



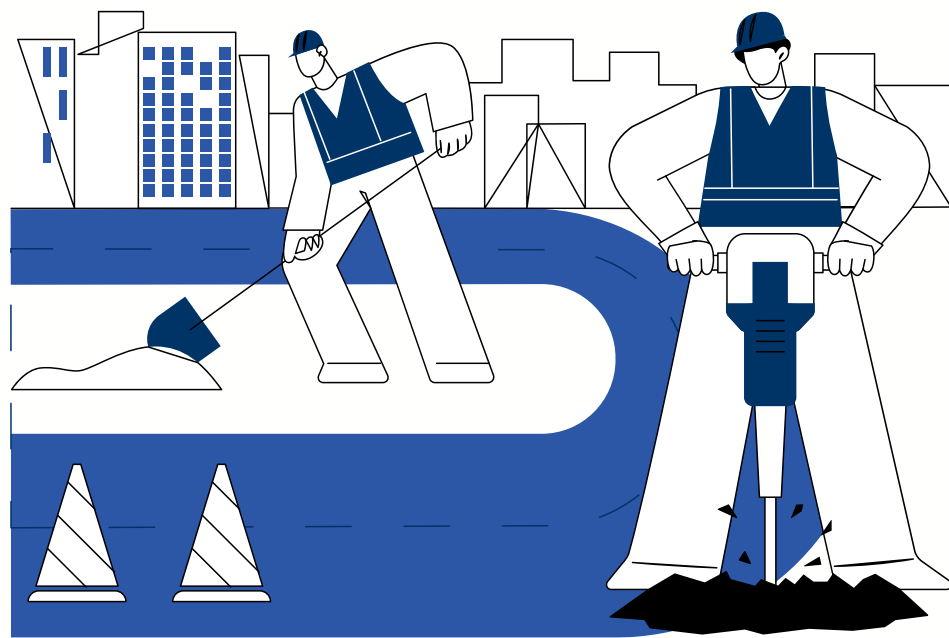
Iepirkumu uzraudzības
birojs

Retāk izmantotās iepirkuma procedūras un metu konkurss

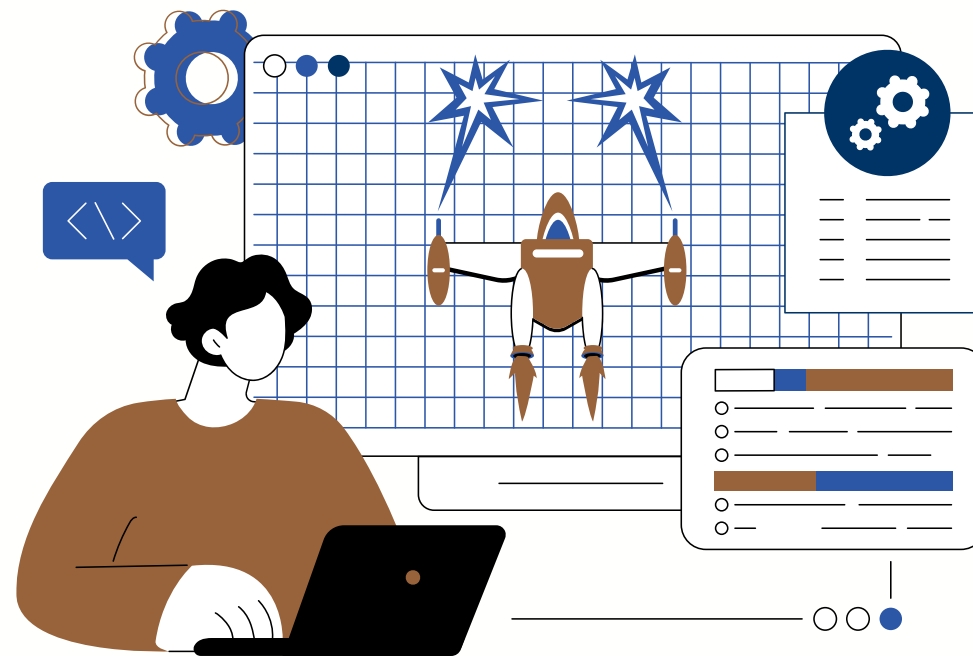
Līga Jaunozola

IUB Tiesību aktu piemērošanas departamenta juriste

