

**Labās prakses ieteikumi  
jaunu automobiļu pirkuma un  
nomas (pilna servisa)  
iepirkumos**

# SATURS

I Ievads

II Normatīvie akti

III Automobiļu pirkums un noma, t.sk. pilna servisa noma

1. Automobiļu pirkums vai noma
2. Pasūtītāja un piegādātāja risku nodalīšana

IV Vispārīga informācija par jaunu automobiļu tirdzniecību un nomu

1. Modeļu attīstība
2. Ražošana un loģistika
3. Piegādātāji
4. Auto ražotāja pilnvarotie servisi un to sadarbības partneri
5. Garantiju veidi
6. Automobiļa plānotā lietojuma un tirgus piedāvājuma apzināšana

V Iepirkuma dokumentācijā iekļaujamā informācija

1. Finanšu piedāvājums
2. Piegādātāju brīvas konkurences ierobežojumi
3. Piedāvājuma izvēles kritērijs
4. Tehniskajā specifikācijā obligāti iekļaujamās tehniskās prasības
5. Piedāvājuma nodrošinājums jaunu automobiļu pirkumam un nomai

VI Pielikumi – dokumentu paraugi:

1. Pielikums Nr. 1 „Tehniskā specifikācijā iekļaujamo kritēriju paraugs”
2. Pielikums Nr. 2 „Finanšu piedāvājuma piemērs”
3. Pielikums Nr. 3 „Automobiļu vispārējās garantijas minimālie nosacījumi”
4. Instrukcija bojājumu klasificēšanai

## I levads

Publisko iepirkumu likuma mērķis noteikts šī likuma 2. pantā:

***“Šā likuma mērķis ir nodrošināt:***

***1) iepirkumu atklātumu;***

***2) piegādātāju brīvu konkurenci, kā arī vienlīdzīgu un taisnīgu attieksmi pret tiem;***

***3) pasūtītāja līdzekļu efektīvu izmantošanu, maksimāli samazinot tā risku.”***

Labās prakses ieteikumi jaunu automobiļu pirkuma un nomas iepirkumos ir izstrādāti ar nolūku publiskā iepirkuma pusēm veicināt likumā noteiktā mērķa sasniegšanu.

Labās prakses ieteikumi jaunu automobiļu pirkumam un nomai, t.sk. pilna servisa, turpmāk – “leteikumi”, attiecas uz M<sub>1</sub> (vieglais pasažieru automobīlis) un N<sub>1</sub> (vieglais komercautomobīlis) kategorijas transportlīdzekļiem (Ministru kabineta noteikumi Nr.1494 "Mopēdu, mehānisko transportlīdzekļu, to piekabju un sastāvdaļu atbilstības novērtēšanas noteikumi"), turpmāk – „automobīlis”.

Ieteikumu mērķis ir sniegt pasūtītājam ieskatu auto tirdzniecības un auto nomas uzņēmējdarbības specifikā, palīdzēt pasūtītājam precīzi definēt iepirkuma mērķi un priekšmetu, izvēlēties atbilstošus piedāvājuma izvēles kritērijus un piedāvāt automobiļu piegādes iepirkuma tehniskās specifikācijas paraugu un citus iepirkumu dokumentu tipveida paraugus, tādējādi veicinot ne tikai piegādātāju brīvu konkurenci, bet arī pasūtītāja rīcībā esošo līdzekļu efektīvu izmantošanu.

Ieteikumos ir pieņemts, ka jauns automobīlis ir automobīlis, kam pirmā (pirmreizējā) reģistrācija CSDD tiks veikta uz pasūtītāja vārda Latvijas Republikā.

Ieteikumiem ir rekomendējošs raksturs, tos var izmantot ikviena organizācija, neatkarīgi no tās juridiskās formas un iepērkamo automobiļu skaita.

Ieteikumos ņemti vērā aktuālie normatīvie akti. Tos ir izstrādājusi Auto Asociācija, turpmāk – „AA”, un Latvijas Auto Nomu Asociācija, turpmāk – „LANA”.

