

VISPĀRĪGĀ VIENOŠANĀS

Lauris Biezais

AS «Latvijas valsts meži»

18.01.2018.

Vispārīgā vienošanās kā
iepirkumos neatklāta un pilnā
apjomā neapzināta iespēja

KAS ir vispārīgās vienošanās?

KĀPĒC piemērot vispārīgo vienošanos?

KĀ piemērot vispārīgo vienošanos?

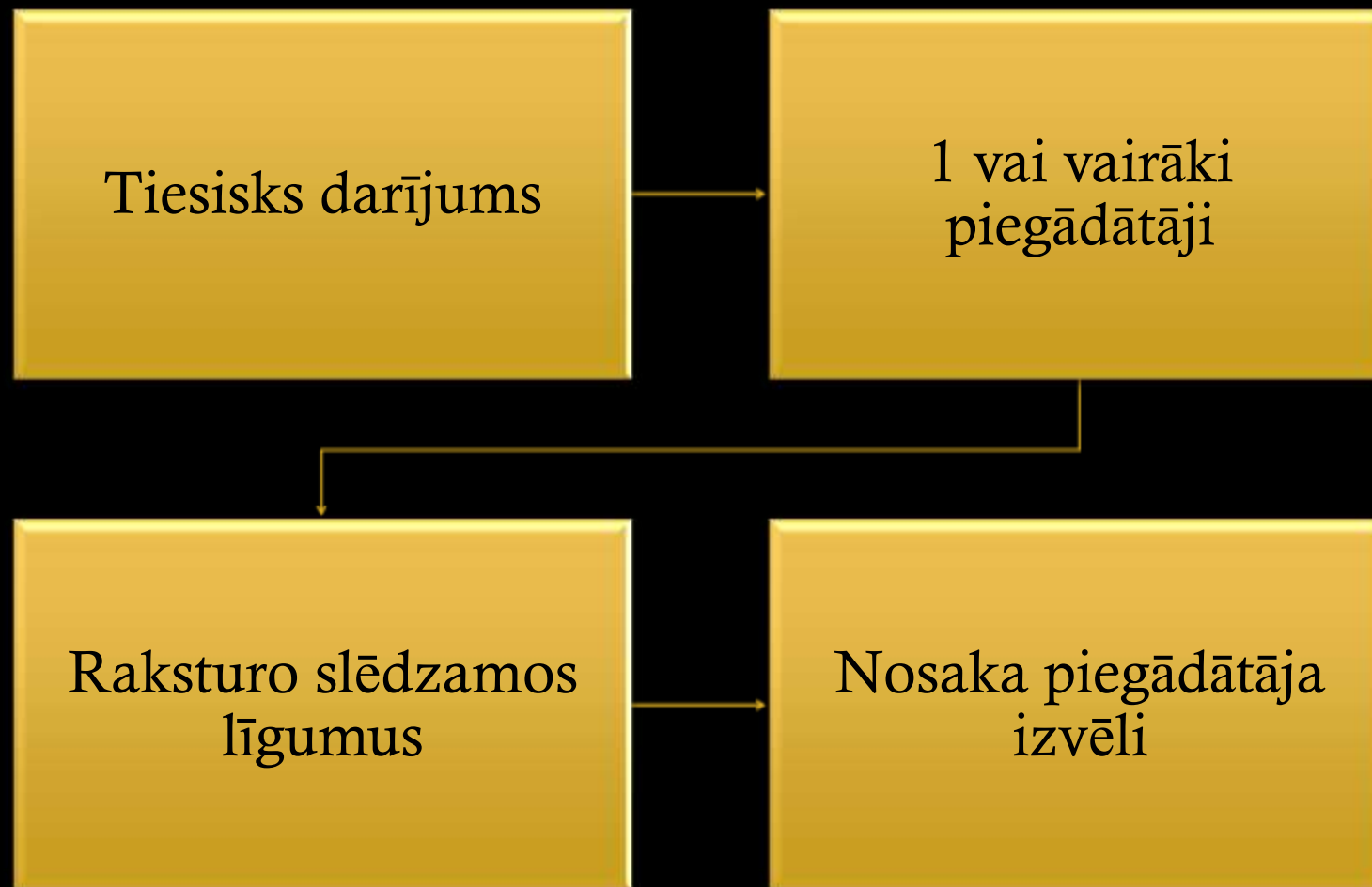
KAS?

KAS IR VISPĀRĪGĀ VIENOŠANĀS?

