



LATVIJAS ZĀĻU LIELTIRGOTĀJU ASOCIĀCIJA

Reģ.Nr. 40008010702

Ulbrokas iela 23, Rīga, LV – 1021 Latvija

Tel: 67718700; Faks: 67718780

E-pasts: [lzla@latnet.lv](mailto:lzla@latnet.lv)



APTIEKU ĪPAŠNIEKU ASOCIĀCIJA

Aptieku īpašnieku asociācija. Rīgā,

Mūksalas ielā 41b, LV-1004, tālr.29669998,

e-pasts: [janis.libkens@inbox.lv](mailto:janis.libkens@inbox.lv)

## IETEIKUMI PUBLISKIEM IEPIRKUMIEM FARMĀCIJAS JOMĀ

Iepirkumi, kas saistīti ar zāļu un medicīnas preču iegādi, ir svarīgi, jo ar to palīdzību slimnīcām, valsts sociālās aprūpes centriem un arī citām iestādēm tiek nodrošināta iespēja saņemt medikamentus un medicīnas preces, kas nepieciešamas to ikdienas darbības nodrošināšanai un pacientu veselības un dzīvības uzturēšanai.

Latvijas Zāļu lieltirgotāju un Aptieku īpašnieku asociācija, turpmāk - Asociācija, iepazīstoties ar iepirkumu nolikumiem zāļu un medicīnas preču jomā, ir secinājusi, ka pasūtītājiem būtu jāpalīdz izprast zāļu un medicīnas preču aprites un pārdošanas specifika, jo, to neizprotot, nereti veidojas pārpratumi un pasūtītāju neizpratne par to, kāpēc piegādātāji vēlas noteiktas izmaiņas zāļu un medicīnas preču iepirkumu nolikumos un līgumos.

Pasūtītājiem (iepirkumu rīkotājiem) ir jāapzinās, ka iepirkumi zāļu un medicīnas preču jomā ir specifiski un tiem ne vienmēr ir iespējams piemērot tikai vispārīgos publisko iepirkumu nosacījumus un standarta līguma noteikumus.

Lai pilnveidotu kvalitāti iepirkumos zāļu un medicīnas preču jomā, lai nodrošinātu godīgu konkurenci un veicinātu iepirkumu rīkotāju un pretendentu sadarbību, Asociācija ir apkopojusi aktuālākos problēmjautājumus, ar kuriem piegādātājiem nākas saskarties publisko iepirkumu konkursos, un izstrādājusi ieteikumus minēto problēmu novēršanai.

### 1. Zāļu derīguma termiņi

**Problēmas apraksts:** Normatīvajos aktos nav noteikts, kādam būtu jābūt zāļu vai medicīnas preču derīguma termiņam uz piegādes brīdi. Pasūtītāji konsekventi izvirza prasību, ka preču derīguma termiņam ir jābūt  $\frac{3}{4}$  no ražotāja noteiktā derīguma termiņa vai pat 1 gads. Asociācija uzskata, ka šāda prasība nav ne saprātīga, ne reāli izpildāma.

Zāļu derīguma termiņus regulē **Zāļu labas izplatīšanas prakses principi**, kas starptautiski tiek apzīmēti ar saīsinājumu „GDP” jeb „*Good Distribution Practice*”. Tā kā šie principi ir obligāti ievērojami visām zāļu lieltirgotavām, ko paredz gan Eiropas Savienības, gan nacionālie normatīvie akti farmācijas nozarē, tad zāļu vairumtirgotājiem ir noteikti divi vispārēji kvalitātes principi attiecībā uz zāļu derīguma termiņu kontroli, proti:

1) „FEFO” („*First expired, First out*”), kas nozīmē, ka pirmās ir jāizplata tieši tās zāles, kurām derīguma termiņš ir īsāks, lai šīs zāles ātrāk nonāktu aprītē, kas neapdraudētu jau nākamos pacientus un lai neveidotos novecojuši zāļu krājumi;

2) „FIFO” („*First in, First out*”), kas nozīmē, ka zāles, kas pirmās saņemtas zāļu lieltirgotavā, ir jāpiegādā tālāk klientiem kā pirmās, lai zāļu lieltirgotavā neveidotos novecojuši zāļu krājumi, kas var apdraudēt cilvēku veselību un vides drošību. Attiecīgi zāļu piegādātāji cenšas pirmās saņemtās preces arī izplatīt pirmās, lai varētu realizēt visas preces un neveidotos nevajadzīgi preču uzkrājumi.