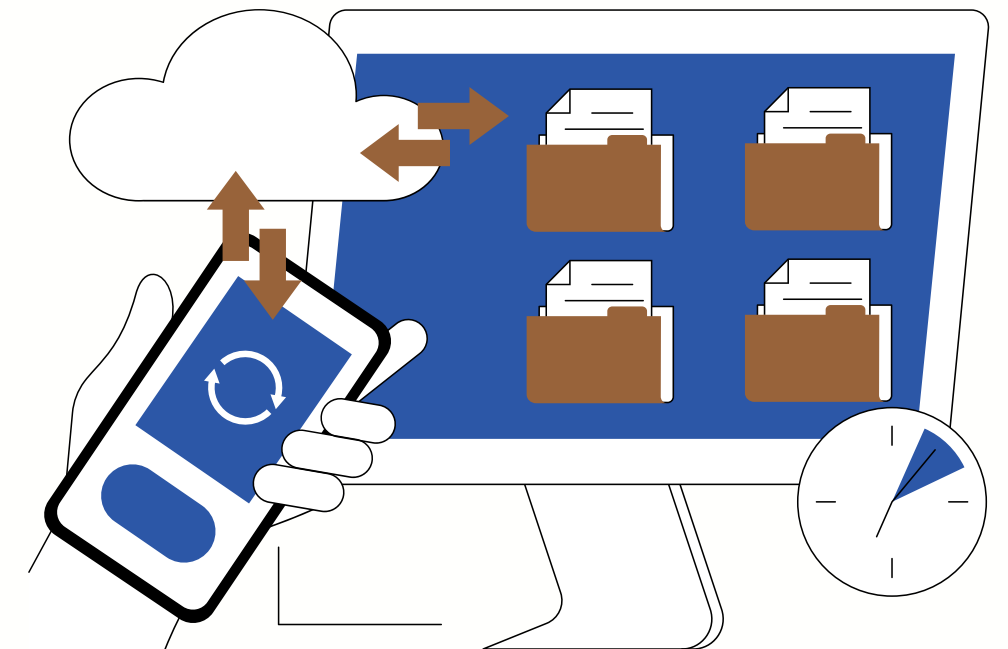
Iepirkuma līgumu veidi



Būvdarbi



Preces



Pakalpojumi

Līgumcenu robežas PIL subjektiem

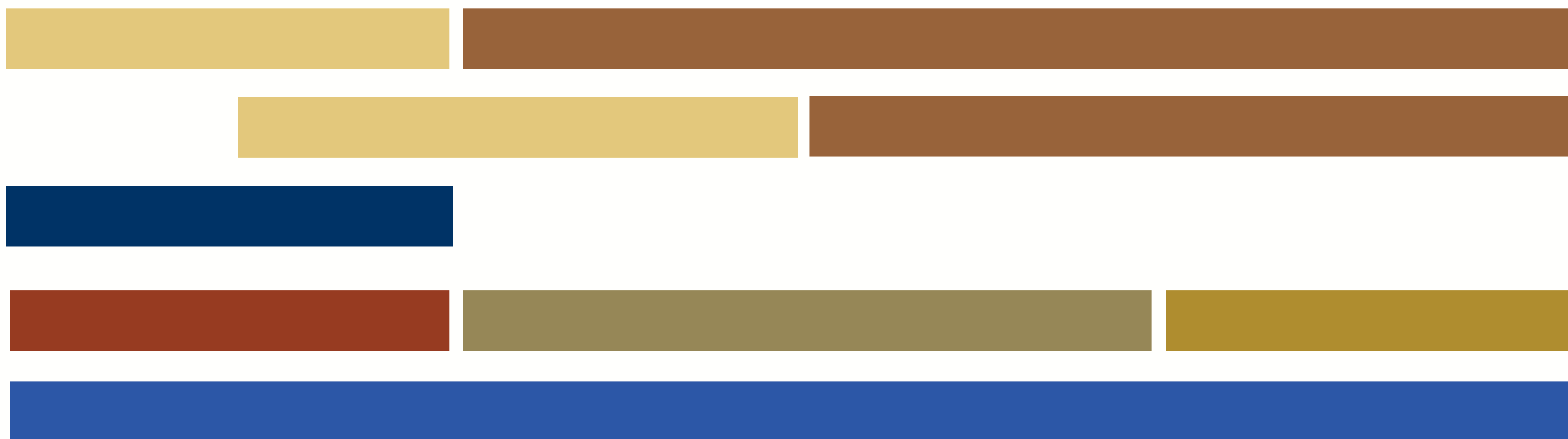
10 000 20 000 41 999 42 000 169 999 170 000 749 999 750 000 ...