Publisko
iepirkumu likums:

vienošanas starp vienu vai vairākiem pasūtītājiem un vienu vai vairākiem piegādātājiem, kuras mērķis ir noteikt un raksturot attiecīgā laikposmā slēdzamos iepirkuma līgumus un paredzēt noteikumus, saskaņā ar kuriem tie tiks slēgti

VISPĀRĪGĀS VIENOŠANĀS SATURS



VISPĀRĪGĀS VIENOŠANĀS SATURS

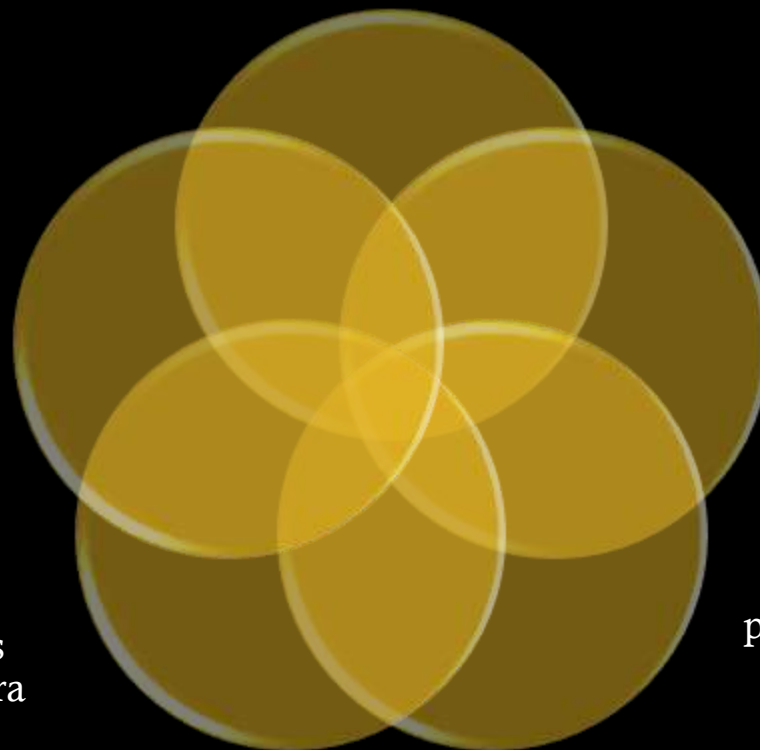
pasūtītājs ievēro likumā
paredzētās iepirkuma
procedūras visās stadijās līdz
pat iepirkuma līgumu
noslēgšanai

vispārīgo vienošanos slēdz
uz laiku līdz četriem
gadiem

pasūtītājs nosaka
vispārīgās vienošanās
dalībniekus, ņemot vērā
noteiktos piedāvājuma
izvērtēšanas kritērijus

vispārīgās vienošanās
ietvaros, puses neizdara
būtiskus grozījumus
vispārīgās vienošanās
noteikumos

procedūra attiecas vienīgi
uz tiem pasūtītājiem un
piegādātājiem, kuri kā
dalībnieki noteikti
vispārīgās vienošanās
noteikumos



VISPĀRĪGĀS VIENOŠANĀS PROCESS



KĀPĒC?

KAS INTERESĒ PASŪTĪTĀJU?



KVALITĀTE



CENA



ATBILSTĪBA
VAJADZĪBAI

PASŪTĪTĀJA INTERESE ATTIECĪBĀ UZ SATURU

Ar iepirkuma līguma kā darījuma formu iepirkumā ne vienmēr iespējams pilnā apmērā realizēt visas pasūtītāja intereses:



Preces / pakalpojuma piedāvājums ilgtermiņā var zaudēt savu aktualitāti un kvalitāti



Pasūtītāja vajadzības var būt mainīgas un grūti prognozējamas



Rodoties vajadzībai, ne vienmēr ir pietiekami daudz laika iepirkuma realizācijai

PASŪTĪTĀJA INTERESE ATTIECĪBĀ UZ CENU



Pasūtītāja finansiālās intereses:

- noslēgt līgumu par izdevīgāko cenu
- līguma izpildi – samaksu arī ilgtermiņā veikt atbilstoši tirgus situācijai



Riski:

- piedāvājums ilgtermiņā pārsniedz preces / pakalpojuma tirgus izmaksas
- piedāvājums ilgtermiņā neatbilst (nesasniedz) preces / pakalpojuma tirgus cenu

KĀ ŠĪS INTERESES REALIZĒT AR VISPĀRĪGO VIENOŠANOS?



Saturs – gan pasūtītāja vajadzību, gan piedāvājuma pastāvīga aktualizācija



Kvalitāte – preces / pakalpojuma pastāvīga aktualizācija un atbilstība tirgus piedāvājumam