Būtiski ir uzsvērt, ka pirmais princips ir jāievēro FEFO un kā otrais – FIFO. Ir svarīgi, lai minētie principi tiktu ievēroti visos zāļu izplatīšanas posmos, t.sk. piegādē pasūtītājam. Līdz ar to prasība, lai slimnīcām tiktu piegādātas zāles ar derīguma termiņu  $\frac{3}{4}$  no kopējā zāļu derīguma termiņa, ir ne tikai pretēji zāļu labas izplatīšanas prakses principiem, bet arī reāli neizpildāma prasība.

Zāļu derīguma termiņš  $\frac{3}{4}$  no kopējā zāļu derīguma termiņa būtu attaisnojams gadījumā, ja tiktu veidoti stratēģiski zāļu krājumi visas valsts vajadzībām, tāpēc ikdienas slimnīcu patēriņam nav ieteicams veidot lielus zāļu krājumus. Turklāt visos piegāžu līgumos ir noteikti ļoti īsi piegāžu termiņi, tādēļ slimnīcām nav jāveido ilgtermiņa krājumi, jo no lieltirgotavu noliktavas operatīvi var tikt veiktas piegādes. Prakse liecina, ka lielākajā daļā gadījumu pasūtītāji preču pasūtījumus veic reizi mēnesī vai biežāk (ņemot vērā pacientu plūsmu, pacientu vajadzības, slimību uzliesmojumus) un lielākā daļa piegādātāju arī nodrošina savlaicīgu preču piegādi (1-3 darba dienu laikā), līdz ar to pasūtītājam nav nepieciešams veidot preču uzkrājumus ilgam laika periodam.

Papildus Asociācija norāda, ka derīguma termiņš, kas izteikts, piemēram, kā  $\frac{3}{4}$  no kopējā derīguma termiņa, nav izkontrolējams (nepastāv sistēmas, kas varētu to izrēķināt un sekot tam līdz). Līdz ar to Asociācijas ierosinājums būtu zāļu un medicīnas preču derīguma termiņu izteikt konkrētās laika vienībās (dienās, mēnešos, gados), jo arī pasūtītāji ir atzinuši, ka arī viņiem nav iespējas aprēķināt atlikušo laiku daļās līdz derīguma termiņa beigām.

**Asociācija iesaka iepirkumu dokumentācijā zāļu un medicīnas preču derīguma termiņu noteikt konkrētās laika vienībās, piemēram, 3 vai 6 mēnešus no piegādes brīža, nevis daļā no kopējā ražotāja noteiktā derīguma termiņa.**

## 2. Vienotas prasības atsauksmēm vai atteikšanās no atsauksmēm vispār

**Problēmas apraksts:** Asociācija ir novērojusi, ka bieži pasūtītāji iepirkumu nolikumos iekļauj nosacījumu par to, ka pretendentiem ir jāiesniedz atsauksmes par veiksmīgi izpildītiem līgumiem un/vai veiktajām piegādēm, kā arī norāda specifiskas prasības, kas jānorāda atsauksmēs. Šobrīd katrs pasūtītājs piedāvājumos iesniedzamajām atsauksmēm izvērza savas prasības (norādīt noteiktas preču grupas, konkrētu preci, piegādes laiku vai citas specifiskas prasības). Ņemot vērā, ka šādu konkursu ir daudz, zāļu lieltirgotavām kā pretendentiem tas prasa laiku un resursus, lai sagatavotu un no atsauksmju devējiem

saņemtu šīs atsauksmes, turklāt ir gadījumi, kad laiks starp konkursa izsludināšanu un piedāvājuma iesniegšanu ir tik īss, ka šādas specifiskas atsauksmes sagatavot nav iespējams.

