



Finanšu ministrija



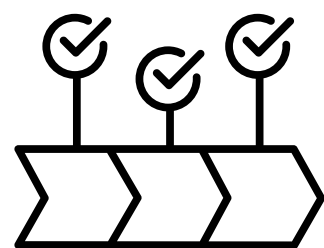
Iepirkumu uzraudzības
birojs

Labās prakses ieteikumi publiskā iepirkuma efektivitātes veicināšanai – konkurence, kopīgie iepirkumi un centralizācija, ātrums

Materiāls sagatavots, balstoties uz finanšu ministra vadītās darba grupas publisko iepirkumu prakses un regulējuma pilnveidošanai dalībnieku ar augstiem snieguma rādītājiem pašvērtējumu

Finanšu ministra darba grupa publisko iepirkumu efektivitātes uzlabošanai tika izveidota ar diviem virsmērķiem:

- 1)** noteikt publiskā iepirkuma efektivitātes iespējas, panākot budžeta izdevumu efektīvāku izlietojumu
- 2)** iespējas publisko iepirkumu procesa pilnveidošanai



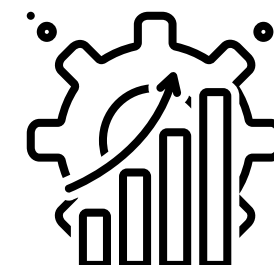
Iepirkuma rezultāta un finanšu efektivitāte

Iepirkumi ar ekonomisko jēgu

(Value for money)

**Izveidot labās prakses piemērus
efektīvai iepirkuma organizēšanai**

Priekšlikumi normatīvo aktu grozījumiem



Iepirkuma procesa efektivitāte

Iepirkumu procesa efektivitāte

Priekšlikumi normatīvo aktu grozījumiem

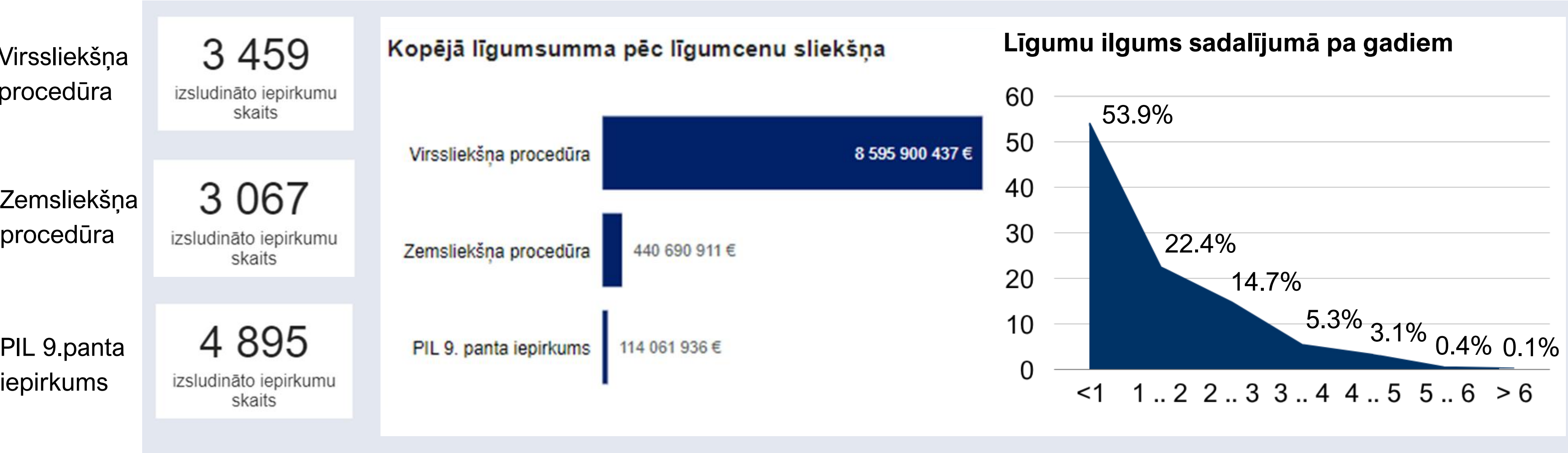
Balstoties uz darba grupas publisko iepirkumu prakses un regulējuma pilnveidošanai dalībnieku ar ausgtākajiem snieguma rādītājiem pašvērtējumu un ieteikumiem, sagatavots materiāls par labo praksi publisko iepirkumu plānošanā un vadībā, lai sekmētu ikviena pasūtītāja efektivitāti

Publiskie iepirkumi veido būtisku valsts budžeta izdevumu un ekonomikas daļu –
efektivitātes palielināšana mazina izdevumus un rada jaunas iespējas

