

MOKYMAI VIEŠŲJŲ PIRKIMŲ VYKDYTOJAMS
KARTELINIAI SUSITARIMAI VIEŠUOSIUOSE PIRKIMUOSE

**Kaip atpažinti nesąžiningus tiekėjų veiksmus
ir tinkamai į juos reaguoti**

Mokymų tikslas

Mokymų tikslas – padėti pirkimų iniciatoriams, organizatoriams, viešųjų pirkimų komisijų nariams ir kitiems pirkimų procese dalyvaujantiems darbuotojams:

- suprasti, kas yra kartelinis susitarimas;
- atpažinti pagrindines tiekėjų veiksmų derinimo schemas;
- pastebėti įspėjamuosius požymius pasiūlymuose, kainose ir tiekėjų elgesyje;
- atskirti pagrįstą įtarimą nuo paprasto sutapimo;
- žinoti, kokių veiksmų imtis kilus įtarimui;
- suprasti, kaip pati perkančioji organizacija gali sumažinti kartelių riziką.

1. Kas yra kartelinis susitarimas?

Kartelis – tai konkurentų susitarimas arba suderinti veiksmai, kai įmonės, kurios turėtų konkuruoti tarpusavyje, iš anksto suderina savo elgesį rinkoje.

Viešuosiuose pirkimuose tai dažniausiai reiškia, kad tiekėjai **tik sukuria konkurencijos įspūdį**, tačiau iš tikrųjų jau yra susitarę, kas laimės, kokias kainas siūlys, kas konkurse nedalyvaus arba kuriam tiekėjui „atiteks“ konkretus užsakovas ar teritorija.

Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymo 5 straipsnis draudžia susitarimus, kuriais siekiama riboti konkurenciją arba kurie ją riboja ar gali riboti. Tarp aiškiai draudžiamų veiksmų yra kainų nustatymas ir rinkos pasidalijimas.

OECD kartelinį pasiūlymų derinimą apibūdina kaip situaciją, kai įmonės, kurios normaliomis sąlygomis turėtų konkuruoti, slapta susitaria padidinti kainas arba pabloginti pasiūlymų kokybę.

Svarbiausia mintis darbuotojui:

trys pasiūlymai dar nereiškia, kad pirkime buvo trys realūs konkurentai.

2. Kodėl karteliai viešuosiuose pirkimuose ypač pavojingi?

Kartelis panaikina tikrąją konkurenciją.

Jeigu tiekėjai iš anksto žino, kas turi laimėti:

- laimėtojas neturi motyvo pasiūlyti geriausios kainos;
- kiti dalyviai pateikia tik „dekoratyvius“ pasiūlymus;
- gali būti mokama daugiau negu reali rinkos kaina;
- gali mažėti paslaugų, darbų ar prekių kokybė;
- sąžiningi tiekėjai gali būti išstumiami iš rinkos;
- kartelis gali veikti ne viename, o daugelyje pirkimų metų metus.

OECD pažymi, kad karteliniai susitarimai viešuosiuose pirkimuose gali lemti aukštesnes kainas, prastesnę kokybę ir mažesnę inovaciją bei tiesiogiai žaloti valstybę ir mokesčių mokėtojus.

3. Keturios pagrindinės kartelio schemas

3.1. Imitacinis arba pridengiantis pasiūlymas

Tiekėjai iš anksto susitaria, kas turi laimėti.

Kiti tiekėjai pasiūlymus pateikia tik tam, kad pirkimas atrodytų konkurencingas.

OECD tai vadina *cover bidding*: pralaimėti turintys tiekėjai pateikia aukštesnius, akivaizdžiai nepriimtinus arba specialiai reikalavimų neatitinkančius pasiūlymus.

3.2. Susitarimas nedalyvauti

Tiekėjai susitaria:

„Šį kartą nedalyvauju aš, kitą kartą – tu.“

Arba pateiktas pasiūlymas netikėtai atsiimamas, kad galėtų laimėti iš anksto pasirinktas tiekėjas.

Tai vadinama pasiūlymo slopinimu (*bid suppression*).

Įspėjamasis signalas gali būti situacija, kai rinkoje nuolat veikiantis ir tokiuose pirkimuose įprastai dalyvaujantis tiekėjas staiga nebedalyvauja, tačiau vėliau tampa laimėtojo subrangovu.

3.3. Laimėtojų rotacija

Tiekėjai dalyvauja visuose konkursuose, tačiau laimi paeiliui.