Asociācija iesaka pasūtītājiem ņemt vērā, ka atsauksmes formas neievērošana nevar būt pretendenta noraidīšanas iemesls. Ievērojot Publisko iepirkumu likuma 45.pantu, ja atsauksmē nav visa informācija, tad pasūtītājam ir pienākums pieprasīt papildu informāciju piedāvājumu vērtēšanas laikā.

Asociācija uzskata, ka būtu apsverams jautājums par atteikšanos no atsauksmēm vispār, jo zāles Latvijas Republikas teritorijā var izplatīt tikai licencēti zāļu vairumtirdzniecības uzņēmumi un aptiekas. Licences esamība jau apliecina uzņēmuma spējas piegādāt zāles, jo kompetentās valsts institūcijas ir izvērtējušas un regulāri vērtē zāļu vairumtirgotāju atbilstību normatīvo aktu prasībām, lai šis uzņēmums varētu piegādāt zāles normatīvajos aktos noteiktajā kārtībā.

**Asociācija ierosina apsvērt, vai atsauksmes vispār ir lietderīgi pieprasīt, ņemot vērā nozares specifiku un to, ka atsauksmes nevar pieprasīt vienīgi formālu iemeslu dēļ. Gadījumā, ja piedāvājumu izvērtēšanai tomēr ir nepieciešams iesniegt atsauksmes, Asociācija aicina izmantot ieteikumiem pievienoto vispārīgo atsauksmju formu (1.pielikums).**

### **3. Pasūtīto preču neizpiršanas problēma**

**Problēmas apraksts:** Līgumos tiek iekļauti nosacījumi, ka pasūtītājs var neizpirkt konkrētas preču pozīcijas, kas norādītas konkrētajā iepirkuma līgumā, taču attiecībā uz piegādātāja saistību izpildi nekādas atrunas netiek noteiktas un pēc pasūtītāja pieprasījuma noteiktā termiņā tam ir pienākums šīs pozīcijas piegādāt. Tas nozīmē, ka piegādātājam preces ir jāiepērk, nezinot, vai un cik daudz tās izpirks (*turklāt, bieži vien šīs preces ir ļoti specifiskas un tās var pārdot tikai slimnīcām un līdz ar to piegādātājam tās nav iespējams nekur citur realizēt, ne arī atdot atpakaļ preču ražotājam*). Līdz ar to veidojas „apburtais loks” – piegādātājiem nav iespējams norādīt ražotājiem, kādu preču apjomu tie varēs nopirkt un gala rezultātā no tā cieš pasūtītājs, kuram, garantējot noteiktu nopirkto preču apjomu, būtu iespējams saņemt preces par zemākām cenām.

**Lai veicinātu savstarpēji izdevīgu sadarbību un plānotu preču aprites plūsmu, Asociācija iesaka iepirkuma dokumentācijā iekļaut minimālo garantēto iepirkuma apjomu, ko pasūtītājs konkrētās preču pozīcijās līguma darbības periodā apņemas iepirkt.**

#### **4. Pārāk īsi piegādes termiņi**

**Problēmas apraksts:** Nolikumos Pasūtītāji mēdz iekļaut noteikumus par to, ka preču piegāde jāveic ļoti īsā laika termiņā (piemēram, 8 stundu laikā no pasūtījumu veikšanas brīža). Asociācijas ieskatā šāds piegādes termiņš nav samērīgs un tik īsā termiņā piegādi, iespējams, var veikt tikai lieltirgotavas, kurām noliktavas atrodas noteiktajā reģionā, kur atrodas Pasūtītājs. Ievietojot iepirkuma nolikumā šādu nosacījumu, Pasūtītāji ierobežo Pretendentu konkurenci un jau šādā veidā nosaka iespējamo pretendentu loku pēc teritoriālā sadalījuma.