Preces, pakalpojumi

Būvdarbi

Pārtikas piegādes

PIL 2.pielikuma
pakalpojumi



- Iepirkums PIL 9.panta kārtībā
- Iepirkums PIL 9.panta kārtībā vai MK 353 noteikumi
- Metu konkurss
- Iepirkums PIL 10.panta kārtībā Publikācija ESOV
- Sarunu procedūra. Atklāts konkurss, Slēgts konkurss, Konkursa procedūra ar sarunām, Konkursa dialogs, Inovācijas partnerības procedūra – 140 000 eiro publiskiem piegādes un publiskiem pakalpojumu līgumiem; 5 404 000 eiro publiskiem būvdarbu līgumiem.
Publikācija ESOV no MK noteiktajiem līgumcenu sliekšņiem (x 2 gadus tiek pārskatīti!)
- Nepiemēro PIL 10.panta noteikumus un tiesības nepiemērot PIL 9.panta noteikumus.
Izņēmums – Apsardzes pakalpojumiem (CPV kods – 79710000-4) piemēro kandidātu un pretendentu izslēgšanas noteikumus!
- Iepirkums PIL 10.panta kārtībā
PIL 2. pielikuma 1. punktā (veselības, sociālie un saistītie pakalpojumi) minēto pakalpojumu un PIL 2. pielikuma 2. punktā iekļauto mācību prakses vai studiju prakses, vai darba vidē balstītu mācību nodrošināšanas pakalpojumu iegādei var piemērot pasūtītāja iekšējo iepirkumu veikšanas kārtību.

Iepirkumu procedūras



Iepirkuma procedūru soļi un uzbūve nav nejauša, bet ir veidota saskaņā ar noteiktiem apsvērumiem. Proti, katra iepirkuma procedūra vislabāk atbilst noteiktām iepirkumu veicēja vajadzībām un tirgus apstākļiem.

Metu konkurss, PIL 9. pantā un 10. pantā kārtībā veikti iepirkumi nav iepirkumu procedūras (izņemot gadījumus, kad likumā konkrēti noteikts, sk. piemēram PIL 68.panta (1))

Slēgts konkurss

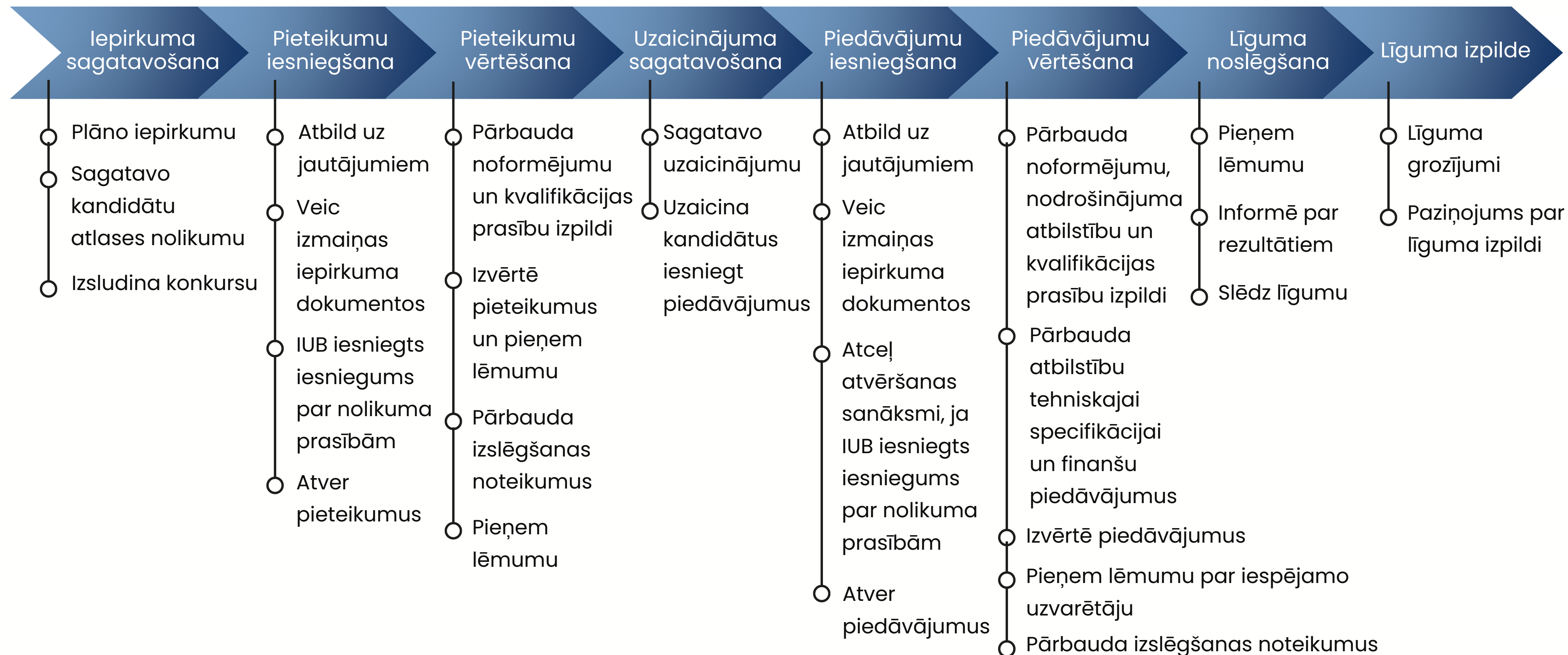
Iepirkuma procedūra, kurā visi ieinteresētie piegādātāji var pieprasīt tiesības piedalīties, bet piedāvājumus var iesniegt tikai tie kandidāti, ko pasūtītājs uzaicina.