## II Normatīvie akti

1. Publisko iepirkumu likums
2. Sabiedrisko pakalpojumu sniedzēju iepirkumu likums
3. Ceļu satiksmes likums
4. Transportlīdzekļa ekspluatācijas nodokļa un uzņēmumu vieglo transportlīdzekļu nodokļa likums
5. Sauszemes transportlīdzekļu īpašnieku civiltiesiskās atbildības obligātās apdrošināšanas likums
6. Ministru kabineta 2017. gada 28. februāra noteikumi Nr.106 "Noteikumi par autotransporta līdzekļu kategorijām, kuru iepirkumos piemēro īpašas prasības, un autotransporta līdzekļu ekspluatācijas izmaksu aprēķināšanas metodiku"
7. Ministru kabineta 2009. gada 22. decembra noteikumi Nr.1494 "Mopēdu, mehānisko transportlīdzekļu, to piekabju un sastāvdaļu atbilstības novērtēšanas noteikumi"
8. Ministru kabineta 2007. gada 18. decembra noteikumi Nr.876 "Transportlīdzekļu un to numurēto agregātu tirdzniecības noteikumi"
9. Ministru kabineta 2010. gada 30. novembra noteikumi Nr.1080 "Transportlīdzekļu reģistrācijas noteikumi"
10. Ministru kabineta 2004. gada 20. jūlija noteikumi Nr.608 "Noteikumi par marķējumā un reklāmas publikācijās patērētājiem sniedzamo informāciju par jaunu vieglo automobiļu degvielas patēriņu un CO<sub>2</sub> izplūdi"
11. Ministru kabineta 2017. gada 30. maija noteikumi Nr.295 "Noteikumi par transportlīdzekļu valsts tehnisko apskati un tehnisko kontroli uz ceļiem"
12. Ministru kabineta 2004. gada 14. augusta noteikumi Nr.725 "Transportlīdzekļu pārbūves noteikumi"
13. Ministru kabineta 2012. gada 2. oktobra instrukcija Nr. 12 "Dienesta vieglo automobiļu iegādes un nomas kārtība"
14. 2010. gada 27. maija Komisijas regula (ES) Nr. 461/2010 par Līguma par Eiropas Savienības darbību 101. panta 3. punkta piemērošanu vertikālu nolīgumu un saskaņotu darbību kategorijām mehānisko transportlīdzekļu nozarē

### III Automobiļu pirkums un noma, t.sk. pilna servisa noma

#### 1. Automobiļu pirkums vai noma

Pasūtītājam ir nepieciešams strikti definēt iepirkuma mērķi un iepirkuma finansējuma modeli, t.i., automobiļi tiek iegādāti ar pasūtītāja paša finansējumu (pirkums), finanšu līzings (noma ar izpirkuma tiesībām) vai lietojums – operatīvais līzings (noma) vai pilna servisa noma.

Lai atbildētu uz jautājumu, kurš no šiem modeļiem ir izdevīgākais, pasūtītājam ir jāatbild uz 3 jautājumiem: 1. Vai ir pietiekami paša līdzekļi; 2. Vai nomas finansējuma likme ir dārgāka par pašam pasūtītājam pieejamo finansējumu; 3. Vai pasūtītājam ir resurss, kas nodarbojas vai nodarbosies ar autoparka (sākot no 3 automobiļiem) pārvaldīšanu? Negatīva atbilde uz pirmo jautājumu un vismaz vienu no nākamajiem jautājumiem nozīmē, ka pasūtītāja vienīgā pareizā izvēle būs nomas pirkums. Savukārt negatīva atbilde uz trešo jautājumu nozīmē, ka jāizskata tikai pilna servisa noma.

Automobiļa noma, t.sk. pilna servisa noma ir ļoti izdevīgs mobilitātes nodrošināšanas veids, jo ļauj maksāt tikai par to automobiļa vērtības daļu, kas tiek faktiski izmantota nomas periodā, kā arī visus ar automobiļa ekspluatāciju saistītos jautājumus saņemt kā ārpakalpojumu no piegādātāja, kas ir profesionāls autoparka uzturētājs. Lai pasūtītājs pilnā apjomā gūtu automobiļa nomas sniegtās pakalpojuma un cenas priekšrocības, ir ļoti svarīgi, lai nomas pakalpojumā ietverami pakalpojumi un riski būtu izvēlēti saprātīgi, kā arī tiktu nodrošināta brīva konkurence, kas būtiski ietekmē automobiļa cenu un jo īpaši atpirkuma vērtību perioda beigās (galvenās komponentes nomas cenai).

1. Automobiļa pirkums – pasūtītājs iegūst īpašuma tiesības uz automobili, samaksu veicot, izmantojot pasūtītāja finanšu līdzekļus.

Automobiļa pirkums ir izdevīgs, ja:

- ir pietiekami finanšu līdzekļi;
- pasūtītāja paša finanšu līdzekļi ir lētāki, kā aizņemtie.

2. Automobiļa finanšu līzings (noma ar izpirkuma tiesībām) – pasūtītājs, izmantojot līzinga kompānijas finansējuma pakalpojumu, noteiktā laikā – līzinga periodā, ikmēneša maksājumu veidā sedz visu automobiļa vērtību un līzinga termiņa beigās kļūst par automobiļa īpašnieku.