Pasūtītājiem jāņem vērā, ka pēc pasūtījumu pieņemšanas piegādātājiem ir jāveic daudz dažādu darbību, lai pasūtījumu varētu nokomplektēt, sagatavot transportēšanai un piegādāt. Prasot ļoti īsus piegādes termiņus, riskē paši pasūtītāji, jo ļoti īss piegādes termiņš proporcionāli radīs dārgākas piegādes izmaksas, kas sadārdzinās pasūtītāju budžeta tēriņus, kā arī var ietekmēt piegādes servisu. Turklāt, kā jau Asociācija iepriekš norādīja, prakse liecina, ka lielākajā daļā gadījumu pasūtītāji preču pasūtījumus veic reizi mēnesī līdz ar to pasūtītājiem ir iespējams preču pasūtījumus saplānot tā, lai preču piegādi piegādātāji varētu veikt mazliet garākā laika periodā (piemēram, divu darba dienu laikā). Divas darba dienas arī būtu optimāls laika periods, lai piegādātāji spētu veikt preču komplektēšanu un piegādi uz dažādām Latvijas vietām.

**Asociācija ierosina piegādātājiem plānot preču pasūtījumu veikšanas laiku un Nolikumos un līgumu projektos iekļaut nosacījumu, ka preču piegāde ir jāveic divu darba dienu laikā no pasūtījuma veikšanas brīža (nevis dažu stundu laikā no pasūtījuma veikšanas brīža).**

#### **5. Elektroniskie iepirkumi un paralēli organizēti citi iepirkumi par tām pašām precēm**

**Problēmas apraksts:** Pēdējā laikā ir aktualizējies jautājums par konkursiem, kas tiek rīkoti elektroniskās iepirkumu sistēmas (EIS) ietvaros. Asociācijas ieskatā gadījumā, ja pasūtītājs iepērk medikamentus vai medicīnas preces caur EIS, tad tam nevajadzētu izsludināt atsevišķu konkursu par tādu pašu iepirkuma priekšmetu. Šādos konkursos mēdz atšķirties piegādātāju piedāvātās cenas un citi līguma noteikumi (piemēram, EIS ietvaros ir uzvarējis viens piegādātājs, bet citā iepirkumā – cits), līdz ar to EIS ietvaros pasūtītājam vairs nav izdevīgi iegādāties konkrētas pozīcijas, taču piegādātājs, piedaloties un uzvarot EIS iepirkumu konkursā, rēķinās ar konkrētu preču iepirkumu. Tāpat šāda rīcība arī liecina par nelietderīgu administratīvo resursu izmantošanu (viena iepirkuma priekšmeta iegādei

paralēli tiek rīkotas vairākas iepirkumu procedūras), kā arī atsevišķos gadījumos tas var liecināt par izvairīšanos no līgumcena atbilstošas procedūras piemērošanas.

**Asociācija iesaka nerīkot paralēli vairākus iepirkumus par vienu un to pašu iepirkuma priekšmetu (gan veicot iepirkuma procedūru, gan iepērkot EIS ietvaros).**

## 6. Pastāvošās problēmas kompensējamo zāļu un medicīnas preču iepirkumos

**6.1. Problēmas apraksts:** Pasūtītāji bieži valsts kompensējamo zāļu un medicīnas preču konkursu nolikumos nav paredzējuši kārtību, kādā norādāmas kompensējamo medikamentu cenas, kā arī nav noteikuši skaidrus kritērijus, pēc kuriem tiks veikta piedāvājumu vērtēšana un kādi būs preču piegādes un citi būtiski sadarbības noteikumi, līdz ar to piegādātājiem nākas patērēt daudz laika, lai izprastu pasūtītājiem vēlamu cenu norādīšanas veidu un lai izglītotu pasūtītājus par farmācijas jomas normatīvo aktu regulējumu.

Valsts kompensējamo zāļu un medicīnas preču iepirkumu nolikumos pasūtītājiem ir jānosaka noteikta kārtība, kā pretendentiem ir jānorāda kompensējamo medikamentu cenas, jāparedz normatīvajos aktos paredzētie līdzmaksājumi, to samaksas kārtība, procedūras ievērošana saistībā ar īpašajām receptēm un citi nosacījumi, ko regulē MK noteikumi Nr. 899 „Ambulatorajai ārstēšanai paredzēto zāļu un medicīnisko ierīču iegādes izdevumu kompensācijas kārtība”.