Divu kārtu procedūra:

- Kandidātu atlase
 - Pieteikumu iesniegšanas minimālie termiņi:
 - Virs MK robežvērtībām – 30 dienas
 - Zem MK robežvērtībām – 20 dienas
 - Var saīsināt līdz 15 dienām, ja steidzamība
- Piedāvājumu vērtēšana
 - Piedāvājumu iesniegšanas minimālie termiņi:
 - Virs MK robežvērtībām – 30 dienas
 - Zem MK robežvērtībām – 20 dienas
 - Var saīsināt līdz 10 dienām, ja publiscēts iip ar nosacījumiem
 - Var saīsināt par 5 dienām, ja elektroniska iesniegšana
 - Var saīsināt līdz 10 dienām, ja steidzamība

Parasti izmanto, kad tirgū ir liela konkurence (vairāki potenciālie pretendenti), piemēram, tādās jomās kā tīrīšanas pakalpojumu, IT iekārtu vai mēbeļu iegāde, un pasūtītājs vēlas izveidot finālistu sarakstu.

Slēgts konkurss – norise



Konkursa procedūra ar sarunām un konkursa dialogs

Piemēro, ja:

- pasūtītāja vajadzības nevar apmierināt, nepielāgojot jau tirgū pieejamus risinājumus;
- iepirkuma līgums ietver projektēšanu vai inovatīvus risinājumus;
- līgumu nevar noslēgt bez sarunām īpašu apstākļu dēļ, kas attiecas uz iepirkuma raksturu, sarežģītību vai juridisko un finansiālo struktūru, vai ar tiem saistīto risku dēļ;
- pasūtītājs nevar pietiekami precīzi sagatavot tehniskās specifikācijas

Atklātā vai slēgtā konkursā iesniegti:

- neatbilstoši piedāvājumi vai
- piedāvājumi pārsniedz iepirkuma procedūras dokumentos norādīto paredzamo līgumcenu, vai
- piedāvājumi atzīti par nepamatoti lētiem, vai
- piedāvājumi iesniegti pēc piedāvājumu iesniegšanas termiņa beigām, vai
- pretendenti neatbilst kvalifikācijas prasībām.



Konkursa procedūra ar sarunām



Divu kārtu procedūra:

1.kārtā atbilstoši kandidātu atlases nolikumā noteiktajiem izslēgšanas nosacījumiem un kvalifikācijas prasībām pārbauda iesniegtos pieteikumus.

2.kārtā atkarībā no kandidātu atlases nolikumā noteiktā individuāli uzaicina vai nu visus kandidātus, kas iesnieguši atbilstošus pieteikumus, vai arī no atbilstošajiem kandidātiem uzaicina labākos. Šādā gadījumā uzaicināmo kandidātu skaits nedrīkst būt mazāks par 3, ar nosacījumu, ka tirgū (konkrētajā iepirkuma procedūrā) ir pietiekams kandidātu skaits.

Konkursa procedūras ar sarunām 2.kārtā ir tiesības rīkot sarunas ar pretendentiem, norādot apspriežamos piedāvājuma aspektus uzaicinājumā iesniegt sākotnējos piedāvājumus.

Pieteikumu iesniegšanas minimālie termiņi:

- Virs MK robežvērtībām – 30 dienas
- Zem MK robežvērtībām – 20 dienas
- Var saīsināt līdz 15 dienām, ja steidzamība

Piedāvājumu iesniegšanas minimālie termiņi:

- Virs MK robežvērtībām – 30 dienas
- Zem MK robežvērtībām – 20 dienas
- Var saīsināt līdz 10 dienām, ja publicēts iip ar nosacījumiem
- Var saīsināt par 5 dienām, ja elektroniska iesniegšana
- Var saīsināt līdz 10 dienām, ja steidzamība
- Galīgais piedāvājums – nav noteikts

Būtiski pievērst uzmanību – Ja tas paredzēts iepirkuma dokumentos, izslēgšanas iemeslu pārbaudi var veikt attiecībā uz pretendentu, kuram būtu piešķiramas līguma slēgšanas tiesības – tas nozīmē, ka kandidātu atlases posmā izslēgšanas iemeslu pārbaudi var neveikt. Tomēr jāņem vērā, ka tad, ja paredzēta kandidātu skaita samazināšana, pasūtītājs izslēgšanas iemeslu pārbaudi veic pirms kandidātu skaita samazināšanas (PIL 42. panta desmitās daļas 2. punkts).