Publisko iepirkumu tirgus apjoms 2024. gadā



Iepirkumu skaits pēc līgumcenu sliekšņa





Finanšu ministrija



Iepirkumu uzraudzības
birojs

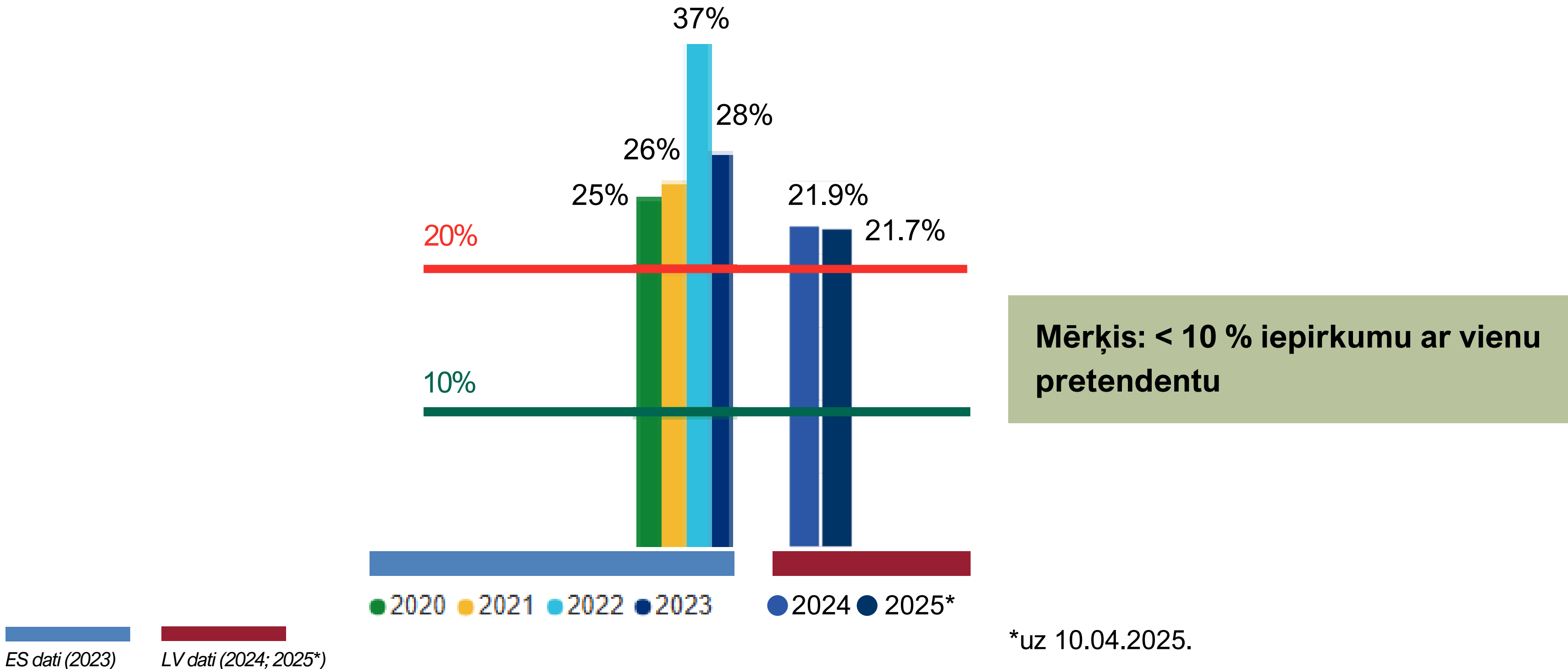
Labā prakse

konkurences veicināšanai publiskajos iepirkumos

Latvijas publisko iepirkumu jomas būtiskākā problēma – konkurences trūkums.

Nepietiekama konkurence palielina izmaksas, tāpēc svarīga katra pasūtītāja aktīva rīcība konkurences veicināšanā

Viena pretendenta īpatsvara dinamika 2020 – 2025*. gads



Ieteikumi konkurences veicināšanai

Komunikācija un darbs ar piegādātājiem

✓ **Laba tirgus pārzināšana** – tirgus izpētes veikšana

✓ **Piegādātāju informēšana par plānotajiem un izsludinātajiem iepirkumiem, to prasībām u.c. informāciju**

Vispārīgie likumā paredzētie informēšanas pasākumi - ieinteresēto piegādātāju sanāksme, vispārpieejamās iepirkumu publikācijas, apspriedes ar piegādātājiem

Līdzšinējo sadarbības partneru informēšana par plānotajiem/izsludinātajiem iepirkumiem

Piegādātāju meklēšana un informēšana par plānotajiem/izsludinātajiem iepirkumiem

Tieša piegādātāju uzrunāšana – aicinājums piedalīties konkrētos iepirkumos

Aktīvs dialogs ar piegādātājiem, to asociācijām – vizītes, tikšanās, informatīvi pasākumi utt.

Publikācijas un reklāmas pasākumi par plānotajiem/izsludinātajiem iepirkumiem u.c. saistīto informāciju – medijos, sociālajos tīklos, pasūtītāju tīmekļvietnēs

Ar pasūtītāja iepirkumiem, līgumiem, to izpildi saistītas standarta informācijas pieejamība tīmekļvietnē

✓ **Atgriezeniskās saites iegūšana un darbs piegādātājiem**

Sadarbības partneru aptaujas par līguma izpildes pieredzi

Piegādātāju aptaujas par iepirkuma dokumentāciju, izvirzītajām prasībām, piedāvājumu neiesniegšanas iemesliem

Pieredzes apmaiņa ar reģiona nozares piegādātājiem

Piegādātāju sagatavošana un apmācība saistībā ar iepirkuma procesu/līguma izpildi

Ieteikumi konkurences veicināšanai

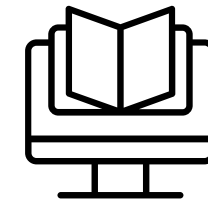
Piemēri



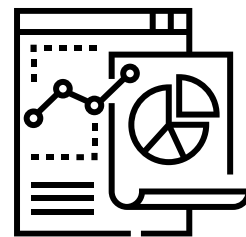
IEM/NVA Iepirkumā “Nepabeigto VUGD depo ēku būvdarbi Rūjienā, Saulkrastos, Kandavā un Aizputē” sākotnēji netika iesniegts neviens piedāvājums, bet pēc piegādātāju uzrunāšanas saņemti 6 piedāvājumi



Latvenergo/Sadales tīkls rīko piegādātāju dienas, kurās prezentē aktualitātes, plānus un projektus



LVM tīmekļvietnē nodrošināta līgumu izpildes prasību, instrukciju pastāvīga pieejamība



Latvenergo/Sadales tīkls uzsver, cik būtiski ir šo atgriezeniskās saites rezultātā saņemto informāciju no piegādātājiem analizēt, lai saprastu, kā palielināt saņemto piedāvājumu skaitu



LVM norāda, ka pasūtītājam ir jāiegulda darbā ar piegādātāju sagatavošanu un apmācību, lai gūtu pasūtītāja vajadzībām un standartam atbilstošu izpildījumu

Ieteikumi konkurences veicināšanai

Iepirkumu stratēģijas izvēle

- ✓ **Fokuss uz konkurenci veicinošu iepirkuma procedūru un līgumu veidu izvēli atkarībā no konkrētās pasūtītāja darbības specifikas un vajadzībām**

Vispārīgā vienošanās – var aptvert lielu dalībnieku skaitu, kas nodrošina augstu konkurences līmeni

Dinamiskā iepirkumu sistēma (DIS) standartizētiem iepirkumu priekšmetiem:

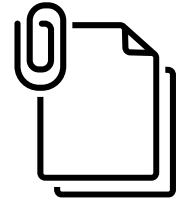
- jauni piegādātāji var pievienoties jebkurā brīdī
- īsāki termiņi līgumu noslēgšanai, jo vienkāršotāka dokumentu pārbaude
- sistēmas ietvaros saglabāta tirgus situācijai atbilstoša cena un elastība prasību noteikšanā atbilstoši aktuālajai vajadzībai

Kvalifikācijas sistēma (KS – izmantojama tikai sabiedrisko pakalpojumu sniedzējiem):

- var izveidot dažādām iepirkuma priekšmetu veidu grupām un apakšgrupām, piemēram, uz 07.04.2025. Latvenergo/Sadales tīkls kopā izveidotas 10 kvalifikācijas sistēmas tādās grupās kā «būvdarbi un pakalpojumi», «dabas ekspertu pakalpojumi», «vēja turbīnu piegāde un uzturēšana» u.c.
- KS ir atvērta jebkuram piegādātājam, kurš atbilst noteiktajām prasībām, piegādātāji var jebkurā brīdī pievienoties sistēmai
- samazināts laiks, kas nepieciešams katra piegādātāja atbilstības pārbaudei

Ieteikumi konkurences veicināšanai

Piemēri



Saskaņā ar Latvenergo iekšējiem datiem 2024.gadā DIS ietvaros no kopā veiktām 24 procedūrām tikai 1 (jeb 4%) gadījumā tika saņemts viens piedāvājums, savukārt 4 (jeb 17%) gadījumos saņemti divi piedāvājumi un 19 (79%) gadījumos saņemti trīs un vairāk piedāvājumi



Saskaņā ar Latvenergo/Sadales tīkls iekšējiem datiem 2024. gadā KS ietvaros no kopā veiktajiem 5654 iepirkumiem tikai 135 (jeb 3%) gadījumos tika saņemts viens piedāvājums, savukārt 416 (jeb 7%) gadījumos tika saņemti divi piedāvājumi un 5103 (jeb 90%) gadījumos saņemti trīs un vairāk piedāvājumi.

