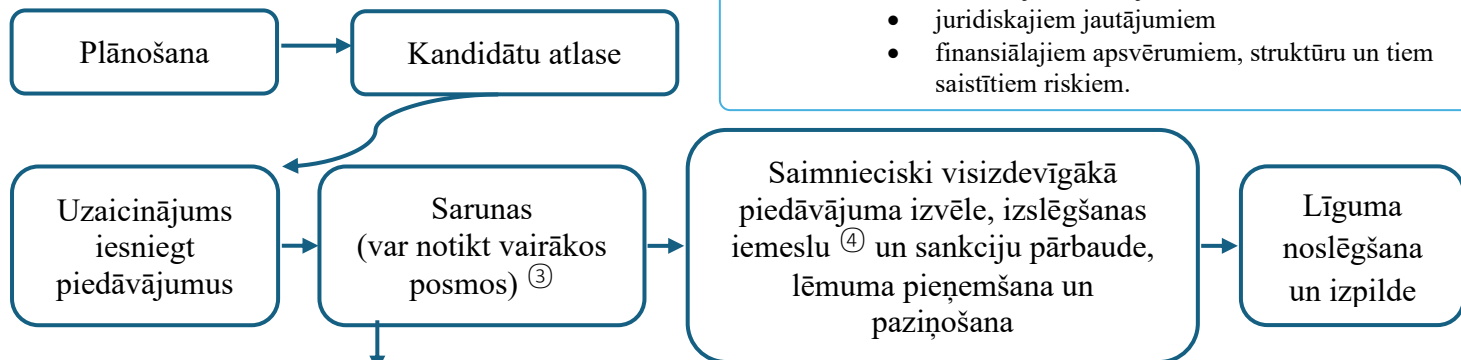




Konkursa procedūra ar sarunām

Iepirkuma procedūra, kuru piemēro, kad nav iespējams iegūt pasūtītāja vajadzībām atbilstošu piedāvājumu atklātā vai slēgtā konkursā, un kuras mērķis ir dot pretendentiem iespēju **sarunu laikā uzlabot** piedāvājumu saturu atbilstoši pasūtītāja vajadzībām.^①

Procedūras norise:



Kad izmantot? ②

- ja tirgū jau esoši risinājumi jāpielāgo pasūtītāja vajadzībām
- **iepirkuma līgums ietver projektēšanu vai inovatīvus risinājumus**
- pasūtītājs nevar pietiekami precīzi sagatavot tehnisko specifikāciju
- **līguma priekšmets ir pietiekami sarežģīts, tāpēc nepieciešamas sarunas** pirms līguma noslēgšanas, lai vienotos par:
 - tehniskajiem risinājumiem
 - juridiskajiem jautājumiem
 - finansiālajiem apsvērumiem, struktūru un tiem saistītiem riskiem.

Apspriežamie jautājumi, piemēram: ⑤

- **Tehniskās prasības un risinājumi**
 - Vai piedāvātais risinājums atbilst pasūtītāja vajadzībām?
 - Kā var tehniski uzlabot vai pielāgot piedāvājumu?
 - Inovācijas vai alternatīvas pieejas.
- **Finansiālie nosacījumi**
 - Cenu struktūra vai piedāvājuma optimizācija.
 - Maksājumu grafiki vai nosacījumi.
- **Līguma noteikumi**
 - Garantijas, atbildība, termiņi.
 - Risku sadalījums.
- **Izpildes organizācija**
 - Resursi, speciālisti, apakšuzņēmēji.
 - Termiņi, pakāpeniska ieviešana, apmācības.
- **Iespējamās neskaidrības** piedāvājumos
 - Ja piedāvājumi neskaidri vai ir pretrunīgi.

Par ko nedrīkst runāt:

- Nedrīkst radīt nevienlīdzību – t. i., pielāgot specifikāciju konkrēta pretendenta priekšrocībām.
- Nedrīkst izpaust konkurentu piedāvājumu saturu.
- Nedrīkst mainīt iepirkuma veidu un būtību (piemēram, pāriet no būvdarbiem uz pakalpojumu sniegšanu).

