleksinį procesą<sup>107</sup>.

Kaip minėta, Lietuvoje bei kitose Europos Sąjungos valstybėse konkurencinis dialogas yra retai naudojamas pirkimo būdas, todėl valdžios subjektų personalas neturi patirties analogiškų projektų organizavime. Tai lemia, kad norėdami vykdyti VPSP projektą konkurencinio dialogo būdu, valdžios subjektai turi pasitikėti išimtinai išorinių (teisės, VPSP projektų vykdymo, finansų, techninių klausimų ir pan.) konsultantų kompetencija ir žiniomis.

5. Pirkimo būdas turi nepakankamą gebėjimą prisitaikyti prie besikeičiančių aplinkybių.

Atsižvelgiant į itin ilgą atrankos vykdymo trukmę, tikėta, kad atitinkamame sektoriuje gali žymiai pasikeisti sąlygos, turinčios įtaką privataus subjekto pasiūlymui dėl ko sutarties šalys gali siekti inicijuoti atitinkamus sutarties projekto ar išviešintų pagrindinių sutarties sąlygų pakeitimus (ar jau sudarius sutartį inicijuoti jos sąlygų pakeitimą). Kaip minėta, šiuo metu sutarties sąlygų keitimas yra susietas su viešųjų pirkimų sutartims keliamais reikalavimais (tik neesminiai sutarties pakeitimai ir LR Viešųjų pirkimų tarnybos sutikimas). Siekiant pakeisti esmines sutarties sąlygas, apie kurių pakeitimą nebuvo pateikta informacija vykdant konkursą – būtina vykdyti pirkimo procedūras iš naujo<sup>108</sup>. Europos Teisingumo Teismas esminę sutarties sąlygą aiškina kaip

---

2013 m. sausio, tuo tarpu VPSP sutartis pasirašyta tik 2015 m. gruodžio 29 d. Taigi, faktiškai atrankos etapas vyko beveik 3 m. [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-10]. Prieiga per internetą: <[http://www.cpva.lt/lt/naujienos\\_29/viesojo-ir-privataus-a7gc/privataus-verslo-investicija-kj53.html](http://www.cpva.lt/lt/naujienos_29/viesojo-ir-privataus-a7gc/privataus-verslo-investicija-kj53.html)>.

<sup>106</sup> HOEZEN M., VOORDIJK H. *Procuring complex projects using the competitive dialogue: Expected effects*, 2010.

<sup>107</sup> *Procurement of PPP and the use of Competitive Dialogue in Europe. A review of public sector practises across the EU*. European PPP Expertise Center, 2010.

<sup>108</sup> 2000 m. spalio 5 d. Europos Teisingumo Teismo sprendimas byloje Komisija v. Prancūzija, Nr. C-337/98, ECR 2000, I-8377, par. 50.

sąlygą, kuri jei būtų buvusi įtraukta į skelbimą apie pirkimą ar pirkimo dokumentus, būtų suteikusi galimybę tiekėjams pateikti reikšmingai kitokius pasiūlymus<sup>109</sup>.

Taigi, esant ribotai galimybei keisti pasiūlymo sprendinius, privatūs subjektai gali būti nesuinteresuoti sutarties sudarymu dėl pasikeitusios ekonominės / teisinės padėties ar kt. aplinkybių.

6. Valdžios subjektas dar projekto rengimo stadijoje privalo iš anksto numatyti viso proceso eigą.

Kaip minėta, projekto rengimo stadijoje valdžios subjektas turi atlikti daugybę pasiruošimo veiksmų, įvertinti savo poreikius, numatyti kriterijus, taikomus tiek pirkimo objektui, tiek ir privačiam subjektui. Kadangi pirkimas yra sudėtingas, kompleksinis (juo labiau, kai pirkimo sutartis sudaroma itin ilgam (iki 25 m.) laikotarpiui, bent viena klaida / netikslumas, gali lemti pirkimo nesėkmę, pvz. numačius per aukštą reikalavimą, gali neatsirasti rinkos dalyvių, norinčių vykdyti VPSP projektą, nustačius per žemus kriterijus, projektą galėtų vykdyti nekompetentingas subjektas, kas taip pat galėtų tapti neįgyvendinto projekto priežastimi. Tuo tarpu ribotos pateikto pasiūlymo bei sutarties keitimo galimybės įpareigoja visus reikalavimus ir sutarties vykdymo aspektus nustatyti itin detalai bei aiškiai.