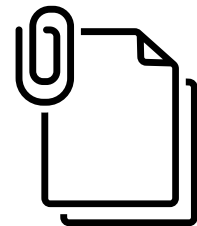
Ieteikumi konkurences veicināšanai

Iepirkumu stratēģijas izvēle

- ✓ **Cenu indeksācijas piemērošana ilgtermiņa līgumos (materiāli, darbaspēks)** – to kā labo praksi tostarp konkurences veicināšanai izvēlas, piemēram, Latvenergo/Sadales tīkls
- ✓ **Atbilstošu un samērīgu prasību izvirzīšana iepirkumā, iepirkuma līgumā un analīze** gadījumos, kad konkurences līmenis nav bijis pietiekošs
- ✓ **Paraugnolikumu izstrāde** – pēc iespējas izmantot standartizētus nolikumus, kas veidoti pēc viena parauga un paredz vienotas/nemainīgas prasības noteiktiem iepirkuma priekšmetiem
- ✓ **Unificētu kvalifikācijas prasību noteikšana noteiktiem iepirkumu priekšmetiem** – rada stabilitāti konkrētajā tirgus segmentā, pretendentiem ir mazāks administratīvais slogs piedāvājumu sagatavošanai un katram iepirkumam nav individuāli pieredzes apjomi

Ieteikumi konkurences veicināšanai

Piemēri



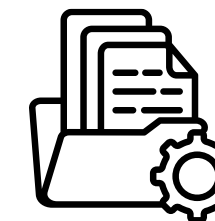
IEM/NVA iepirkumā “Būvniecības ieceres dokumentācijas izstrāde PMIC “Liepna” pielāgošanas ilgtermiņa ekspluatācijai būvdarbiem un autoruzraudzība” netika saņemts neviens piedāvājums, pēc prasību pārskatīšanas (izņemta prasību par konkrētu piegādātāja finanšu apgrozījumu) saņemti 6 piedāvājumi



LVC visiem iespējamajiem līgumu apjomiem ir izstrādātās unificētas 5–6 soļu kvalifikācijas prasības, kas atbilst 30–70% no iepērkamā līguma apjoma



LVC dažādu struktūrvienību speciālisti kopā pirms būvniecības sezonas sagatavo paraugnolikumus, kurus izmanto visu sezonu, lai vienas būvdarbu sezonas iepirkumu ietvaros nebūtu atšķirīgs regulējums



LVM norāda, ka kritiski jāizvērtē pušu risku līdzsvars iepirkuma līgumā. Piemēram, līgumsodi, līguma vienpusējas izbeigšanas tiesības un pušu atbildība jānosaka vienlīdzīgi abām pusēm. Pasūtītājam jāērķinās, ka pārmērīgi līgumsodi, saspringti līguma izpildes termiņi un pasūtītāja izvairīšanās no atbildības par savu pienākumu atbilstošu izpildi var veicināt pretendenta izvēli neiesniegt piedāvājumu vai būtiski sadārdzināt piedāvājumu, lai neciestu zaudējumus

Ieteikumi konkurences veicināšanai

Piemēri

Pasūtītāja iekšējais administratīvais ietvars

- ✓ **Uzsvars uz labu tirgus pārzināšanu** – tirgus izpētes veikšana
- ✓ **Savlaicīga iepirkumu plānošana**, tostarp vērtējot iespējas sadalīt iepirkumu daļās, un iepirkumu plānu aktualizēšana
- ✓ **Laba iepirkumu veicēju komandas pārvaldība** – iepirkumu speciālistu slodzes balansēšana, profesionālās attīstības (+atalgojuma) veicināšana

Piemērs:

Latvenergo/Sadales tīkls uzsver, cik nozīmīga ir laba iepirkumu komandas pārvaldība, lai sasniegtu labākus iepirkuma efektivitātes rādītājus, tostarp piegādātāju konkurencē. Latvenergo/Sadales tīkls iepirkumu komandām tiek noteikti sasniedzamie mērķi vairākos parametros – tostarp piegādātāju konkurences līmeņa nodrošināšanai.

LVM uzsver, ka svarīgi iepirkumu komisijā iekļaut visu nepieciešamo kompetenču pārstāvjus: iepirkumu normatīvā regulējuma ekspertu, iepirkuma priekšmeta ekspertu, finanšu ekspertu u.c. Šādā veidā tiek veicināta kvalitatīva un vispusīga iepirkumu komisijas diskusija, lai sasniegtu visus izvirzītos iepirkuma mērķus.