Finanšu līzings ir izdevīgs, ja:

- automobiļa plānotais lietošanas termiņš ir lielāks par 5 gadiem;
- auto atlikusī vērtība nomas beigās ir mazāka par 10% (t.i., pasūtītājs nomas termiņa laikā nomaksā gandrīz visu automobiļa vērtību), piem., gadījumos ar palielinātu nobraukumu;

- ļoti specifisks automobilis, piemēram, neatliekamā medicīniskā palīdzība, policija, glābšanas dienesti u.tml., kuru nav iespējams realizēt lietoto automobiļu tirgū vai arī tā cena būs ļoti zema;
- ir pietiekami finanšu līdzekļi.

Finanšu līzings galvenie ieguvumi:

- automobiļa uzturēšana atbilstošā tehniskā un vizuālā kārtībā ir tikai pasūtītāja izvēle;
- atbilstošs finansējuma veids smagajam komerctransportam (N2, N3 kategorija) un specifiska lietojuma automobiļiem;
- automobilis tiek iegūts īpašumā līguma perioda beigās.

**3.** Automobiļa operatīvais līzings (noma) un vai pilna servisa noma – automobilis pasūtītājam tiek nodots lietošanā uz noteiktu termiņu, izmantojot līzings kompānijas vai nomas kompānijas finansējuma pakalpojumu. Pasūtītājs apmaksā automobiļa vērtības samazinājumu, finansējuma izmaksas, kā arī izvēlētos nomas pakalpojumus, kas saistīti ar automobiļa ekspluatāciju. Pilna servisa noma ietver šādus (bet ne tikai) papildpakalpojumus - OCTA un KASKO apdrošināšana un to administrēšana, automobiļa regulārās apkopes, nodokļu un nodevu maksājumi un to administrēšana, normāla nolietojuma detaļu un remontdarbu veikšana, ziemas un vasaras riepu piešķiršana lietošanā visā nomas periodā, nesezonas riepu uzglabāšana, maršruta lapas, atskaites, 24/7 serviss u.c.

Operatīvais līzings un pilna servisa noma ir izdevīgs, ja:

- nomas termiņš ir paredzēt no 3 līdz 5 gadiem;
- nobraukums gadā ne vairāk kā 50 000 km, kopējais nobraukums ne vairāk kā 250 000 km;
- automobiļi ir vieglie pasažieru un vieglais komerc transports (ar pilnu masu līdz 3,5t) un tiem nav paredzēts specifisks lietojums (policija, glābšanas dienesti, u.tml.).

Ilgtermiņa auto noma (operatīvais līzings) un pilna servisa nomas galvenie ieguvumi:

- netiek apgrūtināta pasūtītāja bilance un naudas plūsma;
- maksa tikai par to «automobiļa daļu», kas tiek izmantota;
- nav jānodarbojas ar lietotu automašīnu pārdošanu un nav jāuzņemas tālākpārdošanas risks (automobiļa atlikušās vērtības risks);
- maksājumi ir fiksēti nomas termiņa laikā;
- maksimāli samazināti administratīvie resursi (iepirkumi, ikdienas autoparka administrēšana, grāmatvedība);
- iepirkuma līguma noslēgšanas brīdī tiek fiksēti ekspluatācijas izdevumi visam lietošanas termiņam.

## **2. Pasūtītāja un piegādātāja risku nodalīšana**

Publisko iepirkumu likuma 2. pantā noteiktais viens no likuma mērķiem nosaka “pasūtītāja līdzekļu efektīvu izmantošanu, maksimāli samazinot tā risku”.

Likuma mērķa izpratnē risku samazināšana nenozīmē visu risku pārlikšanu uz piegādātāju, jo tādā gadījumā piegādātājs visus gan paredzamos, gan neparedzamos riskus iekļaus kopējā cenā un tam vairs nebūs nekāda sakara ar “pasūtītāja līdzekļu efektīvu izmantošanu”. Pasūtītājam ir jānodala riski, kas ir paredzami pašam, bet nav paredzami piegādātājam un riskus, kas nav paredzami nevienai no pusēm. Šos riskus nav saprātīgi iekļaut iepirkumā, jo kopējā cenā iekļaujamās risku prēmijas neadekvāti sadārdzinās piedāvājumu un visticamāk vienalga nespēs nosegt iespējamās dīkstāves gadījumos, kad šādi riski nostrādās.

Riski, kurus nav saprātīgi iekļaut iepirkumā:

1. Apdrošināšana, neiekļaujot pašrisku;
2. Nesamērīgi apkopju un remontu termiņi operatīvajam un/vai pārbūvētam transportam, paredzot ievērojamas soda sankcijas

## **IV Vispārīga informācija par jaunu automobiļu tirdzniecību un nomu**

### **1. Modeļu attīstība**

Pasaulē automobiļu modeļi strauji mainās – nemitīgi tiek veikti uzlabojumi, gan tādi, kuri ir saistīti tikai ar automobiļa vizuālo noformējumu, gan tādi, kuri skar automobiļa tehnoloģisko kvalitāti. Katru gadu automobiļu ražotāji piedāvā arvien jaunus modeļus un esošo modeļu jaunas modifikācijas, kas dažkārt būtiski atšķiras no to sākotnējām versijām. Latvijā iegādāties automobiļu modeļus auto ražotāju pilnvarotie auto tirgotāji piedāvā vienlaicīgi ar to pieejamību vairumā Eiropas valstu. Tomēr, ja automobiļa modelis izlaists pirmo reizi un/vai tam ir liels globāls pieprasījums, tad pircējam Latvijā var nākties gaidīt piegādi ievērojami ilgāk kā parasti.