Sarunas

PIEMĒRI, PAR KO RUNĀT «PROJEKTĒ & BŪVĒ» LĪGUMA GADĪJUMĀ

Koncepcija un risinājuma izpratne

- Kāds ir Jūsu redzējums par ieceres funkcionālo risinājumu?
- Vai risinājums nodrošina visas pasūtītāja vajadzības atbilstoši tehniskajai specifikācijai?
- Kā pretendents plāno nodrošināt ilgtspējību, energoefektivitāti un ekspluatācijas ekonomiju?

Projektēšanas posms

- Kāda ir Jūsu pieeja projektēšanas procesa organizēšanai?
- Kā tiks iesaistīts pasūtītājs projekta izstrādē (saskaņošanas posmi)?
- Kā tiks nodrošināta būves informācijas modelēšana (BIM) (ja tiek prasīts) vai citu tehnoloģiju izmantošana?

Būvniecības risinājumi

- Kādi galvenie tehniskie vai inovatīvie risinājumi tiek piedāvāti?
- Kā tiek nodrošināta būvdarbu kvalitāte un kontrole?
- Kādi pasākumi tiek veikti, lai samazinātu ietekmi uz vidi vai iedzīvotājiem (ja piemērojams)?

Termiņi un darbu secība

- Kāds ir plānotais darbu izpildes grafiks?
- Vai iespējama darbu fāzēšana, lai nodrošinātu ātrāku nodošanu ekspluatācijā?

Cena un izmaksu caurspīdīgums

- Kā tiek aprēķināta piedāvātā līgumcena?
- Vai iespējami risinājumi izmaksu optimizācijai bez būtiskas kvalitātes vai funkcionalitātes zaudēšanas?

Garantijas un uzturēšana

- Kāds ir plānotais garantijas termiņš un noteikumi?
- Kā tiks nodrošināta būves apkope vai autoruzraudzība pēc nodošanas?

Riska vadība

- Kādi ir galvenie identificētie riski un kā plānots tos pārvaldīt?
- Kā notiek komunikācija ar pasūtītāju neparedzētos gadījumos?

Sarunas

Par ko nevar runāt

- Nedrīkst radīt nevienlīdzību – t. i., pielāgot specifikāciju konkrēta pretendenta priekšrocībām.
- Nedrīkst izpaust konkurentu piedāvājumu saturu.
- Nedrīkst mainīt iepirkuma veidu un būtību (piemēram, pāriet no būvdarbiem uz pakalpojumu sniegšanu).



Par konkursa procedūru ar sarunām pieejams skaidrojums IUB tīmekļvietnē – <https://www.iub.gov.lv/lv/32-iepirkuma-proceduras-izvele>

Praksē saņemtie jautājumi



Vai konkursa procedūras ar sarunām otrā posma norises laikā ir jāatklāj citu pretendentu piedāvātās cenas?

Atbilstoši MK 107 noteikumu 89. punktā noteiktajam sākotnējo piedāvājumu atvēršana un to vērtēšana noris slēgtās sēdē, un MK 107 noteikumi neparedz informēt citus pretendentes par procedūras norisi, iesniegtajiem piedāvājumiem vai piedāvājumos norādītajiem vērtēšanas parametriem. PIL 38. panta piektā daļa nosaka, ka piedāvājumu un pieteikumu vērtēšanas laikā līdz rezultātu paziņošanai pasūtītājs nesniedz informāciju par vērtēšanas procesu.



Vai konkursa procedūras ar sarunām gadījumā pasūtītājam obligāti jārīko sarunas?

Pasūtītājam ir tiesības nerīkot sarunas un balstīties uz sākotnējiem piedāvājumiem, taču, lai pasūtītājs šādas tiesības varētu izmantot, iepirkuma dokumentācijā tam ir jābūt skaidri noteiktam.

Konkursa dialogs

Konkursa dialogs ir konkursa procedūrai ar sarunām līdzīga iepirkuma procedūra, ar papildu iespēju konkursa dialoga ietvaros notiekošo sarunu laikā samazināt apspriežamo tehniskajai specifikācijai atbilstošo tehnisko risinājumu skaitu.

Divu kārtu procedūra:

1. kārtā pārbauda iesniegtos pieteikumus.
2. kārtā atkarībā no kandidātu atlases nolikumā noteiktā individuāli uzaicina vai nu visus kandidātus, kas iesnieguši atbilstošus pieteikumus, vai arī no atbilstošajiem kandidātiem uzaicina labākos. Šādā gadījumā uzaicināmo kandidātu skaits nedrīkst būt mazāks par 3, ar nosacījumu, ka tirgū (konkrētajā iepirkuma procedūrā) ir pietiekams kandidātu skaits.

Pirms dialoga uzsākšanas nav nepieciešams sagatavot detalizētu tehnisko specifikāciju – ir pietiekami ar prasību apraksta sagatavošanu, kas definē nepieciešamo gala rezultātu, kā arī ierobežojošus nosacījumus, ja tādi pastāv.