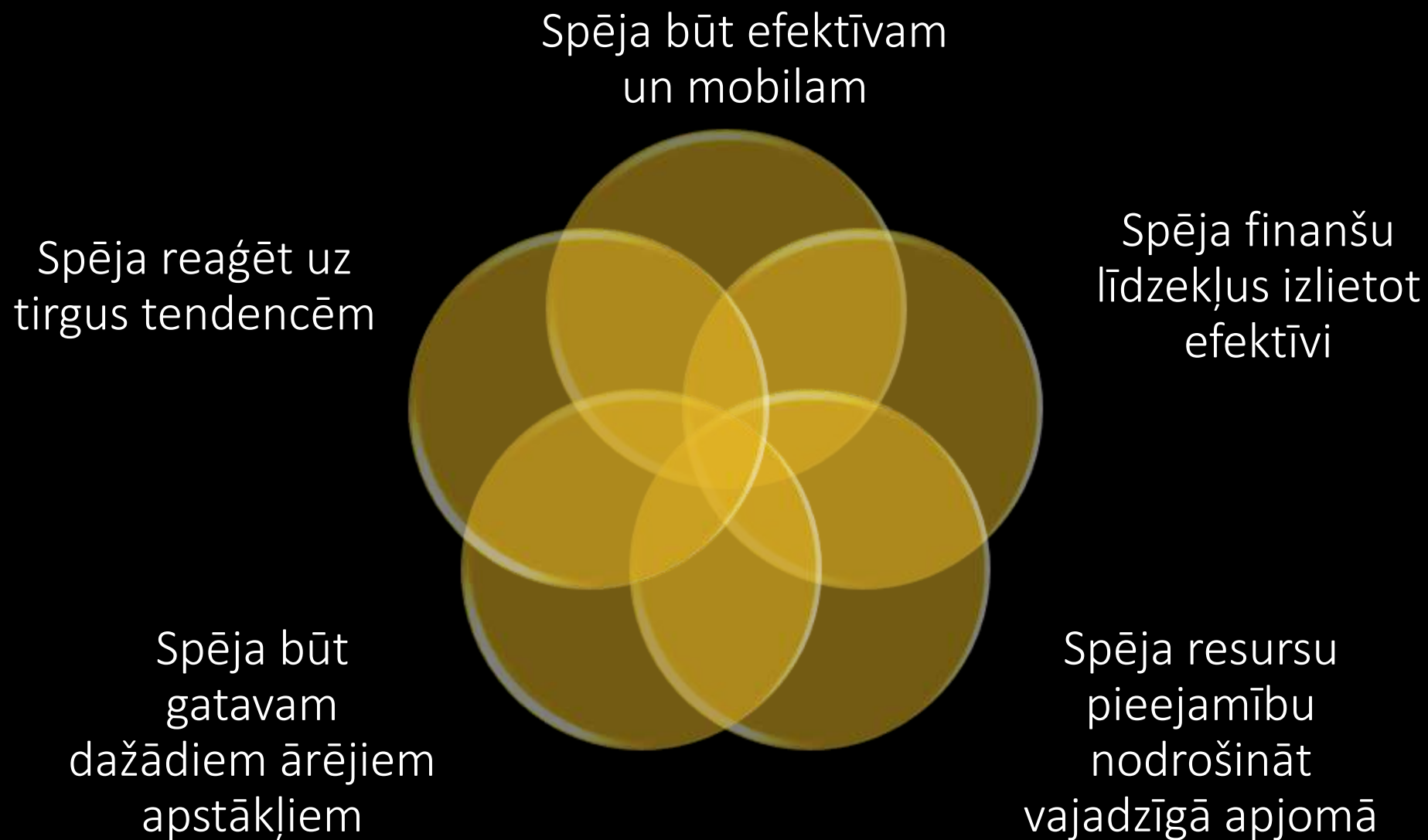
Cena – preces / pakalpojuma cenas pastāvīga «pārbaude tirgū»

PASŪTĪTĀJA INTERESE «NEZINĀT»



- vajadzība pēc piegādes ir neskaidra vai tikai iespējama
- apjoms ir neskaidrs un atkarīgs no sākotnēji pasūtītājam neskaidriem apstākļiem
- prece / pakalpojuma detalizēts sadalījums nav zināms
- cenas definēšana ilgtermiņam būtu acīmredzami neefektīvs risinājums

IETEKME UZ PASŪTĪTĀJA DARBĪBU



KĀ?

VISPĀRĪGĀS VIENOŠANĀS REALIZĀCIJA



PĀRDOMĀTI



TĀLREDZĪGI



EFEKTĪVI

VISPĀRĪGĀS VIENOŠANĀS REALIZĀCIJA



DARBS AR IEPIRKUMA
DOKUMENTĀCIJU

VISPĀRĪGĀS VIENOŠANĀS REALIZĀCIJA



Pārdomāts iepirkuma saturs, tajā skaitā optimāls vienošanās dalībnieku skaits



Pārdomāts tehniskās specifikācijas saturs attiecībā uz preces vai pakalpojuma raksturojumu



Vispārīgās vienošanās saturs, kas pasūtītājam dod iespējami plašas iespējas vienošanās izpildes laikā



Skaidra un iepirkuma principos balstīta vienošanās dalībnieku piedāvājumu vērtēšana un līgumpartnera izvēle

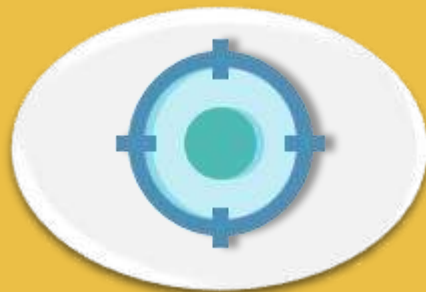
KOPSAVILKUMS



Faktiskajām
vajadzībām
atbilstošs
piedāvājums



Tirgum
atbilstoša
kvalitāte



Konkurences
pastāvīgi
definēta cena



Iespēja būt
efektīvam
pasūtītājam

PALDIES!