

Atviro konkurso procesas trumpai

Šioje atmintinėje pateikiami pagrindiniai viešojo pirkimo etapai, jų eiga ir svarbiausi veiksmai, kuriuos atlieka tiek pirkimo vykdytojas, tiek tiekėjas. Ji skirta padėti geriau suprasti pirkimo eigą ir pasirengti dalyvavimui viešajame pirkime.

Procedūrų etapas	Pirkimo proceso dalyvių veiksmai
1. Rinkos tyrimas arba konsultacija	Tai pasirengimo pirkimui etapas. Siekdamas geriau suprasti rinkos galimybes, pasitarti dėl techninių specifikacijų, galimų sprendinių ar kitų su pirkimu susijusių aspektų, pirkimo vykdytojas gali kreiptis į rinkos dalyvius iki pirkimo procedūrų pradžios. Šis tyrimas ar konsultacija nėra laikomas viešojo pirkimo pradžia.
	Svarbu: bet kokie tiekėjo teikiami siūlymai šioje stadijoje nėra laikomi oficialiu pasiūlymu viešajame pirkime.
	Norėdamas dalyvauti pirkime, tiekėjas privalės pateikti pasiūlymą pagal paskelbtas pirkimo sąlygas kaip aprašyta kituose šios atmintinės žingsniuose.
2. Pirkimo paskelbimas	Tai pirkimo procedūrų pradžios etapas. Pirkimo vykdytojui paskelbus pirkimą, pirkimo dokumentai tampa prieinami viešai Centrinėje viešųjų pirkimų informacinėje sistemoje (CVP IS) .
	Ką turi padaryti tiekėjas norėdamas dalyvauti pirkime: • Prisijungti prie CVP IS sistemos; • Susipažinti su pirkimo dokumentais; • CVP IS sistemoje priimti kvietimą dalyvauti pirkime.
	Jei tiekėjas dar nėra prisijungęs prie CVP IS, tai galima padaryti čia: Registracija CVPIS .
3. Klausimai dėl pirkimo dokumentų	Svarbu: pateikti pasiūlymą, užduoti klausimus ar atlikti kitus veiksmus pirkime tiekėjas gali tik CVP IS priėmęs kvietimą dalyvauti pirkime.
	Tai tiekėjų pasiūlymų laukimo etapas, kurio metu tiekėjai gali užduoti klausimus pirkimo vykdytojui dėl pirkimo dokumentų.
4. Pasiūlymų teikimas	Daugiau informacijos apie klausimų teikimo tvarką – bendrųjų pirkimo sąlygų (BPS) 6 skyriuje „Pirkimo dokumentų paaiškinimai ir keitimai“.
	Tai tiekėjų pasiūlymų rengimo ir pateikimo etapas. Ką turi padaryti tiekėjas: • Iki CVP IS nustatyto termino parengti ir pateikti pasiūlymą, užpildant pasiūlymo formą ir pateikiant pasiūlymo formoje nustatytus priedus bei dokumentus.
	Svarbu: po nustatyto termino pateikti pasiūlymai arba pasiūlymai, pateikti ne per CVP IS, nebus nagrinėjami.
	Daugiau apie pasiūlymų rengimą ir teikimą – BPS C dalyje „Pasiūlymų rengimas“ ir BPS E dalyje „Pasiūlymų teikimas“.
5. Pasiūlymų nagrinėjimas	Tiekėjo teikiamame pasiūlyme svarbu nurodyti ūkio subjektus , kurių pajėgumais tiekėjas planuoja remtis, kad atitiktų pirkimo dokumentuose nustatytus kvalifikacinius reikalavimus. To nepadarius šiame etape, vėlesniuose etapuose remtis ūkio subjektų pajėgumais nebus galima.
	Daugiau informacijos apie pasitelkiamus ūkio subjektus – BPS 9 skyriuje „Pasitelkiami ūkio subjektai“.
	Tai tiekėjų pasiūlymų vertinimo etapas, kurio metu pirkimo vykdytojas: • Tikrina Europos bendrajame viešųjų pirkimų dokumente (EBVPD) pateiktą informaciją; • Vertina pasiūlymus ir nustato laimėjusį pasiūlymą.
	Ką turi padaryti tiekėjas, gavęs pirkimo vykdytojo prašymą:

	• pateikti dokumentus, įrodančius tiekėjo pašalinimo pagrindų nebuvimą bei atitikimą kvalifikacijos reikalavimams; • ištaisyti galutiniame pasiūlyme pastebėtas aritmetines klaidas; • pateikti paaiškinimą dėl pasiūlytos kainos ir pan.
	Daugiau apie pasiūlymų vertinimą – BPS F dalyje „Pasiūlymų vertinimas ir laimėtojo nustatymas“.
6. Laimėjusio pasiūlymo paskelbimas	Tai sprendimo dėl laimėjusio pasiūlymo skelbimo etapas, kai pirkimo vykdytojas, išnagrinėjęs ir įvertinęs visus pasiūlymus informuoja tiekėjus apie: • atmestus pasiūlymus; • sudarytą pasiūlymų eilę ir laimėjusį tiekėją.
	Svarbu: Sutartis bus sudaroma tik suėjus sutarties sudarymo atidėjimo terminui. Konkretus sutarties sudarymo atidėjimo terminas nurodomas pirkimo vykdytojo pranešime apie laimėjusį pasiūlymą.
7. Sutarties sudarymas	Tai pirkimo procedūrų pabaigos etapas, kuomet suėjus sutarties sudarymo atidėjimo terminui, laimėjęs tiekėjas kviečiamas sudaryti sutartį. • Daugiau apie sutarties sudarymą - BPS G dalyje „Pirkimo sutartis“.