Vis dėlto, įvertinus konkurencinio dialogo taikymo problemas bei pranašumus, autoriaus nuomone, nepaisant pirkimo būdo sudėtingumo, didesnių finansinių išteklių, susijusių su procedūrų vykdymu, ilgesnės trukmės, šis pirkimo būdas dėl savo lankstumo, galimybių valdžios sektoriui semtis patirties bei idėjų iš privataus sektoriaus, taip pat perimti šio sektoriaus *know-how*, yra laikytinas tinkamu įrankiu sudėtinguose VPSP projektuose siekiant „vertės už pinigus“.

### **5.3. Teisinio reglamentavimo pakeitimai, sudarantys sąlygas efektyviau taikyti konkurencinį dialogą**

Konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, bei privataus subjekto atrankos stadijos vykdymo efektyvumui didinti autorius išskirtų šiuos pasiūlymus / priemones teisinio reglamentavimo tobulinimo aspektu:

1. Teisės aktų pakeitimai, leidžiantys dar paruošiamojoje stadijoje (pvz. rengiant investicinį planą) įsijungti privatiems subjektams.

---

<sup>109</sup> Europos Teisingumo Teismo 2009 m. balandžio 30 d. sprendimas byloje Komisija v. *CAS Succhi di Frutta SpA*, Nr. C-496/99 P, ECR 2004, I-3801, par. 116.

Kaip minėta, šiuo metu išimtinai valdžios subjektas projekto rengimo stadijoje turi itin preciziškai ir detaliai identifikuoti visas galinčias kilti problemas, parengti konkurso sąlygas, suformuoti techninius reikalavimus. Kiekvienas neapartas projekto rengimo stadijoje aspektas lemia atrankos vykdymo trukmės didėjimą. Tuo tarpu privatus subjektai į projektą „įsijungia“ tik atrankos vykdymo metu ir jų teikiami paklausimai, prašymai dėl sąlygų, reikalavimų patikslinimo / pakeitimo itin ilgina atrankos vykdymą. Manytina, kad tuo atveju, jei privatus subjektas teiktų savo pasiūlymus / pastabas dėl investicinio plano bei kitų finansinių / techninių reikalavimų, būtų minimizuojama klaidų rizika bei pirkimo procedūros taptų efektyvesnės ir operatyvesnės.

2. Galimybė lanksčiau keisti pasiūlymo sprendinius, sutarties sąlygas pasikeitus ekonominėms, teisinėms, finansinėms, politinėms ar socialinėms sąlygoms.

Kadangi konkurencinio dialogo metu sutartis yra sudaroma itin ilgam laikotarpiui, yra tikslinga sudaryti galimybę keisti sutarties sąlygas, išlaikant šalių ekonominę pusiausvyrą ir rizikų pasidalinimą, kintant ekonominėms, teisinėms, finansinėms, politinėms ar socialinėms sąlygoms. Tokiems pakeitimams neturėtų būti taikomi viešojo pirkimo sutarčių keitimui taikomi reikalavimai bei sąlygos. Pažymėtina, kad viešojo pirkimo sutartis sudaroma ne ilgesniam nei 3 m. laikotarpiui (išskyrus VPI numatytas išimtis), tuo tarpu VPSP projektų sutartis sudaroma nuo 3 m. iki 25 m. laikotarpiui. Akivaizdu, kad tokiu ilgu laikotarpiu gali įvykti nacionaliniu ar Europos Sąjungos mastu reikšmingų socialinių, ekonominių, teisinių ar finansinių pakeitimų, apribojančių privataus subjekto galimybės tinkamai vykdyti VPSP sutartį ar neprotingai bei neproporcingai iškeliančių sutarties vykdymo kaštus ir pan. Analogiškai ir pasiūlymo sprendinių tikslinimo / keitimo atžvilgiu (įvertinus itin ilgą privataus subjekto atrankos laikotarpį) turėtų būti įtvirtinta galimybė, pasikeitus ekonominėms, teisinėms, finansinėms sąlygoms ar egzistuojant kitoms reikšmingoms aplinkybėms, tikslinti / pildyti / keisti pateikto pasiūlymo sprendinius.

3. Aktyvinti CPVA (analogiškai kitose Europos Sąjungos valstybėse narėse kitų atitinkamų institucijų) vaidmenį vykdant VPSP projektus.