Konkursa dialoga 2. kārtā ir tiesības veidot dialogu ar pretendentiem, tiesības apspriest visus ar iepirkuma dokumentiem saistītos jautājumus (pēc katra dialoga posma saņem uzlabotus piedāvājumus).

Kolīdz pasūtītājs ir pārliecinājies, ka saņems apmierinošus piedāvājumus, tas aicina pretendents iesniegt piedāvājumus, ko vērtēs, pamatojoties uz saimnieciski visizdevīgākā piedāvājuma kritērijiem.

Pieteikumu iesniegšanas minimālie termiņi:

- Virs MK robežvērtībām – 30 dienas
- Zem MK robežvērtībām – 20 dienas

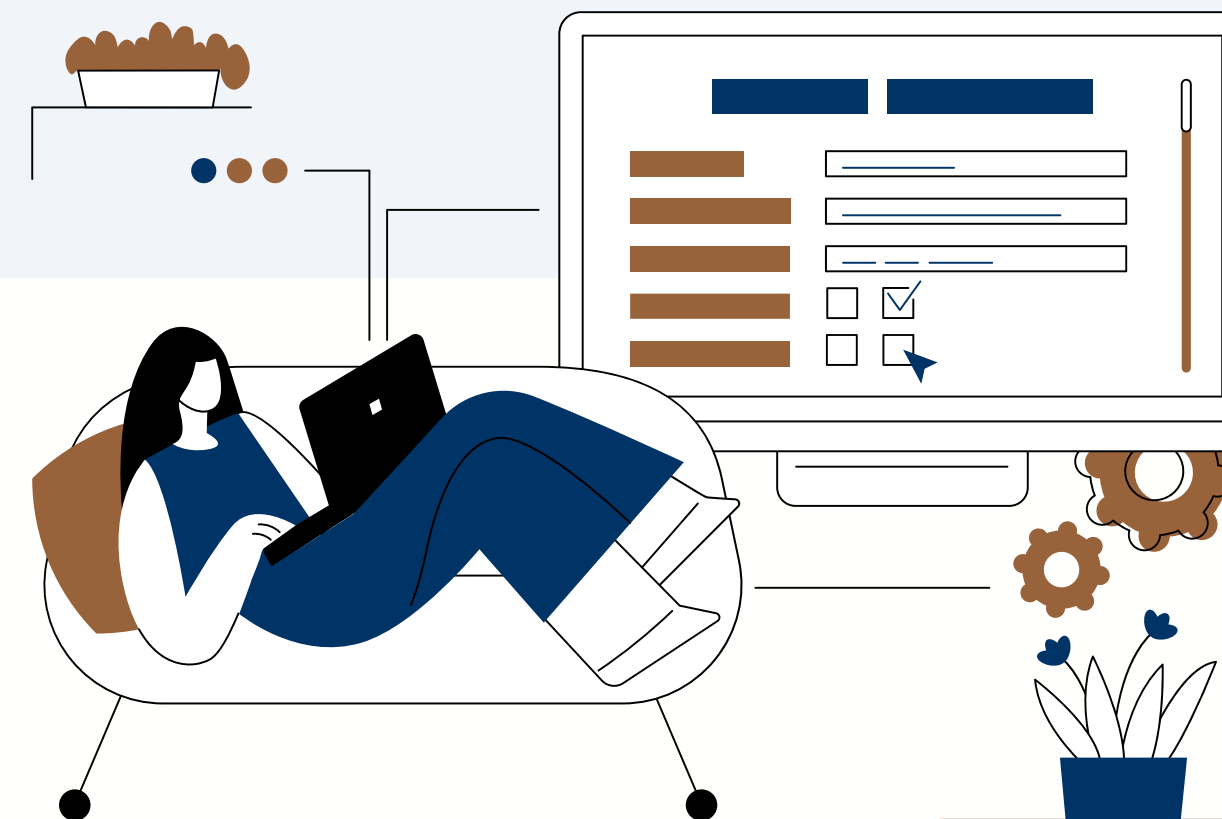
Piedāvājumu iesniegšanas minimālais termiņi – nav noteikti

Praksē saņemts jautājums



Cik detalizēti konkursa dialoga kandidātu atlases nolikumā jānorāda piedāvājumu izvērtēšanas kritēriji?

Kandidātu atlases nolikumā kritēriji ir jānosaka, taču vispārīgi (izvēlas cenu vai izmaksas un ar iepirkuma līguma priekšmetu saistītus kvalitātes kritērijus), bez to īpatsvara, savukārt jau uzaicinājumā uzsākt dialogu jānosaka piedāvājumu izvērtēšanas kritērijus un to īpatsvaru nozīmīguma secībā.



