

Saimnieciski izdevīgākā iepirkuma ietvars

Ilgspējas apsvērumi,
juridiskie aspekti, riski
Praktiskie soļi

Māris Vainovskis

04.04.2025.



Mūžīgā cīņa: saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums vs zemākā cena

Saimnieciski visizdevīgāko
piedāvājumu nosaka pēc:
(PIL 51)

- Cenas
- **Izmaksām** (aprites cikls)
- Cenas vai izmaksas + **kvalitātes** kritēriji:

(tehniskas priekšrocības, sociālās un vides prasības, personāla kvalifikācija, *after-sales* pakalpojums u.c.)

Tikai cenu nevar
izmantot:
(PIL 51)

- Projektēšanā
- Projektēšanā un būvdarbos (*design & build*)
- Iegādājoties elektroenerģiju patērējošas preces
- Iegādājoties autotransportu



Tikai cenu **drīkst** izmantot, ja *tehniskā specifikācija ir detalizēta un citiem kritērijiem nav būtiskas nozīmes*

Ilgspējīgs iepirkums: ieguvumi un riski?

Ieguvumi

- Ilgtermiņa izdevīgums, mazāk darba nākotnē: piemēram, ilgtspējīgs *D&B* līgums būvniecībā
- (Ne)tieša ietekme uz specifiskām tautsaimniecības nozarēm un arī pozitīva sociāla ietekme

Riski

- Balanss starp ilgtspēju un *pasūtītāja līdzekļu efektīvu izmantošanu*, jo «sākotnējā» investīcija bieži vien ir lielāka
- Brīvas konkurences nodrošināšana -> vai tirgus ir gatavs?
- Vai spējam definēt, ko vēlamies iegādāties?
- Vai spējam plānot gana tālredzīgi?

Saimnieciski visizdevīgākais iepirkums praksē

1

Zemākā cena

Saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums

27,3%

Iepirkumos **nav** pielietota zemāka cena (2022)

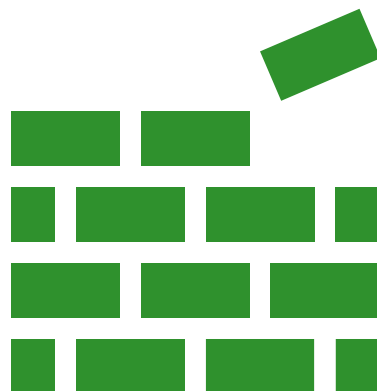
Būvdarbos?

9,2%

2

Kāpēc?

- Iepirkumu komisijas neiespējamā misija būt kompetentai jebkurā iepirkuma priekšmeta jomā
- Praksē: *jack of all trades, master of none*



3

- **Centralizācija.** Valsts iestādes ir pēc iespējas jāmudina palīdzēt un meklēt palīdzību citai no citas sarežģītu iepirkumu plānošanā, izveidē un uzraudzībā.
- **Ilgspēja.** Neatkarīgi no tā, vai tā ir riska mazināšana (piemēram, piegādes ķēde) vai zaļās politikas īstenošana, ar cenu nesaistīti kritēriji var nodrošināt labāku iepirkumu vērtību.

Kā efektīvizēt praktisko darbu?

- Darbs pie ilgtspējīgu un saimnieciski izdevīgu **iepirkumu stratēģijas un politikas** izstrādes, vēlams kopā ar līdzīgas specifikas pasūtītājiem
- Divas galvas gudrākas par vienu -> aktīvi meklēt **centralizācijas** iespējas
- Jānosaka konkrēti iepirkumu **mērķi** (piemēram, %)
- Jāizvērtē **prioritāti iepirkumi**, kuros ilgtspējīgiem un saimnieciskā izdevīguma noteikumiem būs vislielākais ieguvums un nozīme gan individuāli, gan nozares ietvaros (tas var ievērojami atšķirties attiecībā no katra pasūtītāja)
- Publiskā iepirkuma procesā ievērojami lielāku uzmanību pievērst **plānošanas** fāzei