Šiuo metu CPVA teikia tik metodinę medžiagą, konsultacijas bei rekomendacijas, susijusias su VPSP įgyvendinimu (įskaitant ir konkurencinio dialogo vedimu). Manytina, kad suteikus šiai institucijai daugiau teisių ir pareigų (analogiškai kaip LR Viešųjų pirkimų tarnybai viešųjų pirkimų atveju), pvz. leidžiant tikrinti parengtus dokumentus, teikti oficialias konsultacijas pirkimo rengimo klausimais, pateikti vertinimo išvadas dėl

pirkimo atlikimo, privataus subjekto atrankos atlikimas būtų efektyvesnis bei kokybiškesnis.

Šie teisinio reglamentavimo pakeitimai turėtų bent dalimi sumažinti iki šiol išskiriamus konkurencinio dialogo trūkumus – sumažintų pirkimo trukmę bei kaštus, užtikrintų realų valdžios ir privataus sektorių bendradarbiavimą nuo pat pirkimo dokumentų rengimo stadijos, sumažintų tikėtinų klaidų riziką.

## Išvados

1. Konkurencinio dialogo, kaip pirkimo būdo, nenaudojimą praktikoje lemia ne šio pirkimo būdo netinkamumas ar neefektyvumas, tačiau tai, kad valdžios subjektai renkasi VPSP įgyvendinimą koncesijos privačiam subjektui suteikimo forma, o ne VŽPP.
2. Dėl VŽPP teisinių santykių svarbos visuomenei bei keliamų tikslų viešųjų pirkimų ir VŽPP atveju panašumo, šiems teisiniams santykiams pagrįstai taikomos VPI įtvirtintos nuostatos, reglamentuojančios sutarties kontrahento atranką (*inter alia* nuostatos dėl konkurencinio dialogo atlikimo tvarkos bei taikymo sąlygų) bei viešųjų pirkimų principai. Kita vertus, šiuo metu egzistuoja teisinio reglamentavimo ydingumas, kadangi VŽPP sutartims taikoma pagal analogiją viešųjų pirkimų sutarčių sąlygų keitimo tvarka ir sąlygos. Manytina, kad dėl VŽPP sutarčių specifikos (kompleksiškumo, ilgos trukmės ir kt. aspektų) šioms sutartims turėtų būti nustatyta atskira, lankstesnė sutarčių sąlygų keitimo tvarka.
3. VŽPP atveju VPSP projektų įgyvendinimui tinkami VPI įtvirtinti pirkimo būdai yra skelbiamos derybos arba konkurencinis dialogas. Spręsdamas, ar viešąjį pirkimą vykdyti konkurencinio dialogo ar skelbiamų derybų būdu, viešasis subjektas konkurencinio dialogo būdą turėtų pasirinkti tuomet, kai nėra galimybių objektyviai nustatyti pirkimo objekto techninių, teisinių ar finansinių aspektų ir šiuos pirkimo objekto kriterijus galima efektyviau apibrėžti vedant derybas / dialogą su privataus sektoriaus atstovais.
4. Direktyva 2014/24/ES pakeistas teisinis reglamentavimas, išplečiantis atvejų, kada gali būti taikomas konkurencinis dialogas, sąrašą, yra itin teigiamas pokytis, tikėtinai turėsiantis įtakos konkurencinio dialogo dažnesniam naudojimui praktikoje.
5. Konkurencinio dialogo efektyvų taikymą praktikoje apsunkina jo procedūrų ilga trukmė, didesni pasiūlymo rengimo ir procedūrų vykdymo kaštai, lankstumo trūkumas prisitaikant prie kintančių socialinių, ekonominių bei teisinių sąlygų pokyčių bei aplinkybė, jog valdžios subjektas dar projekto rengimo stadijoje privalo iš anksto numatyti viso proceso eigą. Tam, kad būtų pašalintos nustatytos konkurencinio dialogo taikymo problemos, turėtų būti priimti atitinkami teisės aktų pakeitimai, sudarantys sąlygas dar konkurencinio dialogo vykdymo pasiruošimo stadijoje įsijungti privatiems subjektams į procesą bei suteikiantys CPVA (analogiškai kitose Europos Sąjungos valstybėse narėse kitoms atitinkamoms

institucijoms) daugiau įgalinimų, susijusių su VPSP projektų vykdymo ir įgyvendinimo priežiūra bei kontrole.