Inovācijas partnerības procedūra

Pasūtītājs pērk gan pētniecības un izstrādes pakalpojumus, lai izstrādātu novatorisku risinājumu, gan iegūtos novatoriskos produktus, pakalpojumus vai būvdarbus.

Divu kārtu procedūra:

- Kandidātu atlase – atlasa kandidātus, pamatojoties uz viņu pētniecības un novatorisku risinājumu īstenošanas spējām
- Sarunas un līguma īstenošana:
 - Kandidāts iesniedz sākotnējo piedāvājumu (pētniecības un inovācijas projektu)
 - Iepirkuma komisija atver piedāvājumus un veic sarunas ar pretendentiem par to sākotnējiem un visiem turpmākajiem piedāvājumiem, lai uzlabotu to saturu.
 - Sarunas turpina tik ilgi, līdz tiek noteikts risinājums, kas apmierina pasūtītāja vajadzības
 - Pasūtītājs izvēlas piedāvājumu un slēdz inovācijas partnerības līgumu (ar vienu vai vairākiem)
 - Pasūtītājs informē visus pretendentes par pieņemto lēmumu
 - Pasūtītājs rakstiski vienlaikus uzaicina visus atlasītos pretendentes piedalīties inovācijas partnerības procedūrā un slēgt inovācijas partnerības līgumu
 - Pasūtītājs inovācijas partnerības līgumā paredz inovāciju partnerības posmus, sasniedzamos rezultātus, maksājumus inovācijas partnerības procedūras partneriem un citus inovācijas partnerības norisi regulējošus noteikumus.

Inovācijas partnerību turpina tik ilgi, līdz tiek noteikts risinājums, kas apmierina pasūtītāja vajadzības un atbilst izvirzītajām minimālajām prasībām. Šādā gadījumā pasūtītājs uzaicina inovācijas partnerus iesniegt piedāvājumus izstrādātā risinājuma ieviešanai un izvēlas atbilstošāko saskaņā iepirkuma līgumā par inovāciju partnerību izvirzītajiem kritērijiem.

Pieteikumu iesniegšanas minimālie termiņi:

- Virs MK robežvērtībām – 30 dienas
- Zem MK robežvērtībām – 20 dienas

Piedāvājumu iesniegšanas minimālais termiņi – nav noteikti

Sarunu procedūra

- Iepirkuma procedūra, kurā pasūtītājs, iepriekš npublicējot paziņojumu par līgumu, apspriežas ar paša izraudzītiem piegādātājiem un ar vienu vai vairākiem no viņiem rīko sarunas par iepirkuma līguma noteikumiem
- Tikai PIL stingri noteiktajos gadījumos
- Par piedāvājumu iesniegšanas termiņiem sarunu procedūras ietvaros iepirkumu veicējs vienojas ar piegādātājiem, kas tiek uzaicināti uz sarunām.
- Sarunu procedūras norisi atspoguļo protokolos.
- Pārbauda izslēgšanas nosacījumus (bet ir izņēmumi!).
- Nav jāievēro nogaidīšanas termiņš un iepirkuma līgumu tiesības slēgt pēc lēmuma par sarunu procedūras rezultātiem pieņemšanas. **Izņēmums:** ja publicēts brīvprātīgais paziņojums par iepirkuma procedūras rezultātiem – jānogaida.
- Sagatavo iepirkuma procedūras ziņojumu un publicē to pircēja profilā 5 darbdienu laikā pēc tam, kad noslēgts iepirkuma līgums vai vispārīgā vienošanās.
- Noslēgto līgumu publicē pircēja profilā un pēc līguma izpildes publicē paziņojumu par līguma izpildi

Praksē saņemts jautājums



Vai pasūtītājs var rīkot sarunu procedūru saskaņā ar PIL 8. panta septītās daļas 2. punktu mediju platformas *Tik Tok* pakalpojuma iegādei?

No publiski pieejamas informācijas konstatēja, ka Latvijā ir reģistrēti vairāki uzņēmumi, ar kuriem iespējama sadarbība reklāmas publicēšanai *Tik Tok* platformā. Tāpat arī konta pārvaldības vai satura radīšanas pakalpojumus var sniegt vairāk kā viens digitālā mārketinga uzņēmums.



Metu konkurss nav iepirkuma procedūra!