**6.2. Problēmas apraksts:** Pasūtītājiem, organizējot iepirkumus par valsts kompensējamo zāļu piegādi, *būtu jāņem vērā, kas ir tiesīgs piedāvāt konkrētos pakalpojumus vai preces* saskaņā ar Farmācijas likumu un MK 19.10.2011. noteikumiem Nr. 800 „Farmaceitiskās darbības licencēšanas noteikumi”, kur noteikts, ka, piemēram, zāļu lieltirgotavas vispārējā atļauja (licence) nedod tiesības piegādāt valsts kompensējamās zāles valsts kompensācijas sistēmas ietvaros (t.i., ja pasūtītājs nevēlas maksāt pilnu cenu). Parastos apstākļos (kad netiek rīkots publiskais iepirkums) zāļu lieltirgotavas pārdod aptiekām kompensējamās zāles, un *aptiekas* saskaņā ar MK 31.10.2006. noteikumu Nr. 899 „Ambulatorajai ārstēšanai paredzēto zāļu un medicīnisko ierīču iegādes izdevumu kompensācijas kārtība” prasībām *ir tiesīgas veikt valsts kompensējamo zāļu izplatīšanu pacientiem, organizēt recepšu pieņemšanu, uzglabāšanu un iesniegšanu Nacionālajā veselības dienestā*, ņemot vērā, ka iepriekš minētie MK noteikumi paredz, ka *līgumu par recepšu apstrādi ar Nacionālo veselības dienestu slēdz tikai aptiekas, nevis zāļu lieltirgotava*. Attiecīgi iepirkumu nolikumos iekļautā prasība, ka piedalīties var zāļu lieltirgotava, ir pretrunā ar farmācijas jomas normatīvo regulējumu.

Asociācija lūdz pasūtītājus iepirkumu nolikumos pretendentu kvalifikācijas kritērijos norādīt, ka Valsts kompensējamās zāles valsts kompensācijas sistēmas ietvaros ir tiesīgas piegādāt vienīgi aptiekas, nevis zāļu lieltirgotavas.

## **7. Medikamentu ekvivalenti (zāļu aktīvā viela nevis konkrēta ražotāja zāles)**

**Problēmas paraksts:** Zāļu un medicīnas preču iepirkumos manāma tendence, ka pasūtītāji iepirkumu tehniskajās specifikācijās izvirza prasību piegādāt tikai viena ražotāja konkrētus medikamentus, tehniskajās specifikācijās norādot konkrēta medikamenta nosaukumu, nevis vispārīgo nosaukumu (zāļu aktīvo vielu), nedodot iespēju piegādāt ekvivalentus. Šādi nosacījumi būtiski ierobežo piegādātāju konkurenci, jo ne visiem piegādātājiem ir sadarbība ar konkrēto preču ražotāju, taču ir iespējams piedāvāt cita ražotāja ekvivalentus medikamentus atbilstoši pasūtītāja norādījumiem. Līdzšinējā prakse radīja konkurenci ierobežojošus apstākļus, jo pretendents nevarēja piedalīties konkursā, kurā bija izvirzīts nosacījums - jāpiedāvā pilnīgi visas preces, starp kurām arī bija konkrētu ražotāju zāles. Arī Publisko iepirkumu likuma 17.panta desmitā daļā norādīts, ka tehniskajās specifikācijās nedrīkst iekļaut norādi uz specifisku izcelsmi, īpašu procesu, zīmolu, patentiem vai specifiskiem preču veidiem, kas noteiktiem piegādātājiem vai precēm rada priekšrocības vai noraidīšanas iemeslu, ja tas nav izšķiroši līguma priekšmeta pastāvēšanai. Ja šādu norādi iekļauj, to lieto kopā ar vārdiem "vai ekvivalents" (izņemot gadījumus, ja ārsts pacienta ārstēšanai izrakstījis recepti, norādot nevis aktīvo vielu, bet konkrētas zāles no kompensējamo zāļu saraksta).

