

Skupina SGP POMGRAD

2011 : 136 mio EUR skupnih prihodkov,
75 mio EUR konsolidiranih prihodkov

2012 – plan: 148 mio EUR skupnih prihodkov,
80 mio EUR konsolidiranih prihodkov

1. Ključ v roke (KVR) = all inclusive ???
2. KVR v luči “take it or leave it” principa javnih naročil
3. Izvajalec je v smislu JN šibkejša stranka ?

Ključ v roke (KVR) = all inclusive ???

- Projekt (definiranost “želja” oz. pričakovanj investitorja)
- Natančen opis obsega in vrste del
- Pričakovana cena (ocena projektanta)
- Spremembe med izvedbo in špekulativni nameni

KVR v luči “take it or leave it” principa javnih naročil

Faza projekta :

- nujno natančno določiti obseg pričakovanj investitorja (brez “sivih” con)
- projektantska ocena vrednosti (odstopanja, jamstvo ocenjevalca za pravilnost?)

Faza ponujanja :

- omogočiti dostopnost do vseh informacij, predvsem do projektov
- zagotoviti zadosten čas za pripravo ponudbe (izvajalec si mora dejansko iz projekta sam izdelati obseg in vrsto potrebnih del za ponudbo)
- javni naročnik po principu vzemi ali pusti na nek način ponudnikom “vsili” vse vrste splošnih klavzul (seznanjenost s tem in onim, z vsemi okoliščinami, ...)

- kako ravnati s ponudbo po principu KVR za nizkogradenjska dela, še posebej tam, kjer velik del predstavlja geologija
- kako oceniti konkurenco, ki upošteva ali ne upošteva vse aspekte KVR ponudbe, kriterij pa je najnižja cena

Faza izvedbe :

- kaj s spremembami oziroma takrat, ko se pričakovanja naročnika razlikujejo od ponudbe izvajalca (pogajanja? - izvajalec nedvomno šibkejša stranka, saj ima naročnik “v rokah denar”, zelo pomembna tudi časovna komponenta, predvsem tam, kjer se investicija sofinancira s strani EU)
- nekateri naročniki si KVR razlagajo po svoje (vse dodatno v KVR, manj dela zmanjšujejo vrednost)

- izhod v sili za izvajalca : čim več splošnih principov posla (klavzule, izjave, ...) prenesti na podizvajalce, kar pa nedvomno ni primeren pristop glede varnosti posla in efektivnosti izvedbe, vendar se konstantno dogaja, problem pa se tako prenese le eno ali več stopenj nižje za tak obseg, ki ga ta podizvajalec izvaja

REALNOST

če izvajalec resnično in realno ovrednoti vse zahteve JN (splošne klavzule, princip vzemi ali pusti, ...), vse rizike KVR po zakonodaji, če želi celo nekaj zaslužiti, potem je zanj rezultat največkrat izgubljen posel, saj je tudi v teh primerih na JN skoraj vedno edini kriterij najnižja cena