- Pasūtītājam dod iespēju iegūt metu vai plānu [galvenokārt pilsētu un jebkuras citas teritorijas plānošanas, arhitektūras, būvniecības vai datu apstrādes (tai skaitā informācijas sistēmu) jomā], kuru žūrijas komisija atzinusi par labāko
- Tiesības rīkot, ja paredzamā līgumcena ir 10 000 eiro vai lielāka
- Metu konkursu rīko kā
 - iepirkuma sastāvdaļu, kuras rezultātā tiek piešķirtas publiska pakalpojuma līguma slēgšanas tiesības
 - atsevišķu konkursu, kurā paredzētas godalgas vai maksājumi dalībniekiem.
- Paredzamā līgumcena – pakalpojuma paredzamā līgumcena + godalgas un maksājumi.
- Metus izvērtē žūrijas komisija (nevis iepirkumu komisija), kurā parasti papildus iepirkuma veicēja organizācijas dalībniekiem tiek piesaistīti arī nozares profesionāļi un eksperti.
- Metu konkursā netiek pārbaudīti izslēgšanas noteikumi un netiek veikta dalībnieku kvalifikācijas vērtēšana atbilstoši iepriekš izvirzītām kvalifikācijas prasībām.
- Metu konkursa rezultātā netiek slēgts iepirkuma līgums – iepirkuma veicējs tā rezultātā iegūst metu, ko attiecīgi ir tiesīgs attīstīt tālāk.



Praksē saņemts jautājums



Vai ar metu konkursa uzvarētāju sarunas procedūras rezultātā var tikt noslēgts «projektē & būvē» līgums, ja šādi noteikumi atrunāti konkursa paziņojumā un nolikumā?

PIL 8. panta septītās daļas 8. punkts: Sarunu procedūru var piemērot, ja publisks pakalpojuma līgums tiek slēgts ar metu konkursa uzvarētāju vai kādu no uzvarētājiem un metu konkurss rīkots saskaņā ar šā likuma prasībām. Ja metu konkursā noteikti vairāki uzvarētāji, visus uzvarētājus uzaicina uz sarunām

Metu konkursa rezultātā pakalpojuma līguma slēgšanas tiesības netiek piešķirtas, bet pasūtītājs savā rīcībā iegūst metu

Pēc metu konkursa pasūtītājs var rīkot tikai tādu sarunu procedūru, kā rezultātā tiek noslēgts pakalpojuma līgums. «Projektē & būvē» līgums ir būvdarbu līgums

Pēc metu konkursa pasūtītājs var, piemēram:

- Rīkot sarunu procedūru par projekta izstrādi (slēdz pakalpojuma līgumu);
- Ja pasūtītājs kopā ar metu iegūst tā autortiesības, secīgi var plānot, piemēram, konkursa procedūru ar sarunām par “projektē un būvē” līguma slēgšanu.

Metu konkursa piemērošana praksē

IUB IIK 28.01.2025. LĒMUMS NR. 4-1.2/25-21

- Metu konkursu “XIII Latvijas Skolu jaunatnes dziesmu un deju svētku biļešu tirdzniecības, administrēšanas un elektroniskās biļešu kontroles nodrošināšanas stratēģija un realizācija”;
- Iesniedzējs uzskata, ka metu konkursu rīkošanas priekšnoteikumi nav konstatējami šajā gadījumā un nenodrošina konkurenci eventuāli noslēdzamā iepirkuma līguma mērķa sasniegšanai;
- IUB IIK: Lēmumā apskatītajā gadījumā ir konstatējams, ka pasūtītāja mērķis ir atbilstoši funkcionāli definētām prasībām novērtēt labākos tehniskos, organizatoriskos risinājumus pakalpojuma sniegšanai jeb risinājumus pretendentu informācijas sistēmās, kas tiek izmantotas pakalpojuma sniegšanai, nevis iegūt idejas – metu, plānu informācijas sistēmas turpmākai izstrādei. Šādu jautājumu novērtēšanai parasti izmanto piedāvājumu vērtēšanas kritērijus.
- IUB IIK: metu konkurss ir piemērojams tikai gadījumiem, kad pasūtītāja mērķis ir iegūt metu vai plānu (jaunradītu un augstvērtīgu autora darbu), ko tālāk realizēt, slēdzot pakalpojuma (izstrādes līgumu ar meta autoru), piemēram, meta gadījumā tā būs būves iecere jeb ideja un / vai skice un metu konkursam seko pakalpojuma līgums par būvprojekta izstrādi; informācijas sistēmu gadījumā metu konkursa ietvaros tiek iegūts mets jeb plāns, kāda informācijas sistēma būtu jāizstrādā (kā atrisināt sarežģītus izaicinājumus, dizainējot datu struktūras un risinājumus mērķa sasniegšanai), kam seko pakalpojuma līgums par pašas informācijas sistēmas tehnisku izstrādi. Tādējādi metu konkurss vienmēr ir saistīts ar kādas idejas iegūšanu, kas var tikt realizēta nākamajā iepirkuma procedūrā (sarunu procedūrā).

Paldies!

Līga Jaunozola

IUB Tiesību aktu piemērošanas departamenta juriste

Liga.Jaunozola@iub.gov.lv



IUB.GOV.LV



iepirkumu-uzraudzibas-birojs



@iepirkumuuzraudzibasbirojs



<https://www.iub.gov.lv>