6. Nepaisant pirkimo būdo sudėtingumo, didesnių kaštų, susijusių su procedūrų vykdymu, ilgesnės trukmės, šis pirkimo būdas dėl savo procedūrų lankstumo, galimybių valdžios sektoriui semtis patirties bei idėjų iš privataus sektoriaus ir perimti šio sektoriaus *know-how*, yra laikytinas tinkamu įrankiu sudėtinguose VPSP projektuose siekiant „vertės už pinigus“.

## Literatūros sąrašas

### Teisės aktai:

1. Lietuvos Respublikos investicijų įstatymas. Valstybės žinios, 1999, Nr. 66-2127;
2. Lietuvos Respublikos koncesijų įstatymas. Valstybės žinios, 2003, Nr. 70-3163;
3. Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas. Valstybės žinios, 2005, Nr. 4-102);
4. Lietuvos Respublikos valstybės ir savivaldybių turto valdymo, naudojimo ir disponavimo juo įstatymas. Valstybės žinios, 1998, Nr. 54-1492;
5. Lietuvos Respublikos civilinis kodeksas (su pakeitimais ir papildymais). Valstybės žinios, 2000, Nr. 74-2262;
6. Lietuvos Respublikos Seimo 2009 m. birželio 16 d. įstatymas Nr. XI-299 „Investicijų įstatymo 2,4 straipsnių papildymo ir pakeitimo įstatymo papildymo ketvirtuoju skirsniu įstatymas“. Valstybės žinios. 2009, Nr. 77-3164;
7. 2009 m. rugsėjo 16 d. LR Vyriausybės nutarimas „Dėl Lietuvos Respublikos Vyriausybės 2003 m. rugsėjo 11 d. nutarimo Nr. 1160 „Dėl nacionalinės darnaus vystymosi strategijos patvirtinimo ir įgyvendinimo“ pakeitimo“, Nr. 1247;
8. 2009 m. lapkričio 11 d. LR Vyriausybė nutarimas „Dėl viešojo ir privataus sektorių partnerystės“ Nr. 1480;
9. 2009 m. spalio 14 d. LR Vyriausybė nutarimas „Dėl metodinę ir konsultacinę pagalbą teikiančio viešojo juridinio asmens įgaliojimo ir jo funkcijų nustatymo“ Nr. 1290;
10. VPSP projektų rengimo ir įgyvendinimo taisyklių, patvirtintų 2009 m. lapkričio 11 d. LR Vyriausybės nutarimu Nr. 1480;
11. 2004 m. kovo 31 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2004/18/EB dėl viešojo darbų, prekių ir paslaugų pirkimo sutarčių sudarymo tvarkos derinimo;
12. 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2014/24/ES dėl viešųjų pirkimų, kuria panaikinama Direktyva 2004/18/EB;
13. 2014 m. vasario 26 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2014/23/ES dėl koncesijos sutarčių.

### Specialioji literatūra:

1. ARROWSMITH S. *The Past and Future Evolution of EC Procurement Law: From Framework to Common Code?* 35 Public Contract Law Journal, 2006;

2. BOVIS C.H. *Developing Public Procurement Regulation: jurisprudence and its influence on law making*. 43 Common Market Law Review, 2006;
3. BOVIS C.H. *EU Public Procurement Law*. Second edition, 2012;
4. *Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by Arrowsmith, Sue; Treumer, Steen – Cambridge University Press, 2012;
5. BROWN A. *The impact of the new Procurement Directive on large public infrastructure projects: Competitive Dialogue or better the devil you know?* Public Procurement Law Review, Sweet and Maxwell, Issue 4, 2004, P160 *et se*;
6. BURNETT M. *A new EU Directive on Concessions – the right Approach for PPP? European Public Private Partnership Law Review*, 2008;
7. HOEZEN M., VOORDIJK H. *Procuring complex projects using the competitive dialogue: Expected effects*, 2010;
8. KRUGNER, M. *The Principles of Equal Treatment and Transparency and the Commission Interpretative Communication on Concessions*. Public Procurement Law Review, 2003;
9. PIEROG J. *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*. Wydawnictwo C.H. Beck Warszawa, 2012;
10. RACCA G. M., CASALINI D. *Competitive Dialogue in Italy. Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen. Cambridge University Press, 2012;
11. SOLOVEIČIK, D. *Viešųjų pirkimų principai: jų taikymas remiantis Europos Teisingumo Teismo ir Lietuvos teismų praktika*, *Justitia*, 2008 m. Nr. 3 (69);
12. SOLOVEIČIK, D. *Competitive Dialogue Lithuania. Competitive Dialogue in EU Procurement*. Edited by ARROWSMITH, Sue; TREUMER, Steen. Cambridge University Press, 2012;
13. STODOLACK W. M., et al. *Zamówienia publiczne po nowelizacji*. pod red. Mateusza Winiarza, Oficyna Wyd. UNIMEX Wrocław, 2006.

