

KARTELINIAI SUSITARIMAI

viešuosiuose pirkimuose

Kaip atpažinti nesąžiningus tiekėjų veiksmus ir ką daryti
kilus įtarimui

60–90 min. mokymai + praktinė užduotis



Mokymų žemėlapis

Ką dalyviai po mokymų turėtų mokėti pastebėti?

① 1. Suprasti

Kas yra kartelis, kuo jis skiriasi nuo paprasto sutapimo, korupcijos ar interesų konflikto.

② 2. Atpažinti

Kokie signalai matomi pirkimų istorijoje, dokumentuose, kainose ir tiekėjų elgesyje.

③ 3. Reaguoti

Kaip užfiksuoti įtarimą, ko nesakyti tiekėjams ir kada eskaluoti klausimą.

Pabaigoje – praktinis žaidimas „Rask kartelį“ ir klausimai, kuriuos galima perkelti į MS Forms.

Pagrindinis klausimas

Ar šie pasiūlymai iš tikrųjų konkuruoja tarpusavyje?



Trijų pasiūlymų neužtenka

Pirkimas gali atrodyti konkurencingas, nors tiekėjai iš anksto susitarė, kas laimės.

Mokymų šerdis

Ne įrodyti kartelį vietoje, o laiku pastebėti požymių visumą ir nepadaryti procedūrinių klaidų.

Atmintinė: „keista“ nėra lygu „neteisėta“.

Kas yra kartelinis susitarimas?

Konkurentai elgiasi ne kaip konkurentai



Kartelis

Tiekėjai, kurie turėtų varžytis tarpusavyje, slapta suderina kainas, dalyvavimą, laimėtojus, teritorijas ar klientus.



Teisinė esmė

Konkurencijos įstatymo 5 straipsnis draudžia konkurenciją ribojančius susitarimus, įskaitant kainų nustatymą ir rinkos pasidalijimą.



Viešuosiuose pirkimuose

Sukuriamas konkurencijos įspūdis: dalyvių yra, bet rezultatas gali būti sutartas iš anksto.

Darbuotojo užduotis – pastebėti ne vieną sutapimą, o pasikartojantį modelį.

Kartelis nėra tas pats, kas korupcija

Bet šie reiškiniai gali gyventi tame pačiame kambaryje

T↔T

Kartelis

Tiekėjai tariausi tarpusavyje: kainos, laimėtojai, teritorijos, dalyvavimas.

T↔PO

Korupcija

Gali būti neteisėtas tiekėjo ir darbuotojo susitarimas, nauda ar įtaka sprendimui.

PO↔Aš

Interesų konfliktas

Sprendimą priimančio asmuo turi privatų interesą, kuris gali paveikti nešališkumą.

Praktikoje svarbu ne etiketė, o klausimas: kokia rizika ir kokius duomenis turime?

4 dažniausios kartelio schemos

Klasikinės pasiūlymų derinimo formos



Pridengiantys pasiūlymai

Kiti tiekėjai pateikia
„dekoratyvius“
pasiūlymus, kad
laimėtų sutartas dalyvis.



Nedalyvavimas

Tiekėjai susitaria, kas šį
kartą nepateiks
pasiūlymo arba jį
atsiims.



Laimėtojų rotacija

Tiekėjai dalyvauja, bet
laimėjimus dalijasi
paeiliui.



Rinkos pasidalijimas

Pasidalijami klientai,
teritorijos, objektai ar
pirkimų dalys.

Schema Nr. 1: pridengiantys pasiūlymai

Kai konkurencija tik vaidinama

Pasiūlymų vaizdas

Tiekėjas A

98 000 €

Tiekėjas B

118 000 €

Tiekėjas C

121 000 €

→
**Laimėtojas sutartas
iš anksto?**

kiti pasiūlymai pateikti tik vaizdui;
kainos ekonomiškai nepaaiškinamos;
pralaimėjusieji vėliau tampa subrangovais;
tie patys modeliai kartojasi keliuose pirkimuose

Viena lentelė neįrodo kartelio. Pagrindas – požymių visuma.