Finanšu ministrija

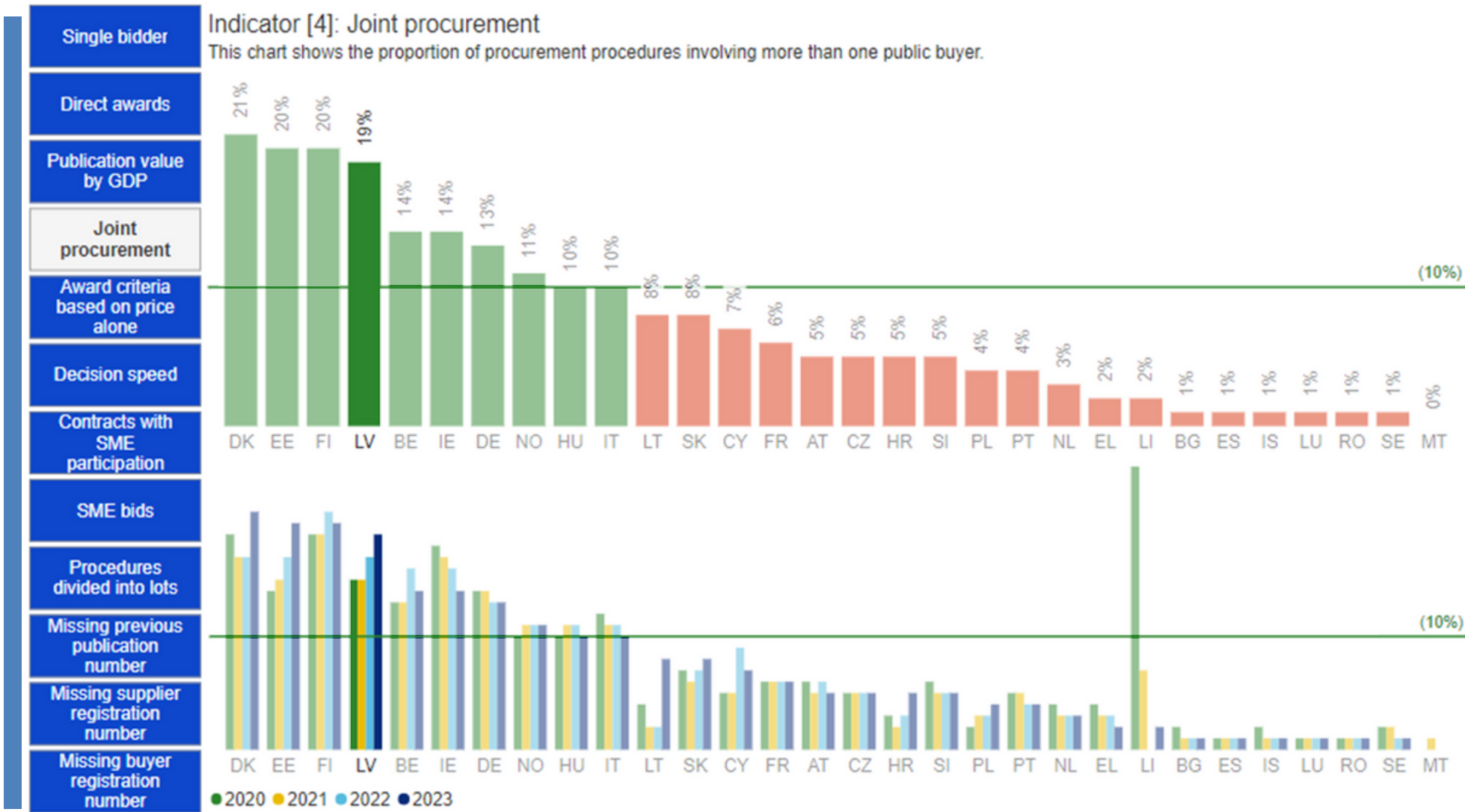


Iepirkumu uzraudzības
birojs

Labā prakse

**kopīgo iepirkumu un centralizācijas veicināšanai
publiskajos iepirkumos**

Publiskie iepirkumi Latvijā 2024. gadā – Kopīgie iepirkumi (centralizācija)



Lai arī centralizācijas rādītāji šķietami nav slikti, ir ļoti daudz mazu pasūtītāju, kam sarežģīti nodrošināt ietekmi tirgū un kvalificētu iepirkumu veicēju piesaisti

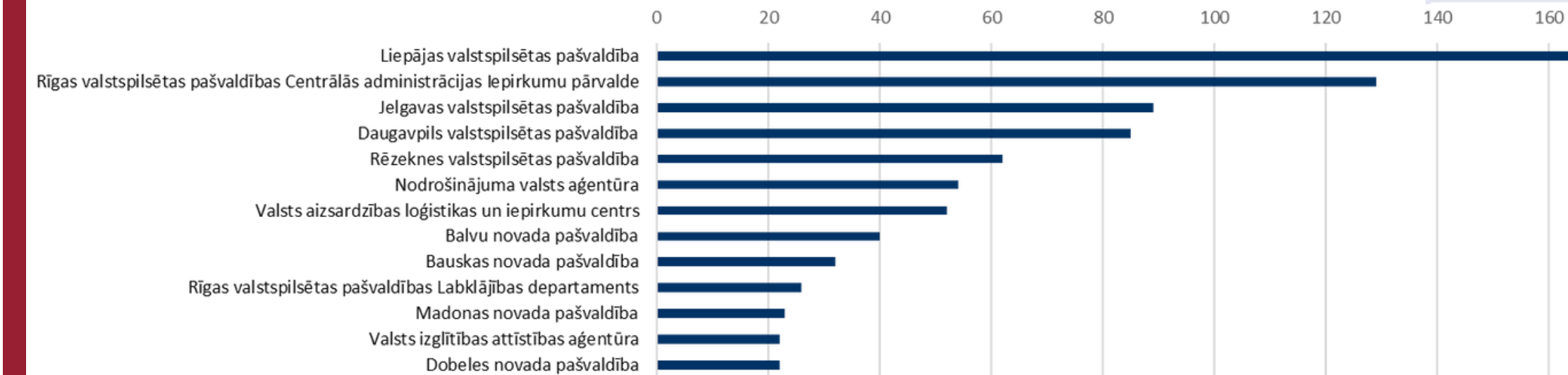
Pēc Eiropas Komisijas izmantotās metodoloģijas



Pēc Valsts Kontroles izmantotās metodoloģijas



TOP 10 pasūtītāji, kas visvairāk izsludinājuši centralizētos iepirkumus



ES dati (2023) LV dati (2024)

Kopā
~609
pasūtītāji

90% no kopējās līgumsummas nodrošina
1/2 no pasūtītājiem gadā
<20 līgumi
1M EUR kopējā līgumcena

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Kopīgo un centralizēto iepirkumu administratīvie un procesuālie ieguvumi

- ✓ **Administratīvo resursu ekonomija** – viena iepirkuma priekšmeta iegādei katra no iesaistītajām pusēm patērē mazāku administratīvo resursu, nekā, ja katra no iesaistītajām pusēm veiktu atsevišķu patstāvīgu konkrētā iepirkuma priekšmeta iegādi
- ✓ **Iegādes veikšanas termiņš ir īsāks** – katrai iesaistītajai pusei nav jāveic pilns atsevišķs iepirkums
- ✓ **Iepirkuma procesa optimizācija un standartizācija** – vienota pieeja iepirkuma dokumentācijas izstrādē, prasību izvirzīšanā, iepirkuma dokumentēšanā un kopējā procesa norisē
- ✓ **Samazinās katra pasūtītāja individuālo iepirkumu riski saistībā ar nekvalitatīvi izstrādātu un īstenotu iepirkumu** - mazinās apstrīdēšanas un pārsūdzēšanas riski, pārtraukto un izbeigto iepirkumu skaits, termiņu pagarinājumi utt.
- ✓ **Labāka plānošana un budžeta pārvaldība** – piemēram, Rīgas un Liepājas pašvaldības uzsver, ka, apvienojot pieprasījumus, iespējams precīzāk plānot budžeta izlietojumu ilgākā laika periodā, veidojot stabilāku finanšu plūsmu
- ✓ **Metodoloģiskā atbalsta koncentrēšana uz centralizēti vadītu iepirkumu palīdz tam noritēt profesionāli augstākā līmenī** – piemēram, pašvaldību līmenī centralizējot iepirkumus, piemēram, vienā struktūrvienībā, to kvalitāte uzlabojas, jo vienlaikus arī profesionalizācija un metodoloģiskais atbalsts tiek koncentrēts uz attiecīgajiem speciālistiem
- ✓ **Krāpšanas un korupcijas risku samazināšana** - centralizētās iepirkumu struktūras darbojas neatkarīgi no pasūtītājiem (iestādēm), tādējādi mazinot iespēju nelikumīgai ietekmei uz iepirkumu rezultātiem vai piegādātāju izvēli

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Kopīgo un centralizēto iepirkumu ieguvumi attiecībā uz iepirkuma rezultātu

- ✓ **Lielāks apjoms un labāka cena** – lielāks pasūtījuma apjoms sniedz iespēju piegādātājiem optimizēt ražošanas, loģistikas un piegādes izmaksas, kas ļauj piedāvāt būtiski zemākas cenas par vienību. Apjoma efekts nodrošina arī ilgāku līguma stabilitāti
- ✓ **Labāka cenas un kvalitātes attiecība** – apvienots pieprasījums veicina lielāku konkurenci starp piegādātājiem, kas savukārt uzlabo gan cenu, gan piegādāto preču un pakalpojumu kvalitāti
- ✓ **Vienotu, standartizētu prasību izvirzīšana ļauj nodrošināt visiem vienādus kvalitātes standartus**, tostarp attiecībā uz iepirkuma rezultātā iepirkto preci vai nodrošināto pakalpojumu
- ✓ **Labāki līguma nosacījumi** – jo lielāka līguma kopējā vērtība, jo labākas pozīcijas sarunās ar piegādātājiem, lai panāktu izdevīgākus nosacījumus, piemēram, elastīgāki piegādes grafiki, kas pielāgoti iestāžu faktiskajām vajadzībām; garāks preču vai pakalpojumu garantijas termiņš bez papildu maksas; papildu pakalpojumi vai preces bez papildu izmaksām kā daļa no līguma kopējā piedāvājuma

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Kopīgo un centralizēto iepirkumu ieguvumi attiecībā uz iepirkuma rezultātu

- ✓ **Līgums uz ilgāku laiku** – noteiktība cenās un piegādes nosacījumos ilgākā periodā, nav bieži jāatkārto atsevišķas iepirkuma procedūras
- ✓ **Vienlaikus šādu ilgtermiņa līgumu kontekstā jāvērtē** – atbilstoša cenu indeksācijas mehānisma paredzēšana, lai ļautu abām pusēm reaģēt uz tirgus izmaiņām un izvairītos no sākotnējas visu risku iecenošanas.