**Asociācija iesaka zāļu iepirkumu tehniskajās specifikācijās noteikt prasību attiecībā uz aktīvo vielu, kurai jābūt zāļu sastāvā, nevis prasību attiecībā uz konkrētu medikamentu ražotāju vai iepakojuma formu un vienību skaitu iepakojumā un kā vērtēšanas kritēriju noteikt konkrētās preces vienas vienības (tabletes, ampulas u.tml.) cenu.**

**Gadījumā, ja pasūtītājam (tā pacientiem) tiešām ir nepieciešamas konkrēta ražotāja medikamenti (to pamato ārstējošā ārsta izrakstīta recepte), šādus medikamentus izdalīt kā atsevišķu iepirkuma priekšmeta daļu, lai iepirkumā būtu iespējams piedalīties arī pretendentiem, kam konkrēto ražotāju medikamenti nav pieejami.**

## **8. Iepirkumu sadalīšana atsevišķās daļās**

**Problēmas apraksts:** Praksē vērojama situācija, ka vienā iepirkumā vai iepirkuma daļā pasūtītājs prasa piedāvāt gan zāles, gan zāļu gatavošanas vielas (piemēram, spirtu), gan pašu zāļu gatavošanu, kā arī dažkārt prasa Latvijā neregistrētu zāļu piegādes. Tie ir atšķirīgi iepirkuma priekšmeti, attiecīgi atšķiras piegādātāju loks. Saskaņā ar Farmācijas likumu, MK 19.10.2011. noteikumiem Nr.800 „Farmaceutiskās darbības licencēšanas noteikumi” un MK 26.06.2007. noteikumiem Nr.416 „Zāļu izplatīšanas un kvalitātes kontroles kārtība”:

- zāļu piegādes var veikt zāļu lieltirgotava,



- zāļu pagatavošanas vielas visbiežāk ir pieejamas aptiekās, jo aptieku licencēs var būt noteikts speciālās darbības veids – zāļu gatavošana, kas savukārt nav paredzēts zāļu lieltirgotavai,
- zāļu gatavošanu var veikt tikai aptieka, nevis zāļu lieltirgotava, jo aptieku licencēs var būt noteikts speciālās darbības veids – zāļu gatavošana
- Latvijā neregistrētu zāļu piegādes veikšanai ir nepieciešama speciāla Zāļu valsts aģentūras izsniegta atļauja, un lai šo atļauju saņemtu, piegādātājam tas prasa noteiktu laiku un dažādus administratīvos pasākumus. Zāļu lieltirgotava drīkst izplatīt tikai tik zāles (skaitu un vienības), cik tas ir paredzēts atļaujā, tāpēc, pasūtītājam jāērķinās, ka tās nav parastas zāles un šo zāļu pasūtīšanas un saņemšanas procedūra ir daudz dārgāka un laikietilpīgāka.

**Asociācija iesaka sadalīt daļās zāļu piegādes, zāļu gatavošanas vielu un zāļu gatavošanas iepirkumu, jo piegādātāju loks katrai šādai daļai atšķiras.**

**Latvijā neregistrētu zāļu iepirkumu daļu izdalīt atsevišķi no kopējā iepirkuma apjoma, jo šādu zāļu piegāde ir ļoti specifiska, turklāt to iegādei ir nepieciešama speciāla Zāļu valsts aģentūras izsniegta atļauja.**

## **9. Nepamatotas prasības, lai pretendenta atrašanās vieta būtu konkrētā Latvijas pilsētā**

**Problēmas apraksts:** Pasūtītāji iepirkumos mēdz izvirzīt prasības, lai pretendents atrastos konkrētā Latvijas pilsētā arī gadījumos, kad pasūtītāji ir paredzējuši, ka piegādātājiem noslēgtā iepirkuma līguma ietvaros ir jāveic preču piegāde. Asociācija uzskata, ka norādi par pretendenta atrašanos konkrētā pilsētā iepirkuma dokumentācijā iekļaut ir nesamērīgi, jo pretendenti piedāvā zāļu piegādes iespējas uz jebkuru Latvijas pilsētu. Arī izrakstītā recepte nav šķērslis, jo pasūtītājs recepti iepriekš var atsūtīt visdažādākajos elektroniskās saziņas veidos, bet, saņemot piegādāto preci, var nodot receptes oriģinālu. Ietverot nolikumos šādu teritoriālo kritēriju pēc būtības uzvarētāji jau ir skaidri paredzami (tās aptiekas, kas ir izvietotas konkrētajā pilsētā) un pārējiem komersantiem, kuru aptiekas nav pārstāvētas šajā pilsētā, izredzes uzvarēt nav. Ņemot vērā, ka saskaņā ar MK 02.08.2011.noteikumiem Nr.610 „Aptieku un aptieku filiāļu izvietojuma kritēriji” aptieku skaits katrā pilsētā ir strikti regulēts, un tā kā pasūtītājs izvirza vēl papildus ierobežojošus kritērijus, ka pretendents ir jābūt reģistrētam vai reāli tā aptiekai jāatrodas tikai tajā pilsētā, kurā atrodas pats pasūtītājs, tad pretendentu iespējas piedalīties šādā iepirkumā ir būtiski ierobežotas.