Schema Nr. 2: laimėtojų rotacija

Kai laimi ne geriausias, o „eilėje esantis“

Pirkimas	A	B	C	Laimi
1	90k	101k	105k	A
2	104k	91k	106k	B
3	108k	103k	92k	C
4	93k	105k	109k	A

Kada sunerimti?

laimėjimų seka pasikartoja;
kainų skirtumai panašūs;
dalyviai tie patys;
nėra aiškos ekonominės logikos

Žiūrime į istoriją: vienas pirkimas dažnai nieko neparodo.

Kur rizika didesnė?

Karteliui reikia patogios aplinkos

- **Mažai tiekėjų**

Visi vieni kitus pažįsta, lengviau susitarti.

- **Sunku ateiti naujiems**

Kartelis gali išsilaikyti ilgiau.

- **Standartinės prekės**

Kainas lengviau palyginti ir derinti.

- **Pasikartojantys pirkimai**

Atsiranda patogi rotacijos logika.

- **Prognozuojamos sąlygos**

Tiekėjai gali iš anksto planuoti elgesį.

- **Panašios sąnaudos**

Lengviau sutarti dėl kainų lygio.

Prevencija prasideda ne pasiūlymų vertinime, o pirkimo projektavime.

Raudoni signalai pirkimų istorijoje

Kartelis dažniausiai matomas ne viename pirkime, o sekoje

Dalyvių ir laimėtojų modeliai

nuolat laimi tas pats tiekėjas;
laimėtojai keičiasi „tvarkingai“;
tiekėjai pasidaliję teritorijas;
įprastas dalyvis staiga nebedalyvauja

Pasikartojantis elgesys

tas pats tiekėjas dalyvauja, bet niekada nelaimi;
pasiūlymai dažnai atsiimami;
pralaimėję tampa subrangovais;
naujas tiekėjas staiga sumažina kainas

Metų pabaigoje verta paimti vieną pirkimų kategoriją ir pažiūrėti į bendrą paveikslą.

Raudoni signalai dokumentuose

Kartais kartelį išduoda ne kaina, o „copy–paste“

Klaidos

tos pačios rašybos klaidos
tos pačios skaičiavimo
klaidos
neteisingi rekvizitai
vienodi netipiniai žodžiai

Struktūra

identiškas formatavimas
vienoda dokumentų seka
tas pats autorius
metaduomenyse
tas pats konsultantas

Pateikimas

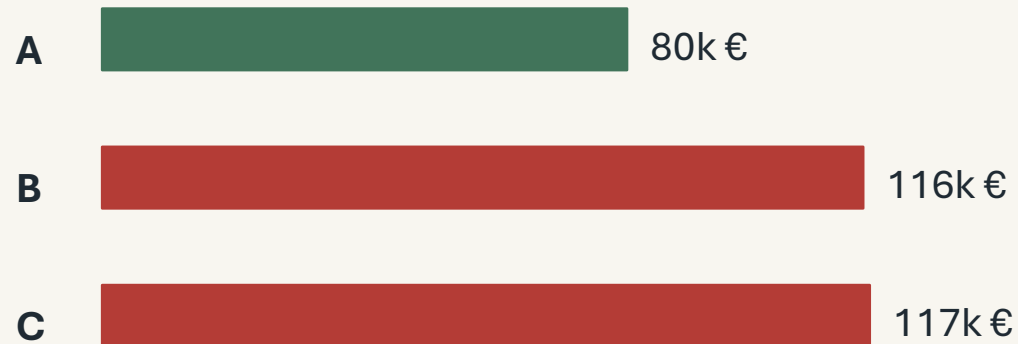
tas pats IP arba įrenginys,
jeigu duomenys teisėtai
prieinami
tas pats asmuo pateikia
kelių įmonių pasiūlymus
pasiūlymai pateikti beveik
vienu metu

Viena vienoda klaida dar ne kartelis. Bet vienoda klaida + kainų modelis + subranga jau prašosi analizės.

Raudoni signalai kainose

Kaina gali parodyti suderinimo formulę

Neįprastai didelis tarpas



Kiti kainų signalai

vienodi procentiniai skirtumai;
staigus vienodas kainų padidėjimas;
ilgai nekintančios kainos;
nuolaidos staiga „dingsta“;
atsiradus naujam dalyviui kainos krenta

Klausimas ne „ar kaina keista?“, o „ar yra racionali ekonominė priežastis?“

Raudoni signalai kalboje ir elgesyje

Tiekėjas kartais pasako tai, ko neturėtų žinoti

„Čia jų teritorija.“

„Visi laikomės tokių kainų.“

„Šitą objektą visada daro X.“

„Jie vis tiek nelaimės.“

Svarbiausia: informacija apie konkurento pasiūlymą, kurios tiekėjas neturėjo teisėtai žinoti.

