



Saimnieciski izdevīgākā izvēle iepirkumos

Aivars Brambis, SIA *Aqua-Brambis* valdes priekšsēdētājs, LBS inženierbūvju sekcijas vadītāja vietnieks, LSGŪTIS valdes loceklis

Iepirkumu normatīvie akti nevienam pasūtītājam neliedz izvēlēties saimnieciski izdevīgāko, nevis zemākās cenas vērtēšanas principu.

Gan Publisko iepirkumu likuma 51. pants, gan Sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju likuma 57. pants kā piedāvājumu vērtēšanas kritēriju pieļauj saimnieciski izdevīgāko variantu.

Tomēr inženierkonsultantu un projektētāju pakalpojumu iepirkumos joprojām dominē zemākā cena kā vienīgais kritērijs, izpildot pretendentam un speciālistiem izvirzītās prasības. Acīmredzot pasūtītāji ne gluži bez iemesla baidās no sūdzībām, tāpēc galveno kritēriju interpretē, izvēloties «saimnieciski izdevīgāko piedāvājumu ar zemāko cenu».

FIDICIeteiktie kritēriji

Pasaules Bankas un starptautiskā inženierkonsultantu federācija FIDIC iesaka noteiktu vērtēšanas kritēriju īpatsvaru starp tehnisko piedāvājumu un cenu.

Konsultatīvajiem pakalpojumiem, projektēšanai un būvuzraudzībai:
tehniskais piedāvājums – 90–70%;
cena – 10–30%.

Būvniecībai:
tehniskais piedāvājums: 10–30%;
cena: 90–70%.

Ieteikumi saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma vērtēšanas kritērijiem

Kvalifikācijas atlase:

- personāla pieredze līdzīgu objektu izpildē;
- personāla izglītība atbilstīgā jomā;
- uzņēmuma pieredze līdzīgos objektos;
- pretendenta finanšu stabilitāte jeb likviditātes koeficients;
- sociālie kritēriji – vidējā sociālā nodokļa iemaksa valsts budžetā par pretendenta darbinieku 12 mēnešu periodā.

Tehniskais piedāvājums:

- pretendenta izpratne par uzdevumu, darba izstrādes metodoloģijas apraksts;
- darbu izpildes risku saraksts un vērtējums;
- pakalpojumu sniegšanas apraksts;
- laika grafiks.

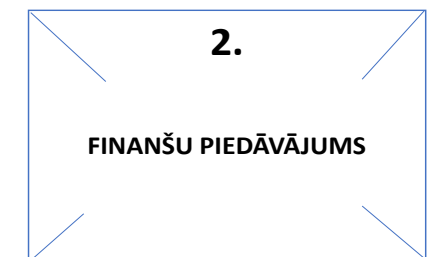
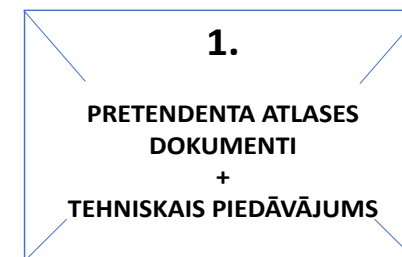
Divu aplokšņu sistēmas ieguvumi un riski

Ieguvumi:

- iespēja izvēlēties optimālāko izpildītāju;
- novērst vai ievērojami samazināt sūdzību skaitu;
- uzlabot būvniecības kvalitāti nozarē;
- samazināt būvniecības izmaksas, izvēloties kvalitatīvāku pakalpojumu sniedzēju.

Riski:

- negodīgas iepirkumu komisijas gadījumā pastāv iespēja samainīt finanšu piedāvājuma aploksni, kaut gan piedāvājumu iesniegšana Elektronisko iepirkumu sistēmā izslēdz šādu iespēju;
- neprofesionāli vai tendenciozi sagatavoti vērtēšanas kritēriji.



Divu aplokšņu princips.

Divas aploksnes

Zemākās cenas kritērijs nenodrošina augstu pakalpojumu kvalitāti, efektivitāti un ekonomiju – skopais maksā divreiz, nedod iespēju godīgai, profesionālai sacensībai starp pakalpojumu sniedzējiem un – pats svarīgākais – degradē būvniecības nozari.