Vērtējama ir ilgtermiņa līguma piemērotība konkrētajam līguma priekšmetam u.c. apstākļiem, jo pārāk gari līgumi var ierobežot spēju reaģēt uz tirgus dinamiku un ieviest jaunas tehnoloģijas, inovācijas. Tirgus elastību labāk nodrošina, piemēram, DIS, kas ļauj izvēlēties saimnieciski izdevīgākos piedāvājumus konkrētā brīdī. Ilgtermiņa līgumi ir piemērotāki, ja konkrētajā nozarē piegādes stabilitāte ir kritiski svarīga vai konkurence faktiski neattīstās, kas padara biežu iepirkumu veikšanu neefektīvu

- ✓ Centralizācija var piedāvāt būtiskus ieguvumus – efektivitātes pieaugumu, izmaksu ietaupījumus un kopumā arī stratēģisku valsts mērķu īstenošanu. Taču tās veiksmīgai ieviešanai nepieciešama rūpīga pieeja – profesionalizācija, tirgus izpratne un nozaru īpatnību ņemšana vērā. Centralizācija nav universāls risinājums un nebalstās binārā pieejā. Līdz ar to centralizācija ir elastīgi pielāgojama pieeja, kas atkarīga no konkrētās situācijas, vajadzībām un mērķa.

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Pašvaldību labā prakse centralizētā iepirkumu vadīšanā

RĪGAS VALSTSPILSĒTAS PAŠVALDĪBAS CENTRĀLĀS ADMINISTRĀCIJAS IEPIRKUMU PĀRVALDE (turpmāk – Rīga)

Veic visus iepirkumus:

- ✓ Centrālās administrācijas struktūrvienībām
- ✓ Aģentūrām

Virs ES noteiktajiem publisko iepirkumu līgumcenu sliekšņiem

Apvienotus (līdzīgus) iepirkumus:

- ✓ Departamentiem (7 departamenti) un to padotības iestādēm
- ✓ Pašvaldības policijai
- ✓ Pašvaldības bāriņtiesai
- ✓ Vēlēšanu komisijai
- ✓ Rīgas apkaimju iedzīvotāju centram

LIEPĀJAS VALSTSPILSĒTAS PAŠVALDĪBAS CENTRĀLĀS ADMINISTRĀCIJAS PUBLISKO IEPIRKUMU DAĻA (turpmāk – Liepāja)

- ✓ Veic visus iepirkumus 14 pašvaldības iestādēm
- ✓ Iepirkumus degvielai, veselības apdrošināšanai, autotransporta tehniskām apkopēm un elektroenerģijai, kuros brīvprātīgi piedalās arī pašvaldības kapitālsabiedrības (no 2 līdz 13)
- ✓ Atļauta arī iegāde EIS, kura jāpamato un jāsaņem atļauja no Iepirkumu Komisijas.

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Ko iepērk centralizēti?

RĪGA

Degvielas iegāde
Darbinieku veselības apdrošināšanas pakalpojumi
Elektroenerģijas iegāde DIS
Poligrāfijas pakalpojumi

Komandējumu pakalpojumi
Fiziskās apsardzes pakalpojuma nodrošināšana
Juridiskie pakalpojumi
Automašīnu pilna servisa noma

Būvuzraudzības pakalpojumi
Poligrāfijas pakalpojumi
Sociālās aprūpes un sociālās rehabilitācijas institūcijā pakalpojumi
Būvdarbu veikšanas un inženiersistēmu apkalpošanas pakalpojumi
Finanšu un vadības konsultāciju pakalpojumi
Juridiskie pakalpojumi
Dažādu labiekārtošanas darbu veikšanas pakalpojumi

LIEPĀJA

Degvielas iegāde
Darbinieku veselības apdrošināšanas pakalpojumi
Elektroenerģijas piegāde
Poligrāfijas pakalpojumi

Kopā ar Dienvidkurzemes pašvaldību veic kopējus iepirkumus sadarbības nozarēs (CAK, mobilitāte, plānošana, atkritumu apsaimniekošana).
Remontdarbi Liepājas pašvaldības iestādēm
Autotransporta tehniskā apkope

Būvuzraudzības pakalpojumi
Poligrāfijas pakalpojumi
Sociālās aprūpes un sociālās rehabilitācijas institūcijā pakalpojumi
Remontdarbi Liepājas pašvaldības iestādēm
Topogrāfiskās uzmērīšanas pakalpojumi
Būvniecības ieceres dokumentāciju, satiksmes organizācijas shēmu izstrāde un autoruzraudzība
Transporta pakalpojumu nodrošināšana
Bērnu uzraudzības pakalpojuma iegāde
Elektroenerģijas piegāde