Susijusios įmonės: atsargiai su automatinėmis išvadomis

Ryšys tarp tiekėjų nėra savaiminis kartelio įrodymas

✗ **Neužtenka**

Tas pats akcininkas, adresas, vadovas ar konsultantas savaime nereiškia nesavarankiško pasiūlymo.

? **Galima tikrinti**

Kilus pagrįstų abejonių galima prašyti paaiškinti ir pagrįsti pasiūlymų savarankiškumą.

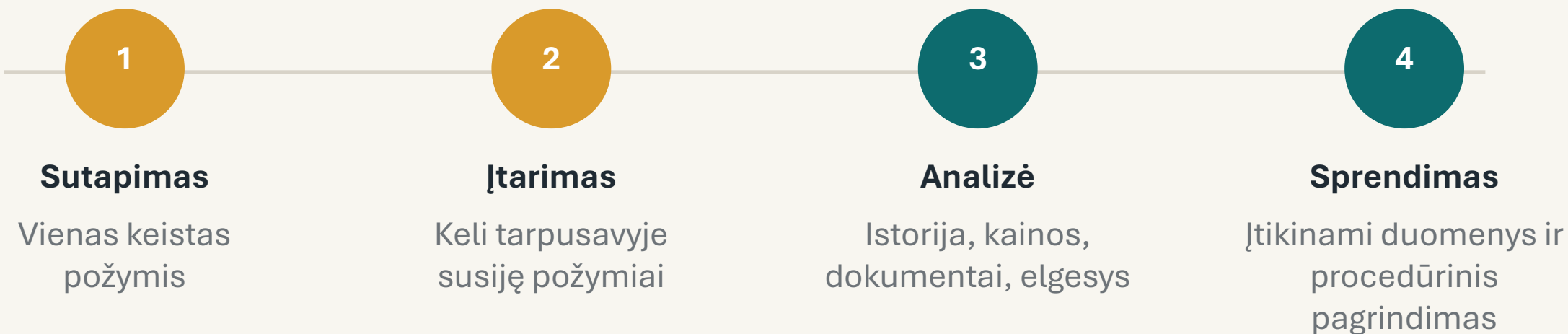
✓ **Vertinama visuma**

Sąsajos + dokumentų sutapimai + kainų modelis + elgesio istorija – jau rimtesnis poveikslas.

Raudonas signalas nėra įrodymas

Bet ignoruoti pasikartojančių signalų irgi negalima

Gera praktika: ne kaltinti, o užfiksuoti ir patikrinti.



Ką daryti kilus įtarimui?

Trumpas reagavimo algoritmas

1 Nekaltinti tiekėjo

neperspėti ir neskelbti
įtarimo

2 Išsaugoti informaciją

pasiūlymai, klausimai,
laikai, subranga

3 Palyginti istoriją

ne tik šis, bet ir
ankstesni pirkimai

4 Užduoti neutralius klausimus

apie kainą,
dokumentus,
pajėgumus

5 Eskalavimas viduje

pirkimai, teisė, atitiktis,
prevencija

6 Konsultuotis su KT

kai įtarimas pagrįstas ir
rimtas

Prevencija: kaip nepastatyti tiekėjams scenos

Pirkimo dizainas gali mažinti arba didinti kartelių riziką

Daryti

pažinti rinką prieš pirkimą;
nekelti perteklinių reikalavimų;
pritraukti naujų dalyvių;
ne visada kviesti tą patį trejetą;
riboti nereikalingą konkurentų kontaktą

Atsargiai

per daug prognozuojami pirkimai;
per siaura techninė specifikacija;
lotai, kurie „idealiai“ pasidalija tiekėjams;
perteklinis rinkos informavimas apie
dalyvius;
komerciškai jautrios informacijos
atskleidimas

Paprasta metinė analizė

Vienoje lentelėje kartais matosi daugiau nei byloje

Rodiklis	Ką tikriname?
Laimėtojas	ar nuolat kartojasi tas pats?
Dalyviai	ar visada tas pats ratas?
Kainų skirtumai	ar kartojasi procentai?
Atsiėmimai / atmetimai	ar tie patys „klysta“?
Subranga	ar pralaimėję tampa laimėtojo komandoje?
Nauji dalyviai	ar jiems atėjus kainos staiga krenta?