Vienas toks ciklas gali būti atsitiktinumas.

Nuosekliai pasikartojanti sistema daugelyje panašių pirkimų jau yra signalas, kurį verta analizuoti.

OECD šią schemą vadina *bid rotation*.

3.4. Rinkos pasidalijimas

Tiekėjai gali pasidalyti:

- teritorijas;
- institucijas;
- klientus;
- pirkimų rūšis;
- prekes ar paslaugas;
- pirkimo dalis.

Pavyzdžiui:

„Vilnius tavo, Kaunas mano.“

Toks susitarimas nebūtinai bus užrašytas. Jį gali išduoti ilgesnio laikotarpio pirkimų rezultatai.

OECD rinkos pasidalijimą nurodo kaip vieną pagrindinių kartelinio susitarimo formų, o Lietuvos Konkurencijos taryba tarp tipinių atvejų taip pat mini susitarimus dalyvauti tik tam tikros teritorijos ar konkrečios perkančiosios organizacijos pirkimuose.

4. „Atlygis“ pralaimėjusiems kartelio dalyviams

Kartelio dalyviui reikia priežasties sąmoningai pralaimėti.

Todėl būtina žiūrėti ne tik į pasiūlymus, bet ir į tai, **kas vyksta po sutarties sudarymo**.

OECD atkreipia dėmesį, kad iš anksto pralaimėti sutikęs tiekėjas gali būti „atlyginamas“:

- subrangos sutartimi;
- tiekimo sutartimi;
- kitu užsakymu;
- kartelio pelno paskirstymu kituose konkursuose.

Todėl faktas, kad pralaimėjęs konkurentas po konkurso tampa laimėtojo subrangovu, yra vertas papildomo dėmesio, nors savaime kartelio neįrodo.

5. Kur kartelių rizika didesnė?

Kartelis teoriškai gali atsirasti bet kurioje rinkoje, tačiau OECD išskiria aplinkybes, dėl kurių susitarti konkurentams tampa paprasčiau.

Didesnį dėmesį reikėtų skirti rinkoms, kuriose:

- yra nedaug potencialių tiekėjų;
- sunku patekti naujiems tiekėjams;
- tiekėjų dydis ir sąnaudų struktūra panašūs;
- perkamos gana standartinės ar lengvai palyginamos prekės ar paslaugos;
- nėra daug alternatyvų;
- inovacijų nedaug;
- tie patys tiekėjai nuolat susitinka tuose pačiuose konkursuose;
- pirkimai yra dažni ir lengvai prognozuojami.

Ypač svarbi **pasikartojančių pirkimų** rizika. Jeigu tiekėjai tiksliai žino, kad kas mėnesį ar kasmet bus beveik identiškas konkursas, tampa paprasčiau susitarti: „Šitas tau, kitas man“.

6. Raudoni signalai: pasiūlymų istorija

Vienas geriausių būdų pastebėti kartelį – nežiūrėti į kiekvieną pirkimą atskirai.

Reikia žiūrėti į **pirkimų istoriją**.

Įtarimą gali kelti:

- nuolat laimi tas pats tiekėjas;
- atskirose teritorijose nuolat laimi skirtingi tiekėjai;
- tiekėjai akivaizdžiai keičiasi laimėjimais;
- įprastai dalyvavęs tiekėjas tam tikruose konkursuose staiga nedalyvauja;
- tas pats tiekėjas nuolat dalyvauja, tačiau niekada nelaimi;
- pasiūlymai dažnai atsiimami;
- grupė tiekėjų nuolat pateikia pasiūlymus su trūkumais;
- anksčiau savarankiškai konkursuose dalyvavę tiekėjai be aiškos priežasties staiga pateikia bendrą pasiūlymą.

Tai yra OECD 2025 m. kartelių nustatymo kontroliniame sąraše nurodyti įspėjamieji požymiai.

7. Raudoni signalai pačiuose dokumentuose

Kartelius kartais išduoda ne ekonomika, o paprasčiausias „copy–paste“.