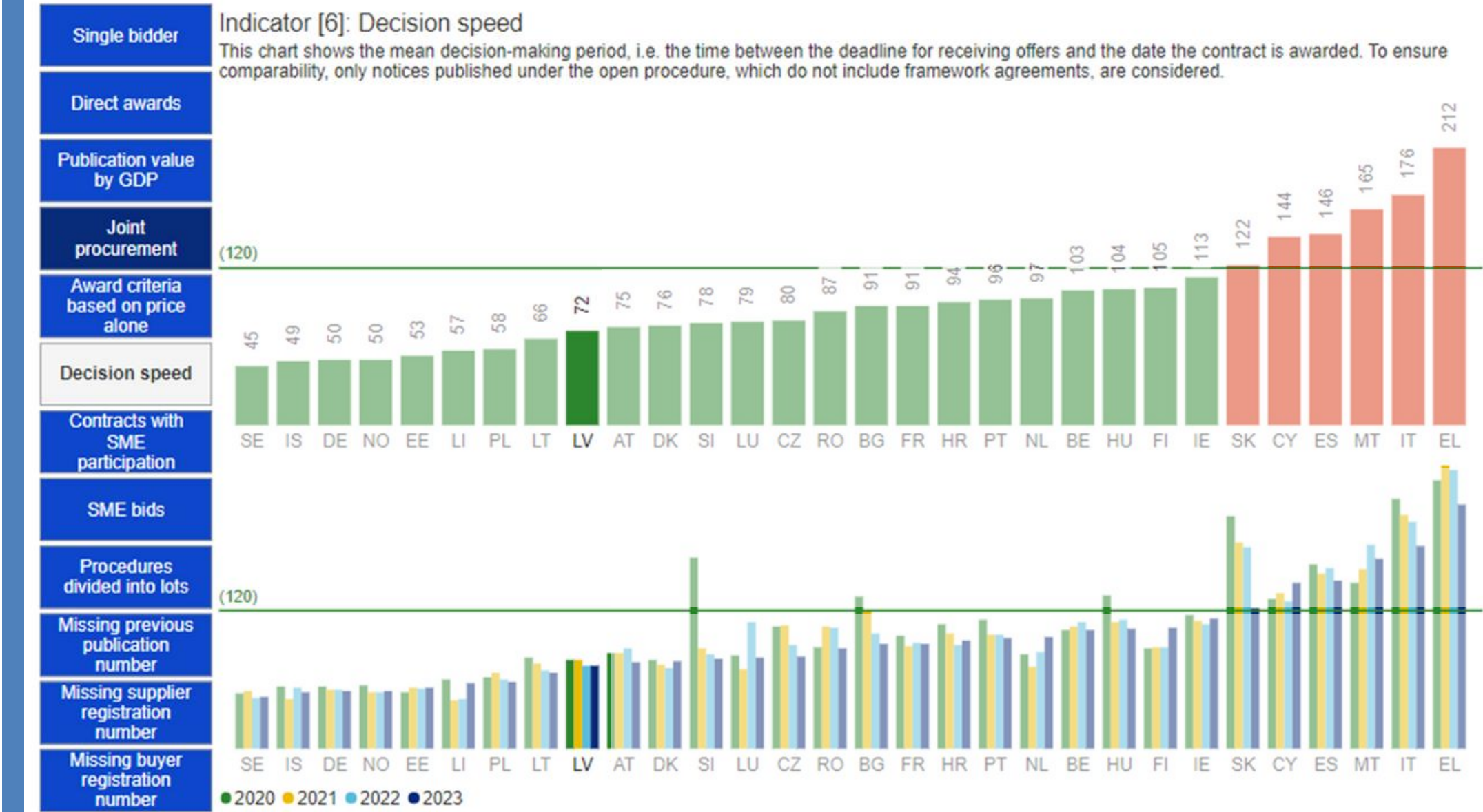
Finanšu ministrija



Iepirkumu uzraudzības
birojs

Labā prakse

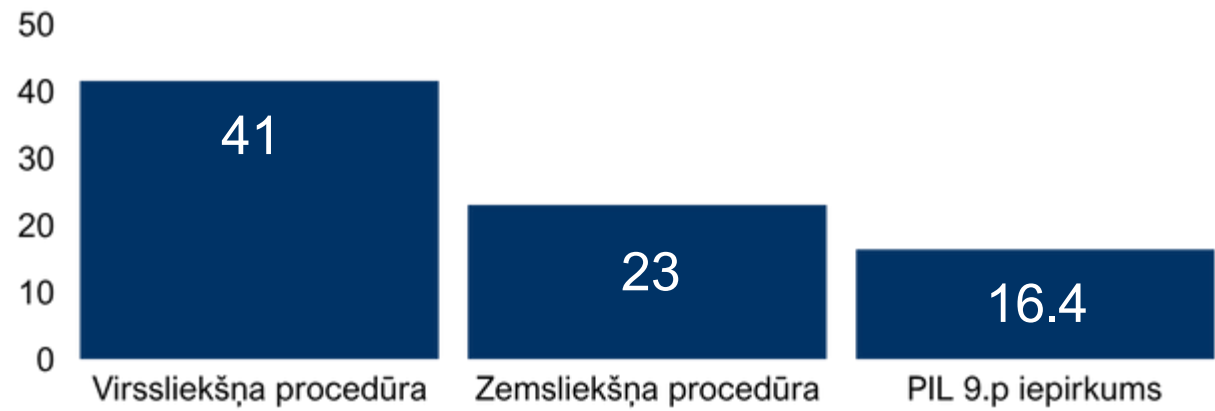
**iepirkuma norises efektivitātes un ātruma
palielināšanai**



19,8%

pārtraukto/izbeigto iepirkuma daļu
īpatsvars***

Vidējais lēmumu pieņemšanas ātrums 2024.gadā (no pieteikuma / piedāvājuma iesniegšanas datuma līdz lēmuma pieņemšanas datumam)



Izsludināto iepirkumu sadalījums pēc piemērotās procedūras



Lēmumu pieņemšanas ātrums ir relatīvi labs, bet kopumā procesu iespējams padarīt ātrāku – sarežģītu līgumu gadījumā nepieciešamas sarunas, bet atklāts konkurss nav ātrākā iepirkuma procedūra – rezultāts ir daudz pārtrauktu iepirkumu

Iepirkumu procedūru norise

**Atklāts konkurss;
PIL 9.panta iepirkums**

Vidējais procedūras ilgums –
78 dienas atklāts konkurss / **33** dienas PIL 9.panta iepirkums



Slēgts konkurss

Vidējais procedūras ilgums – **163** dienas



**Sarunu procedūra (konkursa procedūra ar sarunām);
Konkursa dialogs; Inovāciju partnerība**

Vidējais procedūras ilgums – **163** dienas



Kvalifikācijas sistēmas/Dinamiskās iepirkumu sistēmas



2024.gadā izsludinātās sarunu procedūras (konkursa procedūra ar sarunām) un noslēgtie līgumi*

No datiem redzams, ka sarunu procedūru ar iepriekšēju izsludināšanu izmanto, kā arī tās rezultātā līgumus slēdz salīdzinoši mazs pasūtītāju skaits, kas varētu būt saistīts ne tikai ar konkrētā pasūtītāja specifiku, vajadzībām, vēlmi iepirkumu īstenot šķietami īsākā laikā, bet arī ar kopējo pasūtītāju un iepirkumu veicēju kompetences līmeni un zināšanām par šādu sarunu procedūru piemērošanas iespējām

Pasūtītāji visbiežāk izvēlas piemērot atklātu konkursu, kas šķietami ir ātrākā un vienkāršākā iepirkuma procedūra, tomēr tajā nav paredzēta sarunu iespēja ar piegādātājiem, kā arī ir ļoti ierobežotas iespējas precizēt iesniegtos piedāvājumus, lai novērstu to neatbilstību prasībām

Lai arī konkursa procedūra ar sarunām ir divu posmu procedūra, kuras īstenošanas laiks ir objektīvi ilgāks, nekā atklātam konkursam, tā kopumā sniedz ievērojami plašāku elastību un paver plašas iespējas sarunām ar piegādātājiem, pasūtītāja prasību un piedāvājumu precizēšanai, nepārtraucot iepirkuma procedūru un tādējādi dodot iespēju nonākt līdz rezultātam saprātīgā laikā

Attiecīgi pasūtītāji tiek aicināti iepirkuma procedūras izvēli veikt rūpīgi un pārdomāti, tostarp izvērtējot potenciālu piemērot konkursa procedūru ar sarunām – īpaši gadījumos, kad tiek īstenoti būvniecības projekti