Tai nėra tyrimas. Tai ankstyvo perspėjimo sistema.

PRAKTINĖ UŽDUOTIS

„Rask kartelį“

Kiekvienoje situacijoje reikia atsakyti: ar yra tik sutapimas, ar įtarimas, ar jau pakanka eskaluoti?

Vienas požymis nėra įrodymas
svarbiausia – pagrįsti sprendimą

Situacija A: „Copy–paste broliai“

Ar pakanka pagrindo kelti įtarimą?

Tiekėjas	Kaina	Dokumentų požymiai	Po sutarties
A	80 200 €	tvarkingi dokumentai	pasitelkia B subrangovu
B	93 500 €	ta pati nejprasta klaida kaip C	subrangovas
C	94 100 €	tas pats dokumento autorius kaip B	nedalyvauja vykdyme

Klausimai: kokie 3 signalai matomi? Kokių duomenų dar reikėtų? Ar kalbėtumėte su tiekėjais apie kartelį?

Situacija B: „Tvarkinga eilė“

Laimėtojų rotacijos užduotis

Pirkimas	A	B	C	D	Laimi
1	90k	102k	104k	108k	A
2	105k	91k	107k	109k	B
3	109k	104k	92k	110k	C
4	108k	107k	105k	93k	D
5	91k	104k	108k	110k	A

Ką matome?

Dalyviai tie patys,
laimėjimai keliauja ratu,
kainų skirtumai panašūs.
Reikia tikrinti ilgesnę istoriją

Vieno pirkimo nepakanka. Penkių–dvylikos pirkimų seka jau kelia įtarimą.

Situacija C: „Susijusios įmonės“

Ar automatiškai šalinti?

! **Faktas**

Du tiekėjai turi tą patį galutinį naudos gavėją ir tą patį biuro adresą.

☰ **Dokumentai**

Pasiūlymų struktūra panaši, tačiau kainos ir techniniai sprendimai skiriasi.

? **Klausimas**

Ar užtenka automatiškai atmesti abu pasiūlymus?

Teisinga kryptis: prašyti pagrįsti savarankiškumą, o ne daryti automatinę išvadą.

Situacija D: „Naujas žaidėjas rinkoje“

Kartais geriausias signalas – kainų kritimas

Metai	Dalyviai	Vidutinė laimėjusi kaina
2023	A, B, C	118 000 €
2024	A, B, C	121 000 €
2025	A, B, C	119 000 €
2026	A, B, C, D	86 000 €

Galima išvada?

Naujas dalyvis galėjo suardyti anksčiau buvusią kainų discipliną. Bet reikia tikrinti rinkos pokyčius, sąnaudas ir pirkimo sąlygas.

Testas po mokymų

Konkurencijos požymių atpažinimo testas – užpildykite formą

Pagrindiniai šaltiniai

Kuriais remtasi rengiant mokymus

Konkurencijos taryba

„Karteliai viešuosiuose pirkimuose“ ir atmintinė
„Kaip atpažinti nesąžiningus tiekėjų veiksmus“.
<https://kt.gov.lt/karteliai-viesuosiuose-pirkimuose-2>

OECD

Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement, 2025 update.
https://www.oecd.org/en/publications/oecd-guidelines-for-fighting-bid-rigging-in-public-procurement-2025-update_cbe05a56-en.html

Teisinis pagrindas

Konkurencijos įstatymo 5 straipsnis; Viešųjų pirkimų įstatymo 46 straipsnio 4 dalies 1 punktas.
<https://e-seimas.lrs.lt>

Paveikslų šaltiniai: internetinės iliustracijos iš viešų paieškos rezultatų, naudotos tik mokymo vizualizacijai.

Svarbiausia

Kartelį dažniausiai išduoda ne vienas požymis, o pasikartojantis modelis.

Nekaltinti → užfiksuoti → išsaugoti → palyginti → įvertinti → eskaluoti