### **Teismų praktika:**

1. Europos Teisingumo Teismo 2010 m. balandžio 13 d. sprendimas *Wall*, C-91/08. Rink. 2010, p. I-2815;
2. Europos Teisingumo Teismo 2009 m. birželio 4 d. sprendimas Komisija prieš Graikiją, C-250/07, Rink. 2009, I-4369;
3. Europos Teisingumo Teismo 2009 m. balandžio 30 d. sprendimas byloje Komisija v. *CAS Succhi di Frutta SpA*, Nr. C-496/99 P, ECR 2004, I-3801;



4. Europos Bendrijų Teisingumo Teismo 2008 m. birželio 19 d. sprendimas *Pressetext Nachrichtenagentur v. Austrija*, C-454/06, Rink. 2008, p. 1-4401;
5. Europos Teisingumo Teismo 2005 m. kovo 3 d. sprendimas sujungtose bylose C-21/03 ir C-34/03;
6. Europos Teisingumo Teismo 2005 m. spalio 13 d. sprendimas byloje C-458/03, *Parking Brixen*, Rink. 2005, I-8612;
7. Europos Bendrijų Teisingumo Teismo 2004 m. balandžio 9 d. sprendimas *Europos Bendrijų Komisija v. CAS Succhi di Frutta SpA*, C-496/99 P, Rink. 2004, p. 1-3801;
8. Europos Sąjungos Teisingumo Teismo 2003 m. vasario 27 d. sprendimas *Santex*, C-327/00, Rink. 2003, p. I-1877;
9. Europos Teisingumo Teismo 2002 m. gegužės 30 d. sprendimas byloje C-358/00, *Buchhändler-Vereinigung GmbH v Saur Verlag GmbH & Co. KG and Die Deutsche Bibliothek* (2002), ECR I-4685;
10. Europos Teisingumo Teismo 2000 m. spalio 5 d. sprendimas byloje Komisija v. Prancūzija, Nr. C-337/98, ECR 2000, I-8377;
11. Europos Teisingumo Teismo 2000 m. gruodžio 7 d. sprendimas byloje C-324/98, *Telaustria Verlags GmbH and Telephonadress GmbH v. Telekom Austria AG and Harold Business Data AG* (2000), ECR I-10475;
12. Europos Teisingumo Teismo 1999 m. lapkričio 18 d. Sprendimas *Unitron Scandinavia ir 3-S*, C-275/98, Rink. 1999, p. I-8291, 31 p.;
13. Europos Teisingumo Teismo 1984 m. sausio 18 d. sprendimas byloje C-14/83, *Von Colson and Kamann v. Land Nordrhein-Westfalen* (1984), ECR I-1891;
14. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus 2016 m. sausio 6 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 3K-3-62-415/2016;
15. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2013 m. spalio 18 d. nutartis, priimta civilinėje byloje UAB „Rūdupis“ v. Varėnos rajono savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-495/2013;
16. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2011 m. gegužės 9 d. nutartis, priimta civilinėje byloje UAB „Kanalų valymas“ v. UAB „Aukštaitijos vandenys“, bylos Nr. 3K-3-231/2011;

17. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2011 m. liepos 8 d. nutartis, priimta civilinėje byloje AB „Panevėžio statybos trestas“ v. Panevėžio miesto savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-320/2011;
18. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2010 m. liepos 30 d. nutartis civilinėje byloje UAB „SEVEN entertainment“ v. Klaipėdos miesto savivaldybės administracija, bylos Nr. 3K-3-350/2010;
19. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo Civilinių bylų skyriaus teisėjų kolegijos 2009 m. lapkričio 13 d. nutartis, priimta civilinėje byloje Nr. 3K-3-505/2009;
20. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2009 m. vasario 2 d. nutartis, priimta civilinėje byloje Nr. 3K-3-25/2009;
21. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2009 m. vasario 9 d. nutartis, priimta civilinėje byloje Nr. 3K-3-35/2009;
22. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2008 m. gruodžio 23 d. nutartis civilinėje byloje UAB „ERP“ v. *Valstybinė mokesčių inspekcija prie Lietuvos Respublikos finansų ministerijos*, byla Nr. 3K-3-583/2008;
23. Lietuvos Aukščiausiojo Teismo 2005 m. rugsėjo 21 d. nutartis civilinėje byloje UAB „Sigma Telas“ v. AB „Rytų skirstomieji tinklai“, byla Nr. 3K-3-416/2005;
24. Lietuvos apeliacinio teismo 2011 m. liepos 29 d. nutartis civilinėje byloje Nr. 2A-1362/2011.

**Kiti šaltiniai:**

1. Metodinės rekomendacijos privataus subjekto atrankai viešojo ir privataus sektorių partnerystės projektuose, patvirtintos CPVA direktoriaus 2014 m. gruodžio 31 d. įsakymu Nr. 2014/8-337;
2. *„Procurement of PPP and the use of Competitive Dialogue in Europe. A review of public sector practises across the EU“*. Europos VPSP projektų ekspertų centras. 2010;
3. Viešųjų pirkimų įstatymo Nr. I-1491 pakeitimo įstatymo projektas (redakcija, galiojanti nuo 2016 m. lapkričio 12 d.);
4. LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2003 m. spalio 20 d. įsakymu Nr. 1S-100 patvirtintos Tiekėjų kvalifikacijos vertinimo metodinės rekomendacijos (Žin., 2003, Nr. 103-4623);

5. Konkurencinio dialogo taikymo rekomendacijos, patvirtintos LR Viešųjų pirkimų tarnybos direktoriaus 2010 m. rugsėjo 30 d. įsakymu Nr. 1S-140;
6. Komunikatas dėl viešojo ir privačiojo sektoriaus partnerysčių ir Bendrijos viešųjų pirkimų ir koncesijų teisės (COM(2005) 569);
7. Europos Parlamento rezoliucija dėl Žaliosios knygos apie bendrus interesus tenkinančių paslaugų [P5\_TA(2004)0018];
8. *Evaluating the environment for public-private partnerships in Eastern Europe and the Commonwealth of Independent States*. The Economist Intelligence Unit, 2013;
9. VIČKAČKIENĖ A. Viešojo ir privataus sektoriaus partnerystės projektų įgyvendinimas Lietuvoje – teisinė ir administracinė sistema. LR Finansų ministerija. 2010;
10. 2008 m. vasario 5 d. Europos Komisijos aiškinamasis komunikatas dėl bendrijos teisės, susijusios su viešaisiais pirkimais ir koncesijomis taikymo instituciniam Viešojo ir Privataus sektorių bendradarbiavimui C(2007)6661;
11. VšĮ „Investuok Lietuvoje“ pranešimas tema „VPSP Lietuvoje: aplinkos ir perspektyvų apžvalga“, 2016;
12. Europos Komisijos aiškinamasis komunikatas dėl koncesijų pagal Europos Bendrijos teisę 2000/C 121/02.

#### **Elektroniniai šaltiniai:**

1. Europos Komisijos žaliaji knyga dėl viešojo ir privataus sektoriaus partnerystės ir Bendrijos teisės aktų dėl viešųjų sutarčių ir koncesijų teisės (30.4.2004 COM (2004) 327 final) [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-01-12]. Prieiga per internetą: <<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004DC0327:EN:NOT>>;
2. Aiškinamasis dokumentas dėl konkurencinio dialogo klasikiniame sektoriuje. Europos Komisija, 2006 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-03-01]. Prieiga per internetą: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/explan-notes/classic-dir-dialogue\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/explan-notes/classic-dir-dialogue_en.pdf)>;
3. LR Viešųjų pirkimų tarnybos 2012 m. sausio 10 d. pateikta konsultacija. [interaktyvus]. [žiūrėta 2016-03-10] Prieiga per internetą: <<http://old.vpt.lt/rtmp8/dtd/index.php?pid=1089635293&srid=55&vid=36&lan>>;
4. CPVA pateikti duomenys apie 2015/2016 m. organizuotus VPSP projektus [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-18]. Prieiga per internetą: <<http://www.pplietuva.lt/vpsp-projektai/>>;