Lai novērstu sūdzību iesniegšanas iespējas vai tās ievērojami mazinātu, ierosinu iepirkumos izmantot FIDIC ieteikto un plaši lietoto divu aplokšņu principu – neatklāt cenu pirms

atbilstības un tehniskā piedāvājuma novērtēšanas.

Svarīgi, lai valsts vai pašvaldības iepirkumu komisija vispirms vērtē pirmās aplokšnes saturu – atbilstību nolikuma prasībām un tehnisko piedāvājumu, neatverot otro – finanšu piedāvājuma aploksni. Tas nav sarežģīts uzlabojums, taču ir ļoti svarīgi, lai tas būtu pieļauts gan Publisko iepirkumu likumā, gan Sabiedrisko pakalpojumu iepirkumu likumā.

Skaidri noteikts

Vispirms iepirkumu komisija izskata un novērtē katra pretendenta piedāvājuma kvalitāti, kvalifikāciju un pieredzi un tikai pēc tam atver aploksni ar finansiālo piedāvājumu.

Uzvarētāja noteikšanai izmanto vienkāršu matemātisku aprēķinu, ņemot vērā katra tehniskā piedāvājuma savāktos punktus un piedāvājuma cenu. Proporcija starp tehniskā piedāvājuma savāktajiem punktiem un cenu atkarīga no darbu un objektu sarežģītības.

Izvēles algoritms

Jāsaprot galvenie nosacījumi saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma vērtēšanas kritēriju izvēlei, proti, tiem jābūt saistītiem ar līguma priekšmetu, objektīvi salīdzināmiem vai novērtējamiem, un jānorāda kritēriju skaitliskās vērtības un izvēles algoritms.

- $A = B/C \times D$, kur
 B – zemākā piedāvātā līgumcena;
 C – vērtējamā pretendenta piedāvātā līgumcena;
 D – maksimāli iegūstamais punktu skaits.

Kvalitatē balstīta vērtēšana

Latvijas Inženierkonsultantu asociācijas mājaslapā var iepazīties ar rokasgrāmatu latviešu valodā, ko izdevis FIDIC 2011. gadā. Tajā skaidrota labākā prakse konsultāciju pakalpojumu sniedzēju atlases jomā. Rokasgrāmatā izklāstīti argumenti kvalitatē balstītai konsultantu atlasei – *quality based selection* jeb QBS. Saskaņā ar šo koncepciju projektam piemērotāko konsultāciju uzņēmumu izvēlas, pamatojoties uz kvalifikāciju, pieredzi un citiem svarīgiem kritērijiem.

QBS sekmē inovāciju projektēšanā, kas ļautu samazināt kopējās izmaksas un padarīt projektu pasūtītājam izdevīgāku, kā arī popularizēt jaunāko praksi un sasniegumus. QBS ļauj ietaupīt, jo tā var pienācīgi novērtēt izdevīgākos risinājumus. Tā sniedz konsultantam lielāku rīcības brīvību apskatīt dažādas iespējamās koncepcijas un interpretācijas, kas noteikti samazinātu izdevumus un ļautu atrast

Kvalitātes vērtēšanas sistēma**QBSjeb KVS izmanto:**

- konsultācijām;
- plānošanai;
- augstas sarežģītības būvju projektēšanai;
- projektu vadībai.

Vērtē tikai pēc izpildītāju kvalifikācijas, metodoloģijas un citiem kritērijiem, nosaka maksimālo budžetu.

Kvalitātes un cenas vērtēšanas sistēma**Quality cost based selection – QCBS – jeb KCVS izmanto:**

- būvju projektēšanai;
- apvienotajiem projektēšanas un būvdarbu līgumiem;
- augstas sarežģītības būvdarbiem;
- projektu uzraudzībai.

Vērtē kvalifikāciju, metodoloģiju u. c. kritērijus. Ņem vērā piedāvāto cenu un aprēķina nosacīto cenu pēc noteiktas formulas, kurā cenas īpatsvars ir 10 – 30%.