Atkreipkite dėmesį, jeigu skirtingų tiekėjų dokumentuose:

- tos pačios rašybos ar gramatikos klaidos;
- identiškos skaičiavimo klaidos;
- vienodai neteisingai sunumeruoti puslapiai;
- vienoda neįprasta dokumentų struktūra;
- identiškas formatavimas;
- kartojasi tie patys netipiniai žodžiai;
- vieno tiekėjo dokumente lieka kito tiekėjo pavadinimas, adresas ar rekvizitai;
- pasiūlymai sukurti to paties dokumento autoriaus;
- pasiūlymai pateikti iš to paties IP adreso, jeigu tokia informacija teisėtai prieinama;
- vienas žmogus pateikia kelių tariamai konkuruojančių įmonių pasiūlymus;
- pasiūlymai pateikiami beveik tuo pačiu metu;
- skirtingų tiekėjų pasiūlymuose vienodai apskaičiuotos specifinės sąnaudų eilutės.

OECD būtent tokius pasiūlymų dokumentų sutapimus įvardija kaip galimus kartelinio derinimo signalus.

Svarbus principas

Vienodas šriftas – ne kartelis.

Vienoda klaida – dar ne kartelis.

Vienoda klaida + vienodi kainų santykiai + nuolatinė laimėtojų rotacija + pralaimėjusio tiekėjo subranga – jau visai kita situacija.

Vertinama požymių **visuma**.

8. Raudoni signalai kainose

Kainų analizė gali būti itin naudinga.

Įtarimų gali kelti:

Staigus vienodas kainų padidėjimas

Keli konkurentai beveik tuo pačiu metu padidina kainas panašiu procentu, nors nėra aiškaus objektyvaus rinkos pokyčio.

„Matematiškai gražūs“ skirtumai

Pavyzdžiui:

- A – 100 000 Eur;
- B – 110 000 Eur;
- C – 120 000 Eur.

Kitame konkurse:

- B – 100 000 Eur;
- C – 110 000 Eur;
- A – 120 000 Eur.

Vienas atvejis nieko neįrodo, tačiau sistemingai pasikartojantys vienodi skirtumai gali rodyti kainų derinimo formulę.

Neįprastai didelis tarpas tarp pirmos ir antros kainos

Laimėtojo pasiūlymas – 80 000 Eur.

Kiti:

- 115 000 Eur;
- 116 000 Eur;
- 117 000 Eur.

Tai gali būti visiškai teisėta situacija, tačiau verta suprasti ekonominę priežastį.

Naujas tiekėjas – ir kainos staiga nukrenta

Tai labai įdomus signalas.

Jeigu daugelį metų tie patys tiekėjai siūlė panašias aukštas kainas, o rinkoje pasirodžius naujam konkurentui visų pasiūlymų kainos staiga ženkliai sumažėjo, gali būti, kad naujasis rinkos dalyvis suardė anksčiau veikusią elgesio sistemą.

OECD tarp kainų signalų nurodo staigius ar vienodus kainų padidėjimus, išnykstančias nuolaidas, ilgai nekintančias kainas, reguliariai pasikartojančius kainų skirtumus ir reikšmingą kainų kritimą rinkoje atsiradus naujam dalyviui.

9. Raudoni signalai tiekėjų kalboje

Kartais tiekėjas pasako daugiau, negu turėtų žinoti.

Atkreipkite dėmesį į tokius teiginius:

„Šito konkurso jie vis tiek nelaimės.“

„Čia ne jų teritorija.“

„Mes čia paprastai nedalyvaujame.“

„Šitą objektą visada daro X.“

„Visi rinkoje laikomės tokių kainų.“

„Tokios dabar standartinės sektoriaus kainos.“

Ypač svarbus signalas – informacija apie konkurento pasiūlymą, kurios tiekėjas **neturėjo galimybės teisėtai žinoti**.

OECD taip pat išskiria nuorodas į tariamai „standartines rinkos kainas“, konkurentams priklausančias teritorijas, išankstinį rezultatų žinojimą ir vienodą skirtingų tiekėjų vartojamą terminiją.

10. Raudoni signalai tiekėjų elgesyje

Papildomą dėmesį reikėtų skirti situacijoms, kai:

- konkurentai prieš pasiūlymų pateikimą reguliariai susitinka;
- vienas tiekėjas prašo informacijos ir savo konkurento vardu;
- vienas asmuo pateikia kelių įmonių pasiūlymus;
- tiekėjas labai domisi, kas dar dalyvaus konkurse;
- keli tiekėjai pateikia praktiškai identiškus klausimus;
- keli konkurentai naudoja tą patį konsultantą pasiūlymams rengti;
- konkursą laimėjęs tiekėjas didelę darbų dalį perduoda pralaimėjusiems konkurentams;
- laimėjęs tiekėjas atsisako sutarties, bet vėliau tame pačiame projekte atsiranda kaip subrangovas.