Pasūtītāja nosaukums	Izsludinātie iepirkumi				Noslēgtie līgumi				
	Kopā	būvdar	piegād	pakalpe	Kopā	būvdar	piegād	pakalpe	Līgumu kopsumma
VAS Latvijas valsts radio un televīzijas centrs	3	1	1	1	5	2	1	2	57534,8
Akciju sabiedrība "Latvenergo"	11	3	2	6	22	1	5	16	32856129,86
Rīgas siltums, AS	1	0	0	1	1	0	0	1	555280
Valsts SIA "Autotransporta direkcija"	1	0	0	1	0	0	0	0	0
AS "Augstsprieguma tīkls"	6	1	2	3	21	6	5	10	161929554,4
AS "Sadales tīkls"	0	0	0	0	9	0	0	9	37000
RB Rail AS	0	0	0	0	5	0	4	1	3862415
Akciju sabiedrība "Conexus Baltic Grid"	4	0	3	1	9	0	9	0	3423018,47
Valsts aizsardzības loģistikas un iepirkumu	7	0	4	3	12	0	10	2	3031086,2
Valsts administrācijas skola	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Jūrmalas valstspilsētas administrācija	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Valsts ieņēmumu dienests	3	0	3	0	1	0	1	0	1387625
Latvijas Universitāte	1	1	0	0	0	0	0	0	0
Valsts robežsardze	0	0	0	0	1	0	0	1	357890
Iekšlietu ministrijas Informācijas centrs	0	0	0	0	1	0	1	0	6198347
Nodrošinājuma pavēlniecība	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Nodrošinājuma valsts aģentūra	1	0	0	1	0	0	0	0	0
Valsts aizsardzības militāro objektu un iepirkumu	9	5	0	4	19	11	0	8	54360915,26
Būvniecības valsts kontroles birojs	0	0	0	0	1	0	0	1	0
	50	11	15	24	107	20	36	51	268056795,96

*IUB dati, kas dažādos griezumos pieejami publisko iepirkumu datu rīkā IUB tīmekļvietnē: <https://info.iub.gov.lv/visual>
Atspoguļotajos datos netiek iekļauti SIA «Eiropas dzelzceļa līnijas» izsludinātie iepirkumi un noslēgtie līgumi

KONKURSA PROCEDŪRA AR SARUNĀM

elastības iespēja – sarunas ar piegādātājiem



Iepirkumu uzraudzības
birojs

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

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

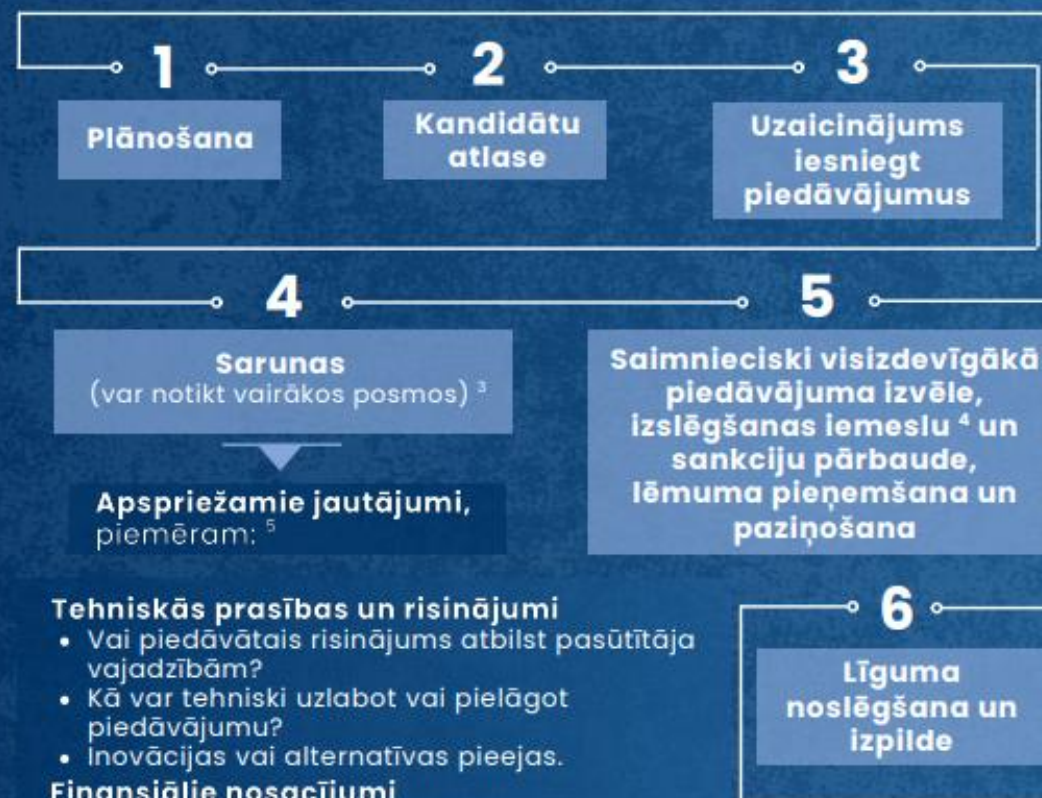
Līguma priekšmets ir pietiekami sarežģīts, tāpēc nepieciešamas sarunas pirms līguma noslēgšanas, lai vienotos par:

- tehniskajiem risinājumiem
- juridiskajiem jautājumiem
- finansiālajiem apsvērumiem, struktūru un tiem saistītiem riskiem.

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 slēgta konkursa" (<https://www.iub.gov.lv/lv/32-iepirkuma-proceduras-izvele>)

Procedūras norise:



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).

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. Konceptija 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 posmī)?
- 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 funkcionālības 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?

Lielākie slēgta konkursa, t.sk. DIS, piemērotāji 2024.gadā un to slēgta konkursa rezultātā noslēgtie līgumi, t.sk. DIS ietvaros, 2024.gadā*

	Izsludinātie iepirkumi					Noslēgtie līgumi						
Pasūtītāja nosaukums	Kopā	būvd.	piegā	pakal	DIS	Kopā	būvda	piegād	pakal	nosl.līg.-DIS	Līgumu ko	t.sk. DIS
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,00	0,00
AS "Latvijas valsts meži"	3	0	0	3	2	75	2	59	14	75	11722994,95	11722994,95
Valsts akciju sabiedrība "Valsts nekustamie īpašumi"	1	1	0	0	0	69	0	69	0	69	43715911,55	43715911,55
Ventspils valstspilsētas pašvaldība	0	0	0	0	0	55	0	55	0	55	3154092,50	3154092,50
Valsts digitālās attīstības aģentūra	0	0	0	0	0	45	0	43	2	44	2953953,32	953953,32
Valsts aizsardzības loģistikas un iepirkumu centrs	0	0	0	0	0	38	0	37	1	37	5720658,40	5060658,40
Rīgas Tehniskā universitāte	0	0	0	0	0	38	0	38	0	37	11284596,27	11283633,56
SIA Rīgas namu pārvaldnieks	4	1	1	2	4	26	7	11	8	26	1760216,56	1760216,56
Akciju sabiedrība "Latvenergo"	1	0	1	0	1	24	0	24	0	24	15599030,70	15599030,70