Cenas vērtēšanas sistēma

- Vienkāršiem būvdarbiem.
- Iekārtu, aprīkojuma piegādei.

labākus risinājumus visam projekta dzīves ciklam. Vairāk informācijas – vietnē <https://lika.lv/lv/noderiga-informacija>.

Pieredze Somijā

Latvijas Būvinženieru savienības valdes priekšsēdētājs Raimonds Eizenšmits, Dr. sc. ing., ir iepazīsies ar daudzu valstu pieredzi saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma vērtēša-

Saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma vērtēšanas kritēriji pakalpojumu līgumiem – piemērs

Pamatrādītāji – kritēriji	Punkti	Pretendenti		
		1	2	3
Objekta ekspluatācijas izdevumi 20 gadu periodā	0÷10	8	9	6
Pretendenta izpratne par veicamo uzdevumu, darba metodes apraksts	0÷8	7	8	6
Energoefektivitāte, vides aizsardzība un lietderīgās platības 1 m ² būvzīmākša	0÷6	5	4	4
Pretendenta finanšu stabilitāte jeb likviditātes koeficients	0÷6	6	5	5
Tehniskā piedāvājuma rezultāts	max 30	26	26	21
Piedāvājuma cena		115	120	100
Finansiālā vērtējuma rezultāts	Zemākā cena 70 punkti	60,86	58,33	70
Kopā tehniskā un finansiālā piedāvājuma vērtējums		86,86	84,33	91
Rezultāts		II	III	I

Pamata nosacījumi

1. Pamatrādītāju kritēriju izvēle katram iepirkumam var atšķirties, bet tiem jāatbilst normatīvajiem aktiem.
2. Finansiālo piedāvājumu nevērtē, ja:
 - pretendents nav atbildis atlases nosacījumiem;
 - kāds no pamatrādītājiem tehniskajā piedāvājumā ir saņēmis 0 punktus;
 - tehniskā piedāvājuma kopējais punktu skaits nav mazāks par komisijas noteikto minimālo robežu, piemēram, 15 punkti. Ja to nepārsniedz, pretendents nepiedalās turpmākajā vērtēšanā.

nā, kā labu piemēru aprakstot Somijas modeli, kur tas veiksmīgi darbojas.

Iepirkuma procedūras dokumentos pasūtītāji parasti ieliek vienu no diviem Publisko iepirkumu likumā noteiktajiem piedāvājuma izvēles kritērijiem – piedāvājumu ar viszemāko cenu vai saimnieciski visizdevīgāko piedāvājumu. Ja pasūtītājs kā izvēles kritēriju ir noteicis saimnieciski visizdevīgāko piedāvājumu, tas papildus nosaka arī piedāvājumu vērtēšanas kritērijus.

Saskaņā ar Eiropas Savienības regulām pie-

dāvājumu vērtēšana jānošķir no pretendentu atlases, jo tie ir divi dažādi iepirkuma posmi ar atšķirīgiem mērķiem. Pretendentu atlases mērķis ir noteikt pietiekami kvalificētus piegādātājus, kas spētu izpildīt iepirkuma līgumu. Tiek pieņemts, ka visi atlasītie piegādātāji ir spējīgi izpildīt līgumu. Savukārt piedāvājumu vērtēšanas mērķis ir noteikt, kura pretendenta piedāvājums ir saimnieciski visizdevīgākais. Tas nozīmē, ka vērtē piedāvājuma saturu, nevis pretendentu.

Precīzi noteikti

Pasūtītājam pēc konkursa noteikumos definētajiem vērtēšanas kritērijiem jānoteic, kurš no atlasītajiem piedāvājumiem ir saimnieciski visizdevīgākais. Vērtēšanas kritērijiem ir jāatspoguļo pasūtītāja prioritātes saskaņā ar iepirkuma priekšmeta īpašībām. Pasūtītājam ir jānosaka vienīgi objektīvi, atklāti un nediskriminējoši vērtēšanas kritēriji, lai neierobežotu pretendentu godīgu konkurenci.