OECD šiuos požymius tiesiogiai įtraukė į 2025 m. kartelių nustatymo kontrolinį sąrašą.

11. Susijusios įmonės – ar tai jau kartelis?

Ne.

Tai labai svarbu.

Vien faktas, kad dvi tame pačiame pirkime dalyvaujančios įmonės turi bendrų:

- akcininkų;
- vadovų;
- giminystės ryšių;
- adresų;
- infrastruktūros;

- kitų ekonominių ryšių,

automatiškai nereikia draudžiamo susitarimo.

Konkurencijos taryba aiškiai nurodo, kad susiję ūkio subjektai gali dalyvauti tame pačiame pirkime ir jų pasiūlymai negali būti automatiškai atmesti vien dėl sąsajų. Tačiau, kilus pagrįstų abejonių dėl pasiūlymų savarankiškumo, galima prašyti tiekėjų tai paaiškinti ir pagrįsti.

Perkančioji organizacija taip pat gali prašyti tiekėjo patvirtinti, kad pasiūlymas parengtas savarankiškai, nederintas su konkurentais ir jiems neatskleista konfidenciali informacija.

12. Raudonas signalas nėra įrodymas

Tai viena svarbiausių visų mokymų taisyklių.

Įtartinas požymis nėra kartelio įrodymas.

Tiekėjas galėjo nedalyvauti konkurse todėl, kad neturėjo pajėgumų.

Didelė kaina gali būti susijusi su skirtingai įvertinta rizika.

Vienodas dokumentų šablonas gali atsirasti todėl, kad įmonės naudojosi tuo pačiu teisėtu konsultantu.

Tiekėjai gali būti įsikūrę tame pačiame verslo centre.

Todėl tiek Konkurencijos taryba, tiek OECD pabrėžia, kad kartelis turi būti vertinamas pagal **aplinkybių ir požymių visumą**, o ne pagal vieną įtarimą. Geras pirkimų specialistas nėra tas, kuris kiekviename sutapime mato nusikaltimą.

Geras specialistas yra tas, kuris pastebi neįprastą dalyką, jį užfiksuoja, patikrina ir neignoruoja pasikartojančio modelio.

13. Ką daryti kilus įtarimui?

1 žingsnis. Nieko nekaltinti

Tiekėjui nereikėtų rašyti:

„Įtariame, kad sudarėte kartelinį susitarimą.“

Taip galima perspėti galimus pažeidėjus ir sudaryti sąlygas sunaikinti ar pakeisti informaciją.

OECD rekomenduoja savo įtarimų su įtariamais tiekėjais neaptarinėti.

2 žingsnis. Išsaugoti informaciją

Būtina išsaugoti:

- visus pasiūlymus;
- pasiūlymų versijas;
- susirašinėjimą;
- tiekėjų paklausimus;
- sutartis;
- informaciją apie subrangovus;
- pasiūlymų pateikimo laikus;
- darbuotojų užrašus apie neįprastus pokalbius ar elgesį;
- kitą pirkimo informaciją.

OECD rekomenduoja įtartinus veiksmus ir pasisakymus užrašyti kuo greičiau, nurodant datą, dalyvius ir tai, kas konkrečiai įvyko ar buvo pasakyta.

3 žingsnis. Žiūrėti ne vieną, o ankstesnius pirkimus

Patikrinkite:

- kas dalyvavo;
- kas laimėjo;
- kokios buvo kainos;
- kas nedalyvavo;
- kas buvo subrangovai;
- ar keitėsi laimėtojai;
- ar kartojosi tie patys kainų skirtumai.

OECD pabrėžia, kad pasikartojantis modelis keliuose pirkimuose paprastai yra reikšmingesnis signalas negu keistas rezultatas viename konkurse.

4 žingsnis. Užduoti neutralius klausimus

Jeigu pasiūlymas atrodo neįprastai, galima prašyti paaiškinimo.

Tačiau klausimas turėtų būti apie objektyvią aplinkybę:

„Prašome paaiškinti pateiktos kainos apskaičiavimą.“

o ne:

„Kodėl suderinote kainą su tiekėju X?“

5 žingsnis. Informuoti atsakingus asmenis organizacijos viduje

Kilęs pagrįstas įtarimas neturėtų likti vien pirkimo organizatoriaus galvoje.