① Konkursa procedūras ar sarunām norise regulēta Ministru kabineta 2017. gada 28. februāra noteikumu Nr. 107 "Iepirkuma procedūru un metu konkursu norises kārtība" 2.3. nodaļā. Lūdzam ņemt vērā minētajos noteikumos noteikto kārtību attiecībā uz konkursa procedūras ar sarunām nolikumā ietveramo informāciju, noteiktajiem norises termiņiem un citus nosacījumus par konkrētās procedūras norisi.

② Publisko iepirkumu likuma 8. panta sestās daļas 1. - 4. punkts. Skaidrojumā netiek apskatīts PIL 8. panta sestās daļas 5. punkts. Aicinām iepazīties ar jau publicēto skaidrojumu "Konkursa procedūra ar sarunām vai sarunu procedūra pēc atklāta vai slēgtā konkursa" (<https://www.iub.gov.lv/lv/32-iepirkuma-proceduras-izvele>)

③ Veicot sarunas ar pretendentiem, pasūtītājam nevajadzētu sarunu gaitā panākt tikai un vienīgi zemākas cenas. Turklāt jāievēro, ka šāda rīcība var palielināt nepamatoti lētu piedāvājumu iesniegšanas risku. Piedāvātās cenas būtu jāapspriež paralēli ar izmaiņām tehniskajos piedāvājumos un/vai līguma izpildes nosacījumos.

④ Ja tas paredzēts iepirkuma dokumentos, **izslēgšanas iemeslu pārbaudi** var veikt attiecībā uz pretendentu, kuram būtu piešķiramas līguma slēgšanas tiesības – tas nozīmē, ka kandidātu atlases posmā izslēgšanas iemeslu pārbaudi var neveikt. Tomēr jāņem vērā, ka tad, ja paredzēta kandidātu skaita samazināšana, pasūtītājs izslēgšanas iemeslu pārbaudi veic pirms kandidātu skaita samazināšanas (Publisko iepirkumu likuma 42. panta desmitās daļas 2. punkts).

⑤ Papildu piemēri jautājumiem projektē un būvē gadījumā:

1. Koncepcija un risinājuma izpratne

- Kāds ir Jūsu redzējums par ieceres funkcionālo risinājumu?
- Vai risinājums nodrošina visas pasūtītāja vajadzības atbilstoši tehniskajai specifikācijai?
- Kā pretendents plāno nodrošināt ilgtspējību, energoefektivitāti un ekspluatācijas ekonomiju?

2. Projektēšanas posms

- Kāda ir Jūsu pieeja projektēšanas procesa organizēšanai?
- Kā tiks iesaistīts pasūtītājs projekta izstrādē (saskaņošanas posmi)?
- Kā tiks nodrošināta būves informācijas modelēšana (BIM) (ja tiek prasīts) vai citu tehnoloģiju izmantošana?

3. Būvniecības risinājumi

- *Kādi galvenie tehniskie vai inovatīvie risinājumi tiek piedāvāti?*
- *Kā tiek nodrošināta būvdarbu kvalitāte un kontrole?*
- *Kādi pasākumi tiek veikti, lai samazinātu ietekmi uz vidi vai iedzīvotājiem (ja piemērojams)?*

4. Termiņi un darbu secība

- *Kāds ir plānotais darbu izpildes grafiks?*
- *Vai iespējama darbu fāzēšana, lai nodrošinātu ātrāku nodošanu ekspluatācijā?*

5. Cena un izmaksu caurspīdīgums

- *Kā tiek aprēķināta piedāvātā līgumcena?*
- *Vai iespējami risinājumi izmaksu optimizācijai bez būtiskas kvalitātes vai funkcionalitātes zaudēšanas?*

6. Garantijas un uzturēšana

- *Kāds ir plānotais garantijas termiņš un noteikumi?*
- *Kā tiks nodrošināta būves apkope vai autoruzraudzība pēc nodošanas?*

7. Riska vadība

- *Kādi ir galvenie identificētie riski un kā plānots tos pārvaldīt?*
- *Kā notiek komunikācija ar pasūtītāju neparedzētos gadījumos?*