5. LR Finansų ministerijos pateikti duomenys apie VPSP projektų metu 2014 m. gautas investicijas ir mokėjimus privatiems subjektams [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-01-28]. Prieiga per internetą: <<https://finmin.lrv.lt/lt/veiklos-sritys/viesojo-ir-privataus-sektoriu-partneryste/statistika>>;
6. LR Finansų ministerijos pranešimas tema „27-asis viešojo sektoriaus apskaitos ir finansinės atskaitomybės standartas „Koncesijos ir valdžios ir privataus subjektų partnerystės sutartys“ taikymas, skirtumai tarp koncesijos ir partnerystės sutarčių“ [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-17] Prieiga per internetą: <https://finmin.lrv.lt/uploads/finmin/documents/files/2%2869%29.pdf>;
7. Viešojo ir privataus sektorių partnerystės vadovas. CPVA, 2012 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-13] Prieiga per internetą: <[http://www.kelmevic.lt/private/uploads/user\\_files/Viesojo\\_ir\\_privataus\\_sektoriu\\_partnerystes\\_projektu\\_vadovas.pdf](http://www.kelmevic.lt/private/uploads/user_files/Viesojo_ir_privataus_sektoriu_partnerystes_projektu_vadovas.pdf)>;
8. VšĮ „Investuok Lietuvoje“ parengta projekto „Kelio Vilnius – Utena rekonstrukcijos ir nuolatinės priežiūros projekto įgyvendinimo VPSP būdu“ galimybių studija, 2013 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-28]. Prieiga per internetą: <[http://www.lakd.lt/files/ppp/a14/galimybiu\\_studija.pdf](http://www.lakd.lt/files/ppp/a14/galimybiu_studija.pdf)>;
9. UAB „Nacionalinių projektų rengimas“, UAB „Esika“ ir Advokatų kontoros „SORAINEN ir partneriai“ parengta projekto „Pravieniškųjų 1-ųjų pataisos namų teritorijoje esančių nenaudojamų pastatų rekonstravimo į kalėjimą ir ūkio priežiūros vykdymo projektas“ galimybių studija, 2010 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-03-11]. Prieiga per internetą: <[http://www.tm.lt/dok/Pravieniskes\\_GS.pdf](http://www.tm.lt/dok/Pravieniskes_GS.pdf)>;
10. *Commission of European Communities. Public procurement in the European Union.* 1998-03-27 (COM(1998) 143 final. [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-01-17] Prieiga per internetą: <[http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/greenpapers/com-98-143\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/greenpapers/com-98-143_en.pdf)>;
11. CPVA pateikti duomenys apie privataus subjekto atrankos trukmę VPSP projekte „Vilniaus apskrities vyriausiojo policijos komisariato Vilniaus miesto 1-ojo policijos komisariato pastato Vilniuje, P. Vileišio g., projektavimo, statybos ir paslaugų teikimo bei Vilniaus apskrities vyriausiojo policijos komisariato areštinės Vilniuje, Birželio 23-iosios g. 10, statybos ir paslaugų teikimo projektas“ [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-10]. Prieiga per internetą: <[http://www.cpva.lt/lt/naujienos\\_29/viesojo-ir-privataus-a7gc/privataus-verslo-investicija-kj53.html](http://www.cpva.lt/lt/naujienos_29/viesojo-ir-privataus-a7gc/privataus-verslo-investicija-kj53.html)>;

12. *HM Treasury review of Competitive Dialogue*, 2010 [interaktyvus]. [Žiūrėta 2016-02-22]. Prieiga per internetą: <[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/225318/03\\_ppp\\_competitive\\_dialogue.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/225318/03_ppp_competitive_dialogue.pdf)>.