Pagal organizacijos vidaus tvarką informacija turėtų būti perduodama už:

- viešuosius pirkimus;
- teisę;
- atitiktį;
- korupcijos prevenciją

atsakingiems asmenims.

Svarbiausia – kad būtų aiškus **vidinis eskalavimo kelias**.

6 žingsnis. Kreiptis į Konkurencijos tarybą

Konkurencijos taryba rekomenduoja, kilus įtarimui dėl suderintų tiekėjų veiksmų, su ja konsultuotis ir informaciją pateikti institucijai.

OECD taip pat rekomenduoja rimtus įtarimus aptarti su kompetentinga konkurencijos institucija.

14. Ar perkančioji organizacija turi laukti Konkurencijos tarybos sprendimo?

Ne visada.

Viešųjų pirkimų įstatymo 46 straipsnio 4 dalies 1 punkte numatytas tiekėjo pašalinimo pagrindas, kai perkančioji organizacija turi **įtikinamų duomenų**, kad tiekėjas su kitais tiekėjais sudarė susitarimą, kuriuo siekiama iškreipti konkurenciją atliekamame pirkime.

Konkurencijos taryba aiškina, kad tokiu atveju nebūtina laukti, kol kartelį galutiniu sprendimu nustatys pati Konkurencijos taryba ar teismas. Tačiau perkančioji organizacija turi turėti pakankamus ir konkrečiai situacijai įvertintus duomenis.

Tai labai svarbus skirtumas:

raudonas signalas → tikrinti;

požymių visuma ir įtikinami duomenys → spręsti dėl teisinių veiksmų.

15. Kartelis, korupcija ir interesų konfliktas – ne tas pats

Kartelis

Tiekėjai tariaisi **tarpusavyje**.

Korupcija

Gali egzistuoti neteisėtas tiekėjo ir perkančiosios organizacijos darbuotojo susitarimas.

Interesų konfliktas

Sprendimą priimančio asmens turi privatus interesas, galintis paveikti jo nešališkumą.

Šie reiškiniai nėra tapatūs, tačiau gali egzistuoti kartu.

OECD atkreipia dėmesį, kad kartelinius susitarimus kartais gali palengvinti ir organizacijos viduje veikiantis asmuo, todėl kartelių prevencija susijusi ir su korupcijos bei sukčiavimo prevencija.

16. Kaip pati perkančioji organizacija gali sumažinti kartelio riziką?

Kartelių prevencija prasideda dar **iki pasiūlymų gavimo**.

OECD rekomenduoja:

Pažinti rinką

Prieš pirkimą reikia žinoti:

- kiek rinkoje realiai yra tiekėjų;
- kas galėtų dalyvauti;
- kokios yra rinkos kainos;
- kas dalyvavo ankstesniuose konkursuose;
- ar rinkoje anksčiau buvo nustatyta kartelių.

Nesukurti nereikalingų kliūčių

Per aukšti:

- apyvartos;
- patirties;
- garantijų;
- kvalifikacijos

reikalavimai gali sumažinti realių konkurentų skaičių.

OECD rekomenduoja nustatyti tik objektyviai reikalingus ir proporcingus dalyvavimo reikalavimus.

Nekviesti visada tų pačių

Jeigu kviečiami konkretūs tiekėjai, nereikėtų metų metus automatiškai kviešti tik to paties trejeto.

Kuo mažiau rinkos dalyvių turi galimybę konkuruoti, tuo lengviau išlaikyti susitarimą.

Atsargiai dalyti pirkimą į dalis

Pirkimo skaidymas į dalis gali skatinti smulkesnių tiekėjų dalyvavimą.

Tačiau labai koncentruotoje rinkoje keturi vienodos vertės lotai ir keturi potencialūs tiekėjai gali netyčia sukurti beveik idealias sąlygas principui:

„Po vieną kiekvienam.“

OECD būtent į tokią riziką atkreipia dėmesį.

Neatskleisti daugiau informacijos negu būtina

Skaidrumas viešuosiuose pirkimuose yra būtinas.

Tačiau tai nereiškia, kad rinkai reikia pateikti visą informaciją, kuri gali padėti tiekėjams kontroliuoti vienas kitą.

OECD rekomenduoja, kiek leidžia teisinis reguliavimas:

- neatskleisti dalyvių tapatybės proceso metu;
- riboti tiesioginį konkurentų bendravimą;
- naudoti elektronines priemones;
- atsargiai vertinti, kokia komerciškai jautri informacija skelbiama.

