

# Saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums

Dr.iur. Una Skrastiņa  
Rīgas domes Plānošanas, iepirkumu un kontroles nodaļas vadītāja

Rīga,  
31.05.2016.

# Iepirkumi, kuros tika piemēroti SVP kritēriji

- 2014.gadā kopā veikti 67 iepirkumi:
- Rīgas pilsētas pašvaldības amatpersonu un darbinieku veselības apdrošināšana (AK)
- Rīgas pilsētas pašvaldības informācijas izvietošana Latvijas interneta ziņu portālos 2014.gadā (AK)

# Iepirkumi, kuros tika piemēroti SVP kritēriji

- 2015.gadā kopā veikti 95 iepirkumi:
- Komandējumu nodrošināšanas pakalpojumi (Lielais B)
- Rīgas pilsētas pašvaldības amatpersonu un darbinieku veselības apdrošināšana (AK)
- Rīgas pilsētas pašvaldības informācijas izvietošana Latvijas interneta ziņu portālos 2015. gadā (Mazais)
- Rīgas pilsētas pašvaldības informācijas izvietošana Latvijas drukātajos periodiskajos izdevumos (AK)
- Rīgas pilsētas pašvaldības informācijas izvietošana Latvijas interneta ziņu portālos (Lielais B)
- Tehniskā projekta „Teritorijas labiekārtošana Rīgā, Andreja Saharova ielā būvdarbu III. kārtas realizācija (Mazais būvdarbi)

# Iepirkumi, kuros tika piemēroti SVP kritēriji

- 2016.gadā kopā veikti 43 iepirkumi (līdz 31.05.2016.):
- Rīgas pilsētas pašvaldības amatpersonu un darbinieku veselības apdrošināšana (AK pakalpojums)
- Būvprojekta „Teritorijas labiekārtojums Rīgā, Balvu ielā realizācija (AK būvdarbi)
- Tehniskā projekta „Pagalma labiekārtojums, piebraucamo ceļu un autostāvvietas paplašināšana Maskavas ielā 269A, Rīgā realizācija” (Mazais būvdarbi)
- Rīgas pilsētas pašvaldības informācijas izvietošana Latvijas interneta ziņu portālos (Lielais B)
- Aktīvās atpūtas zonas ierīkošana Dārziņu parkā, Rīgā, Jāņogu ielā (Mazais būvdarbi)

# SVP vērtēšanas faktori

- Pakalpojumos:
  - Cena;
  - Laiks /termiņš;
  - Attālums;
  - Kvalitāte (vērtēšana notiek subjektīvi).
- Būvdarbos:
  - Cena;
  - Izpildes termiņš;
  - Garantija.

# SVP

## algoritmi/metodoloģija

- (1) Cena
- Piedāvājumu cenas izdevīguma punkti tiek aprēķināti pēc formulas:  $C_p = C_x / C_y \times P$ , kur
  - $C_p$  – iegūto punktu skaits,
  - $C_x$  – lētākā piedāvājuma cena,
  - $C_y$  – vērtējamā piedāvājuma cena,
  - $P$  – maksimālais punktu skaits cenai;
- (2) Katrs nākamais saņem par  $X$  punktiem mazāk/vairāk.
- (3) Katrs nākamais saņem punktus iepriekš noteiktu punktu robežās.

## Informācijas izvietošana interneta ziņu portālos

Nr. p.k.	Vērtēšanas kritērijs	Max. punktu skaits	Punktu piešķiršanas metodika
1.	Pretendenta piedāvāto Latvijas interneta ziņu portālu vidējā sasniedzamā auditorija (lietotāju skaits) par 2013.gada 4.ceturksni	60	Maksimālo punktu skaitu piešķir pretendentam, kuram ir <u>vislielākā auditorija</u> , pārējiem – proporcionāli mazāk. Piešķiramo punktu skaitu aprēķina saskaņā ar šādu formulu: Vērtējamā pretendenta auditorija / Skaitliski lielākā auditorija x 60
2.	Pretendenta piedāvātā pakalpojuma cena par informācijas izvietošānu Latvijas interneta ziņu portālos par vienu dienu (EUR, bez PVN)	40	Maksimālo punktu skaitu piešķir pretendentam, kurš piedāvā <u>viszemāko cenu</u> , pārējiem – proporcionāli mazāk. Piešķiramo punktu skaitu aprēķina saskaņā ar šādu formulu: Viszemākā piedāvātā cena / Vērtējamā piedāvājuma cena x 40
Kopējais punktu skaits:		100	Kopējo piešķiramo punktu skaitu aprēķina saskaņā ar šādu formulu: Pretendenta iegūtais punktu skaits pirmajā kritērijā + pretendenta iegūtais punktu skaits otrajā kritērijā