Saskaņā ar Latvijas likumdošanu Publiskā iepirkuma likuma 46. panta 3. daļas saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma izvēles gadījumā pasūtītājs iepirkuma procedūras dokumentos norāda visus vērtēšanas kritērijus to nozīmīguma secībā, kritēriju īpatsvaru un skaitliskās vērtības. Savukārt iepirkuma procedūras dokumentos iekļauj piedāvājuma izvēles algoritmu saskaņā ar kritērijiem un aprakstu, kā vērtēs katru kritēriju. Kritērijiem piešķirtās skaitliskās vērtības var norādīt noteiktā diapazonā. Piedāvājumu vērtēšanas mērķis ir sarindot piedāvājumus izdevīguma secībā.

Precīzi definētiem vērtēšanas kritērijiem jāizslēdz pasūtītāja rīcības brīvība neobjektīvā kritēriju novērtēšanā un saimnieciski visizdevīgākā piedāvājuma izvēlē, tomēr jāatceras, ka vērtēšanas komisijas locekļi savu subjektīvo vērtējumu pieņemšanas laikā bieži vien ietekmējas no citu komisijas locekļu spriedumiem. Tas kopumā var novest pie rezultāta, kuru apzināti vai neapzināti lobējis iepirkuma komisijas priekšsēdētājs vai kāds no aktīvākajiem un nereti ne kompetentākajiem komisijas locekļiem.

Standartizācijas metode

Lai izvairītos no iepirkumu komisijas locekļu savstarpējas ietekmēšanas piedāvājumu vērtēšanas laikā, Somijā sāka prakse, ka komisijas locekļi savu individuālo piedāvājuma kvalitātes novērtējumu izdara atsevišķi, nekontaktējoties ar citiem, un iesniedz iepirkumu komisijas sekretāram. Komisijas sekretārs individuālo vērtējumu datus ievada datorā, kas

nevis vienkārši skaitliski nosaka, bet ar matemātiskās statistikas metodi izrēķina pretendentu, kura piedāvājums saskaņā ar kvalitātes un izmaksu rādītājiem atzīstams par saimnieciski visizdevīgāko.

Šo procedūru somu kolēģi ir nosaukuši par standartizācijas metodi. Tās būtība: no katra mainīgā lieluma – n-tā piedāvājuma cenas vai n-tā kvalitātes kritēriju vērtēšanas rezultāta – atņem visu pretendentu attiecīgā kritērija vidējo vērtību un daļa ar rezultātu vidējo kvadrātisko atkāpi jeb novirzi. Tālāk piešķirot cenai un kvalitātei īpatsvaru procentos tā, lai kopā tie veidotu 100%, dators sarindo piedāvājumus noteiktā secībā un nosaka uzvarētāju. Mainot cenas un kvalitātes īpatsvara attiecības, dators koriģē aprēķinu.

Šī metode diezgan vienkārši ļauj noteikt atbilstošāko piedāvājumu, ņemot vērā rezultātu izkliedi jeb matemātisko statistiku, un tikpat kā novērš subjektīvu lēmumu pieņemšanu. Tā ir ērti lietojama gan pakalpojumu sniegšanas – projektēšanas, uzraudzības, projektu vadības u. c. –, gan būvdarbu konkursos. Jāizvēlas tikai optimālā cenas un kvalitātes kritēriju proporcija.

Salīdzināmi rezultāti

Nevar apgalvot, ka standartizācijas metodes izmantošana iepirkuma rezultāta noteikšanā ir optimāla, tomēr, salīdzinot rezultātus, kas iegūti ar standartizācijas metodi un bez tās, somu kolēģi nonākuši pie vairākiem secinājumiem:

- standartizācijas metodes izmantošana ietekmē pretendentu sarindošanas kārtību un uzvarētāja noteikšanu;
- standartizācijas metodes lietošana trešdaļā gadījumu mainīja konkursa uzvarētāju un vairāk nekā 70% gadījumu – pretendentu sarindošanas secību;
- standartizācijas metodes izmantošana krietni samazināja gadījumus, kad uzvarēja zemākā cena – no 63,4 līdz 35,3%, un palielināja gadījumus, kad uzvarēja augstākais kvalitātes novērtējums – no 47,1 līdz 75,8%. BI



Pievienojiet sev jaunu vērtību – energoefektivitāti