**Asociācija rekomendē nolikumos kā pretendentu kvalifikācijas (izvēles) kritēriju nenoteikt konkrētu pretendentu atrašanās vietu tajos gadījumos, kad Pasūtītājs ir paredzējis, ka pretendents būs jāveic preču piegāde pasūtītājam.**

## **10. Preču cenu maiņas zāļu un medicīnas preču iepirkumos**

**Problēmas apraksts:** Zāļu un medicīnas preču iepirkumu specifika ir tāda, ka līguma izpildes laikā jāpiegādā daudzas dažādu preču pozīciju, līdz ar to vienā iepirkumā piegādātājiem var būt jāpārstāv vairāki desmiti zāļu ražotāju, kur katram ir savas prasības un noteikumi.

Tāpat lieli zāļu ražotāji nav gatavi pielāgoties mazajam Latvijas zāļu tirgum un garantēt nemainīgas zāļu cenas visā iepirkuma līguma darbības laikā. Lielākā daļa zāļu ražotāju zāļu cenas var mainīt tad, kad tas ir nepieciešams (zāļu izejvielu izmaksu pieauguma dēļ, ražošanas procesu modernizācijas, inovācijas, jaunu pētījumu attīstības dēļ un citu ekonomisku faktoru dēļ), tāpēc zāļu cenu izmaiņas ir tikai un vienīgi zāļu ražotāja lēmums, ko zāļu vairumtirgotājs nevar ietekmēt.

Ja preču ražotājam nav iespējams garantēt (fiksēt) preču cenas uz konkrētu laika periodu, to nav iespējams izdarīt arī piegādātājam un tādēļ ir nepamatoti uzlikt šādu prasību piegādātājiem, zinot, ka viņi reāli to nevarēs izpildīt. Pasūtītājam, veicot iepirkumu, būtu jāņem vērā, ka farmācijas izmaksas nav statiskas un tās nav ilgtermiņā prognozējamas.

**Ja tiek paredzēts slēgt ilgtermiņa līgumu (vairāk par 1 gadu), iepirkuma līguma projektā atrunāt zāļu cenu iespējamās izmaiņas, vienlaikus norādot gadījumus, kad šādas izmaiņas ir pieļaujamas, cenu pārskatīšanas biežumu, cenu izmaiņu pamatojošu dokumentu iesniegšanu, un neparedzēt sankcijas (piemēram, līgumsodu) par izmaiņām, kas radušās no piegādātāja neatkarīgu objektīvu apstākļu dēļ.**



1.pielikums

Iesniegšanai pēc pieprasījuma

## ATSAUKSME

(Vieta) (datums)

Nr.

Ar šo \_\_\_\_\_ (iestādes/uzņēmuma nosaukums), reģ. Nr. \_\_\_\_\_, apliecina, ka \_\_\_\_\_ (pretendenta nosaukums) reģ. Nr. \_\_\_\_\_ pēdējo trīs gadu laikā ir piegādājusi \_\_\_\_\_ (iestādes/uzņēmuma nosaukums) zāles un/vai medicīnas preces.

Sadarbības laikā \_\_\_\_\_ (pretendenta nosaukums) nodrošināja kvalitatīvu un savlaicīgu preču piegādi, piegādes notika saskaņā ar līgumā paredzētajiem termiņiem un noteiktajā apjomā.

Kontaktpersona: \_\_\_\_\_ (vārds, uzvārds), tālr. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (iestādes/uzņēmuma nosaukums)

\_\_\_\_\_ (paraksttiesīgās personas amata nosaukums) (paraksts)

(vārds, uzvārds)