## Santrauka

Konkurencinis dialogas yra laikytinas vienu populiariausių sudėtingiems pirkimams taikomų privataus subjekto atrankos būdų. Šis būdas tinkamas tuomet, kai įgyvendinami kompleksiniai, itin daug investicijų reikalaujantys VPSP, o jų realizavimas teisiniu, finansiniu ir / ar techniniu aspektais pačiam viešajam subjektui, prieš tai nepasikonsultavus / nevedant dialogo su potencialiais tiekėjais, nėra toks efektyvus, koks galėtų būti pasikonsultavus su rinkos dalyviais. Konkurencinį dialogą iš kitų pirkimų būdų (kurie taip pat gali būti taikomi VPSP projektuose) išskiria jo lankstumas, galimybė konsultuotis su rinkos dalyviais, kurie gali pasiūlyti žymiai efektyvesnius ir mažesnių investicijų reikalaujančius sprendinius. Vertinant konkurencinį dialogą jo vykdymo tvarkos aspektu, šis pirkimo būdas yra itin sudėtinga, daug etapų apimti procedūra, kurios kiekviena stadija ir veiksmas reikalauja atitinkamo valdžios subjekto pasiruošimo bei tolimesnių veiksmų numatymo. Konkurencinis dialogas, kaip pirkimo būdas, VPSP projektuose pasižymi lankstumu, įgalina efektyvų bendravimą tarp valdžios subjekto ir privataus subjekto dialogo metu. Kadangi konkurencinio dialogo metu jau ankstyvoje stadijoje valdžios ir privatus subjektai gali suderinti poreikius dėl teikiamo pasiūlymo aspektų, viso proceso metu yra užtikrinamas kandidatų konkurencingumas ir pasiūlymai vertinami ekonominio naudingumo būdu, galima teigti, konkurencinis dialogas yra efektyvus pirkimo būdas ir įgalina „vertės už pinigus“ pasiekimą. Kita vertus, konkurencinio dialogo efektyvų taikymą praktikoje apsunkina jo procedūrų ilgumas, didesni pasiūlymo rengimo ir procedūrų vykdymo kaštai, negebėjimas prisitaikyti prie kintančių socialinių, ekonominių bei teisinių sąlygų pokyčių. Be to, valdžios subjektas dar projekto rengimo stadijoje privalo iš anksto numatyti viso proceso eigą. Siekiant pašalinti nustatytus konkurencinio dialogo taikymo problemas, manytina, kad vertėtų apsvarstyti teisinio reglamentavimo keitimo galimybę, priimant teisės aktų pakeitimus, leidžiančius dar projekto rengimo stadijoje (rengiant investicinį planą, projekto klausimyną) įsijungti privatiems subjektams, įtvirtinančius galimybę šalims keisti VPSP sutarties sąlygas pasikeitus ekonominėms, teisinėms, finansinėms, politinėms ar socialinėms sąlygoms bei suteikiančius CPVA (analogiškai kitose Europos Sąjungos valstybėse narėse kitos atitinkamos institucijos) daugiau įgalinimų, susijusių su VPSP projektų vykdymo ir įgyvendinimo priežiūra bei kontrole.

## Summary

Competitive dialogue is considered to be one of the most popular private entity selection methods, which is applied for complex PPP procurement. This method is suitable when complex, especially lots of investment requiring PPP's are being implemented, and the realization of the legal, financial and / or technical aspects of the PPP for public entity without prior consultation / carrying out dialogue with potential suppliers, is not as effective as it could be in consultation with the private market participants. Competitive dialogue differs from other procurement methods (which can also be applied to PPP projects) because of its flexibility, the ability to consult with market participants, who can offer much more efficient and less investment-intensive solutions. Evaluating the application of the competitive dialogue in perspective of its implementation, the competitive dialogue is extremely difficult, procedure that includes many stages in which each stage and action require the appropriate government entity's preparation and prediction of further actions. Competitive dialogue as a method of procurement in PPP projects is characterized by its flexibility; also it enables the effective communication between the public entity and a private entity in dialogue. Since during a competitive dialogue the public and private entities can reconcile the demands on the provided aspects of the proposal at an early stage, competitiveness is ensured between candidates during the whole process and proposals are evaluated in economically efficient manner, it can be said, that the competitive dialogue is an efficient method of procurement and it allows to achieve "value for money". On the other hand, in practice the effective implementation of a competitive dialogue is complicated by the length of the procedures, larger costs for preparations of proposal and the procedures enforcement, also the inability to adapt to the changing social, economic and legal conditions change (although the PPP contract is concluded for a long period of time), the fact that a government entity must anticipate the whole process at project's development stage. In order to remove the identified problems of competitive dialogue application, it must be held that consideration of change of legal regulation, making the legislative changes, which allow at project drafting stage (drafting the investment plan, the project questionnaire) join private entities; also that consolidate the possibility of the parties to change the PPP contract due to changes of legal, financial, political and social conditions and to give the CPMA (similar to other European Union Member States other relevant authorities) more powers in relation to the PPP projects and the implementation of surveillance and control.