Lielākie DIS piemērotāji 2024.gadā līgumus slēguši pamatā par savā darbības jomā nepieciešamām precēm un pakalpojumiem, kā arī par dažādām standartizējamām precēm un pakalpojumiem, piemēram:

darba apģērbu, apavu un individuālo aizsardzības līdzekļu piegāde
kokmateriālu pārvadājumu pakalpojumu sniegšana
saules elektrostaciju projektēšana un izbūve
saules paneļu piegāde
šķeldas uzglabāšanas, pārkraušanas un transportēšanas pakalpojumu sniegšana
elektroenerģijas iegāde; degvielas iegāde ; dabasgāzes iegāde
projektēšanas, autoruzraudzības un priekšizpētes pakalpojumu sniegšana
mēbeļu piegāde
elektrotransporta uzlādes iekārtu iegāde

pasākumu organizēšanas pakalpojumi
energosertifikātu izstrāde daudzdzīvokļu dzīvojamām mājām
celtniecības materiālu iegāde; metāla durvju piegāde un uzstādīšana;
PVC logu un durvju uzstādīšana un iegāde
audio-vizuālo sistēmu piegāde, uzstādīšana un garantijas apkalpošana
interaktīvo ekrānu, tāfeļu ar iebūvētu interaktīvo ekrānu, gaisa kvalitātes
un mācību priekšmetu sensoru piegāde
mobilo telefonu piegāde
u.c.

DIS izmantošana pasūtītāju un sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju vidū palielinās, tomēr secināms, ka tās izmantošanai tirgū plaši pieejamu un viegli standartizējamu preču un pakalpojumu iegādei ir potenciāls un to varētu izmantot vairāk, tādējādi atvieglot iegādes procesu, padarot to ātrāku un nodrošinot lielāku tirgus elastību – iespēju konkrētajā brīdī iegūt izdevīgāko piedāvājumu

*IUB dati, kas dažādos griezumos pieejami publisko iepirkumu datu rīkā IUB tīmekļvietnē: <https://info.iub.gov.lv/visual>

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Mērķtiecīga un apzināta iepirkuma funkcijas iekšējā organizētība

- ✓ **Pasūtītāja vadības loma/iesaiste un atbalsts** iepirkuma funkcijas vadībā.
- ✓ **Iekšēji pasūtītāja līmenī skaidri organizēts un iekšēji pārraudzīts** iepirkumu organizēšanas process
- ✓ **Iepirkumu stratēģiska plānošana pasūtītāja līmenī un plānu aktualizēšana**, kā arī **tirgus izpētes veikšana** palīdz efektivizēt tālāko iepirkuma norisi

Piemēri:

Liepājas pašvaldībā ieviesta ISO procedūra un noteikti KPI; BKUS iepirkumu process tiek uzraudzīts valdes un struktūrvienības līmenī, savukārt iepirkuma norises termiņu paredzēts noteikt kā KPI

BKUS uzsver, ka atsevišķos projektos iepirkumu veiksmīgai īstenošanai ir būtisks valdes signāls par attiecīgā projekta būtiskumu

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Iepirkuma veicēju profesionalitāte

- ✓ **Labi izglītota, apmācīta un stabila iepirkumu veicēju komanda** – būtisks priekšnoteikums efektīvai un ātrai iepirkuma norisei
- ✓ **Iepirkumu ekspertu pastāvīga profesionalizācija** – iekšējās un ārējās apmācības, vadlīnijas/*čeklisti*, mācību materiāli/pasākumi utt.
- ✓ **Iespēja pēc nepieciešamības attīstīt kategoriju menedžmentu** – iepirkumu funkcijas un iepirkumu veicēju kompetences attīstība pa konkrētām nozarēm jeb kategorijām

Piemēri:

Latvenergo uzsver iepirkumu veicēju profesionalizācijas būtiskumu, īpaši ņemot vērā, ka arvien pieaug publisko iepirkumu regulējuma sarežģītība un daudzveidība un, palielinoties iepirkuma stratēģiskajam nozīmīgumam, paaugstinās arī iepirkumu ekspertu atbildība un kopumā pieaug tiem nepieciešamo kompetenču apjoms

Tāpat Latvenergo iepirkumiem piesaista projektu vadītājus, kuru uzdevums ir audzēt savu kompetenci konkrētā nozarē (kategorijā), kurā projektu vadītājs darbojas, identificējot iespējas un riskus. Projektu vadītājam ir jāpārzina konkrētā nozare, jāprot identificēt nesaimniecisku iepirkumu pazīmes, jāspēj komunicēt ar vadību, vienlaicīgi jāspēj nodrošināt konkrētās nozares vajadzības

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Iepirkuma veicēju profesionalitāte Vajadzībām atbilstošu instrumentu izmantošana

- ✓ **Kompetenču apvienošana – iepirkuma komisijā darbojas iepirkumu speciālisti un konkrētās jomas eksperti, komisija ir uz rezultātu orientēta un sadarbspējīga**
- ✓ **Pasūtītāja vajadzībām, tirgus situācijai un citiem ietekmējošiem apstākļiem atbilstošas iepirkuma procedūras, līguma veida un formas izvēle**

Piemēri:

RTU īpaši uzsver, ka ir būtiski iepirkumu ekspertu iesaistīt jau agrīnās iepirkuma sagatavošanas stadijās, lai vēlāk novērstu dažādu procesuālo risku iestāšanos

Liepājas pašvaldība uzsver, ka būtiska ir iepirkumu veicēju komandas stabilitāte un kompetenču apvienošana tehnisko specifikāciju sagatavošanā un arī tehnisko piedāvājumu vērtēšanā

BKUS uzsver, ka tās darbības specifikas ietvaros būtisks instruments ir vispārīgās vienošanās, kas nodrošina lielāku elastību brīvi operēt ar finanšu līdzekļiem vispārīgās vienošanās līgumcenas robežās, mazina pārsūdzību riskus, nodrošina piegādātāju pēctecību, dod lielākas iespējas nodrošināt specifisku preču, pakalpojuma vai būvdarbu iegādi

Ieteikumi efektivitātes veicināšanai

Objektīvu prasību izvirzīšana

- ✓ **Savām vajadzībām un tirgus iespējām atbilstošu prasību izvirzīšana iepirkumā**
- ✓ **Pasūtītāja iepriekšējā pieredze, kas jāņem vērā, izstrādājot prasības iepirkumā**
- ✓ **Paraugnolikumu un unificētu kvalifikācijas prasību izmantošana noteikties iepirkumu priekšmetiem –**
mazāks administratīvais slogs gan pasūtītāja iepirkumu ekspertiem, gan piegādātājiem, lielāka juridiskā skaidrība un noteiktība, kas mazina procesuālos un vēlākos līguma izpildes riskus, tirgum skaidras, stabilas un paredzamas prasības

Piemēri:

Liepājas pašvaldība uzsver, ka izšķiroši ir izvirzīt objektīvus un izmērāmus kritērijus saimnieciskā izdevīgākā piedāvājuma noteikšanai

LVC visiem iespējamajiem līgumu apjomiem ir izstrādātās unificētas 5–6 soļu kvalifikācijas prasības, kas atbilst 30–70% no iepērkamā līguma apjoma, LVC dažādu struktūrvienību speciālisti pirms būvniecības sezonas sagatavo paraugnolikumus, kas nemainīgi tiek izmantoti visu sezonu, nodrošinot vienādu noregulējumu, nolikumu mainīgajās vietās tiek iekļautas viegli saprotamas aizpildīšanas norādes