## Komandējumu pakalpojumu iepirkums

Vērtēšanas kritērijs	Max.	
1.uzdevums	35	Punktu piešķiršanas metodika
Kopējais ceļojumā (komandējumā) pavadāmais laiks (izlidošana no starptautiskās lidostas "Rīga" – atgriešanās starptautiskajā lidostā "Rīga")	10	Maksimālo punktu skaitu piešķir pretendētājam, kurš piedāvā ceļojumu ar vismazāko ceļojumā pavadāmo laiku, pārējiem – proporcionāli mazāk. Piešķiramo punktu skaitu aprēķina saskaņā ar šādu formulu: Vismazākais ceļojumā pavadāmais laiks / Vērtējamā piedāvājumā norādītais ceļojumā pavadāmais laiks x 10
Ceļojuma (komandējuma) izmaksas (biļetes abos virzienos, viesnīca, apdrošināšana)	10	Maksimālo punktu skaitu piešķir pretendētājam, kura piedāvājumam ir viszemākās izmaksas, pārējiem – proporcionāli mazāk. Piešķiramo punktu skaitu aprēķina saskaņā ar šādu formulu: Vizzemākās piedāvātās ceļojuma izmaksas / Vērtējamā piedāvājumā norādītās ceļojuma izmaksas x 10
Pasūtījuma apstrādes laiks	10	Maksimālo punktu skaitu piešķir pretendētājam, kuram ir vismazākais pasūtījuma apstrādes laiks, pārējiem – proporcionāli mazāk. Piešķiramo punktu skaitu aprēķina saskaņā ar šādu formulu: Vismazākais pasūtījuma apstrādes laiks / Vērtējamā pasūtījuma apstrādes laiks x 10
Attālums no viesnīcas līdz pasākuma norises vietai	5	no 1 līdz 499 metriem – 5 punkti; no 500 līdz 999 metriem – 3 punkti; no 1000 un vairāk metriem – 1 punkts



# Būvdarbu iepirkumi

- Cena (85 izdevīguma punkti)
- Būvdarbu garantijas termiņš (10 izdevīguma punkti)
- Būvdarbu izpildes termiņš (5 izdevīguma punkti)
  
- **$C = C_x / C_y \times P$** 
  - Cena un izpildes termiņš (lētākais, īsākais)
  
- **$C = C_y / C_x \times P$** 
  - Būvdarbu garantijas termiņš (garākais)

X= lētākais/garākais

Y= vērtējamais

P= piešķirami punkti

# Noteiktā termiņa robežas

- **1) Lai izvairītos no nereālu termiņu piedāvāšanas, tiek noteiktas robežas par ko tiek piešķirti punkti:**
  - Minimālais būvdarbu izpildes termiņš par kuru tiek piešķirti punkti ir 30 kalendāra dienas.
  - Par termiņu, kas ir īsāks par 30 kalendāra dienām, papildu punkti netiks piešķirti.
- **2) Būvdarbu izpildes termiņam tiek noteikta maksimālā robeža:**
  - Maksimālais būvdarbu izpildes termiņš – 60 kalendāra dienas.
  - Izpildes termiņš, kas ir garāks par maksimālo, tiks atzīts par neatbilstošu un šāds piedāvājums tiks noraidīts.

# Secinājumi

- Ir radīta normatīvā bāze, lai SVP ietvertu publiskā iepirkuma dokumentos. Ir daudz vadlīnijas un skaidrojumi par SVP piemērošanu, tomēr ne visās nozarēs.
- Lai arī viszemākās cenas kritēriju kritizē, tomēr retāk izskan konkrēti un reāli priekšlikumi, kā un ko vēl vērtēt attiecīgajā nozarē.
- Bieži vien maldīgi tiek uzskatīts, ka, piešķirot par cenu 50 punktus un par termiņu vēl 50, šis izvēlētais piedāvājums, pēkšņi kļūst par „saimnieciski visizdevīgāko piedāvājumu”.
- Pietrūkst ekonomiski pamatotu ieteikumu, kā attiecīgajā nozarē (piemēram, būvniecībā) būtu jāvērtē saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums.
- Trūkst pieredzes, kompetences un izpratnes par SVP vērtēšanu un reāliem ieguvumiem no tā, līdz ar to arī nav motivācijas izvēlēties šo kritēriju.

# Priekšlikumi

- Piedāvājums būs saimnieciski visizdevīgākais tikai tad, ja algoritmu un vērtēšanas faktoru pamatā būs ekonomiski aprēķini, tādēļ specifisko un sarežģīto algoritmu izstrādi vajadzētu veikt kompetentajiem attiecīgās jomas pārzinātājiem.
- Nepieciešami metodoloģiskie materiāli un labas prakses piemēri par saimnieciski visizdevīgākā kritērija vērtēšanas izdevīgumu attiecīgajā nozarē.
- Nepieciešams īpašu uzmanību pievērst iepirkuma rīkotāju kompetencei, samazinot to kvantitāti un palielinot kvalitāti. To varētu nodrošināt ar regulāru apmācību, profesionālo pēctecību, iepirkumu centralizēšanu.



- **Paldies par uzmanību!**

Dr.iur. Una Skrastiņa  
[Una.Skrastina@riga.lv](mailto:Una.Skrastina@riga.lv)