Prašyti patvirtinti pasiūlymo savarankiškumą

OECD rekomenduoja naudoti savarankiško pasiūlymo patvirtinimą, kuriuo tiekėjas deklaruoja, kad pasiūlymas yra tikras, savarankiškai parengtas ir nederintas su konkurentais.

Konkurencijos taryba taip pat nurodo, kad perkančioji organizacija gali prašyti tiekėjų pagrįsti pasiūlymų savarankiškumą.

17. Paprasta duomenų analizė gali parodyti tai, ko žmogus nepastebi

Kartelių kontrolė neturėtų apsiriboti kiekvieno pirkimo dokumentų patikra.

Kartą per metus galima paimti vienos pirkimų kategorijos duomenis ir palyginti:

Rodiklis	Ko ieškome?
Laimėtojas	Ar nuolat kartojasi tas pats?
Teritorija	Ar tiekėjai „pasidaliję“ regionus?
Dalyviai	Ar nuolat dalyvauja tas pats trejetas?
Laimėjimų seka	Ar matyti rotacija?
Kainų skirtumai	Ar jie nuolat vienodi?

Rodiklis

Ko ieškome?

Pasiūlymų pateikimo laikas Ar nuolat sutampa?

Atmesti pasiūlymai Ar tie patys tiekėjai nuolat daro „klaidas“?

Atsiimti pasiūlymai Ar tai sisteminga?

Subrangovai Ar pralaimėję tampa laimėtojų subrangovais?

Naujas rinkos dalyvis Ar jam atsiradus staiga keičiasi kainos?

Kartais vienoje byloje nieko ypatingo nėra.

Tačiau sudėjus 20 pirkimų į vieną lentelę gali atsirasti labai aiškus paveikslas.

18. Praktinė situacija Nr. 1

Pirkime dalyvauja trys įmonės.

Kainos:

- A – 80 200 Eur;
- B – 93 500 Eur;
- C – 94 100 Eur.

B ir C dokumentuose yra ta pati gana neįprasta rašybos klaida.

Dokumentų metaduomenyse nurodytas tas pats autorius.

Po konkurso A pasitelkia B kaip subrangovą.

Klausimas

Ar jau galima konstatuoti kartelį?

Atsakymas

Ne.

Tačiau turime **keletą tarpusavyje susijusių raudonų signalų**, todėl situacijos ignoruoti negalima.

Reikėtų:

1. išsaugoti informaciją;
2. patikrinti ankstesnius šių tiekėjų pirkimus;
3. išsiaiškinti objektyvias dokumentų sutapimų priežastis;
4. įvertinti pasiūlymų savarankiškumą;
5. esant rimtam įtarimui – konsultotis su atsakingais organizacijos darbuotojais ir Konkurencijos taryba.

19. Praktinė situacija Nr. 2

Dvi tame pačiame konkurse dalyvaujančios įmonės turi tą patį akcininką.

Ar abi reikia pašalinti?

Ne.

Vien įmonių sąsaja nėra pakankamas pagrindas automatiškai konstatuoti nesavarankiškus pasiūlymus.

Tačiau galima įvertinti jų tarpusavio santykius ir paprašyti pagrįsti, kad pasiūlymai parengti nepriklausomai.

20. Praktinė situacija Nr. 3

Per trejus metus vykdyta 12 panašių pirkimų.

Keturi tiekėjai dalyvavo beveik visuose.

Rezultatai:

$A \rightarrow B \rightarrow C \rightarrow D \rightarrow A \rightarrow B \rightarrow C \rightarrow D$.

Kiekviename konkurse likusių trijų pasiūlymų kainos buvo 8–12 proc. didesnės už laimėtojo.

Vertinimas

Vienas toks konkursas nebūtų ypatingas.

Dvylikos pirkimų seka jau rodo modelį.

Tai klasikiniai potencialios **laimėtojų rotacijos** požymiai.

Tokiu atveju reikėtų analizuoti visą pirkimų istoriją, o ne vertinti dvyliktą pirkimą izoliuotai.

21. Praktinė situacija Nr. 4

Trys tiekėjai pateikia beveik vienodas kainas.

Ar tai kartelis?

Nebūtinai.

Jeigu:

- prekė standartizuota;
- didžiąją kainos dalį sudaro vienoda gamintojo kaina;
- yra viešai skelbiama didmeninė kaina;

- tiekėjų antkainiai labai maži,

panašios kainos gali būti visiškai logiškos.

Todėl visada reikia klausti ne:

„Ar kainos vienodos?“

o:

„Ar yra racionali ekonominė priežastis, kodėl jos tokios?“

22. Ko pirkimų darbuotojas neturėtų daryti?

Nereikėtų:

- vien pagal vieną požymį paskelbti tiekėjų kartelio dalyviais;
- apie įtarimą iškart informuoti pačius įtariamus tiekėjus;
- bandyti savarankiškai „išgauti prisipažinimą“;
- atmesti pasiūlymus vien todėl, kad tiekėjai tarpusavyje susiję;
- vertinti tik vieną pirkimą, jeigu yra galimybė analizuoti pirkimų istoriją;
- ignoruoti neįprastus sutapimus vien todėl, kad „taip turbūt būna“;
- apsiriboti vien formalios dokumentų atitikties tikrinimu.

23. Teisinės pasekmės tiekėjams

Kartelis nėra procedūrinė smulkmena.

Už konkurenciją ribojančius susitarimus ūkio subjektui gali būti skiriama bauda iki **10 procentų bendrųjų metinių pasaulinių pajamų**.

Įmonės vadovui gali būti taikoma asmeninė atsakomybė – teisės eiti vadovaujamas pareigas apribojimas nuo 3 iki 5 metų bei piniginė bauda.

Galimos ir kitos pasekmės, įskaitant pašalinimą iš viešųjų pirkimų ir reikalavimus atlyginti dėl kartelio padarytą žalą.

24. Vienos minutės kontrolinis sąrašas

Gavus pasiūlymus verta savęs paklausti:

DALYVIAI

- Ar dalyvauja tie patys tiekėjai kaip visada?
- Ar kuris nors įprastas dalyvis netikėtai nedalyvauja?

- Ar nėra keistos laimėtojų rotacijos?
- Ar nepastebimas teritorinis pasidalijimas?

PASIŪLYMAI

- Ar nėra identiškų klaidų?
- Ar nejprastai nesutampa dokumentų struktūra?
- Ar vieno tiekėjo dokumentuose nėra kito rekvizitų?
- Ar pasiūlymai atrodo realiai parengti konkuruoti?

KAINOS

- Ar kainų skirtumai ekonomiškai paaiškinami?
- Ar nesikartoja tie patys procentiniai skirtumai?
- Ar kainos nepasikeitė nejprastai vienodai?
- Ar į rinką atėjus naujam tiekėjui kainos staiga nekrito?

ELGESYS

- Ar tiekėjai nežino informacijos, kurios neturėtų žinoti?
- Ar nesidomi, kas dar dalyvaus?
- Ar vienas asmuo neveikia kelių konkurentų vardu?
- Ar pralaimėję tiekėjai netampa laimėtojo subrangovais?

JEIGU KYLA ĮTARIMAS

Nekaltinti → užfiksuoti → išsaugoti → palyginti → įvertinti → konsultuotis.

25. Svarbiausia mokymų žinutė

Kartelio dažniausiai neišduoda vienas „stebuklingas“ požymis.

Jį išduoda **pasikartojantis modelis**.

Todėl pirkimų specialistui neužtenka patikrinti:

„Ar pateikti visi dokumentai?“

Reikia mokėti paklausti ir:

„Ar šie pasiūlymai iš tikrųjų konkuruoja tarpusavyje?“

Būtent čia baigiasi vien formalus pirkimo procedūros vykdymas ir prasideda reali konkurencijos apsauga.

Pagrindiniai šaltiniai

Lietuvos Respublikos konkurencijos taryba – „Karteliai viešuosiuose pirkimuose“

Praktinės rekomendacijos, kartelių požymiai, tiekėjų savarankiškumo vertinimas ir veiksmai kilus įtarimams.

OECD Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement – 2025 Update

2025 m. atnaujintos OECD gairės, apimančios kartelių formas, rizikingų rinkų požymius, pirkimų projektavimo rekomendacijas ir išsamų raudonų signalų kontrolinį sąrašą.

Lietuvos Respublikos konkurencijos įstatymas

Konkurencijos įstatymo 5 straipsnis – konkurenciją ribojančių susitarimų draudimas.

Lietuvos Respublikos viešųjų pirkimų įstatymas

Aktuali 2026-07-01–2026-12-31 suvestinė redakcija.