AA rekomendē jaunu automobiļu pirkuma un nomas iepirkumus nebalstīt uz iepriekšējo iepirkumu tehniskajām specifikācijām vai tikai uz internetā pieejamo informāciju. Internetā pieejamā informācija var nebūt aktuāla Latvijas tirgum, kā arī tai var būt tikai informatīvs raksturs, kas nekādā gadījumā nav izmantojams, piemēram, pretendenta piedāvājuma atbilstības novērtēšanai. Tikai pie ražotāju pārstāvjiem ir pieejama visprecīzākā tehniskā informācija, kas ir balstīta uz aktuālo produktu informāciju, tehnisko dokumentāciju, CoC sertifikātiem u.tml.

### **2. Ražošana un loģistika**

Automobiļi tiek ražoti vismaz 3 mēnešus, vieglais komerciālais transports (ar pilnu masu līdz 3,5 t) – 4 līdz 5 mēnešus. Papildus automobiļu piegādes termiņu pagarina arī speciālā aprīkojuma nepieciešamība. Tomēr ražošanas un piegādes termiņi var būt arī atšķirīgi no šeit minētajiem atkarībā no auto ražotāju vasaras un ziemas sezonas ietekmes uz ražošanas procesu, kā arī ekonomiskās situācijas auto nozarē Eiropā un pasaulē.

Skaitliski lielākam automobiļu iepirkumam, vai pastāvot iepriekšminētajiem apstākļiem, piegādes laiks var būt no 6 līdz 9 mēnešiem vai arī vēl ilgāks. Tomēr pastāv arī izņēmumi, piemēram, kad jaunu automobiļu iepirkums nav saistīts ar speciāli aprīkotu automobiļu piegādi un netiek iepirkti vairāk kā 5-10 automobiļi, tad normāla auto tirdzniecības uzņēmējdarbības prakse paredz automobiļu piegādi, kas var būt pat ar 2-3 nedēļu piegādes termiņu. Mēs rekomendējam pasūtītājam vienmēr apzināt tirgus iespējas un normālo praksi katram konkrētajam iepirkumam.

### **3. Piegādātāji**

Jaunu automobiļu pirkumam piegādātāji var būt tikai tie uzņēmumi, kuriem ir spēkā esoši tirdzniecības (izplatīšanas) līgumi ar automobiļu ražotāju vai importētāju un kuri piegādā automašīnas, kurām vēl nav veikta reģistrācija nevienā no valstīm un kurām paredzams, ka



pirmā (pirmreizējā) reģistrācija Latvijas Republikā tiks veikta uz pasūtītāja vārda. Gadījumos, kad piegādātājam nav noslēgts tirdzniecības (izplatīšanas) līgums ar automobiļu ražotāju vai importētāju, pasūtītājs riskē, ka nebūs izsekojama automobiļa izcelsme, nebūs iespēju iegūt tiesiski ticamu informāciju, kādam ģeogrāfiskam reģionam automobilis ir ražots, garantijas saistību spēkā esamība var radīt pārsteigumus.

Jaunu automobiļu nomas iepirkumos piegādātāji var būt uzņēmumi, kuru iepriekšējā pieredze ilgtermiņa nomas pakalpojumu sniegšanā atbilst vismaz paredzētajam nomas periodam un apjomam. Piemēram, 10 automobiļu nomas iepirkumā uz 3 gadiem, pretendents būtu jāapliecina pieredze ilgtermiņa nomas pakalpojumu sniegšanā un pašu kapitāla rādītājam bilancē jābūt pozitīvam. Savukārt, pretendenta vidējam neto apgrozījumam pēdējos 3 gados būtu jābūt vismaz divas reizes lielākam par nomas piedāvājuma summu.

#### **4. Auto ražotāja pilnvarotie servisi un to sadarbības partneri**

Katrs auto ražotājs, pilnvarojot juridisko personu noteiktā reģionā pārdot (izplatīt) tā ražotos automobiļus, vienlaicīgi var pilnvarot arī attiecīgo juridisko personu veikt attiecīgo automobiļu remontu. Saskaņā ar Komisijas regula (ES) Nr. 461/2010 „pilnvarots remontētājs” ir mehānisko transportlīdzekļu remonta un tehniskās apkopes pakalpojumu veicējs, kas darbojas mehānisko transportlīdzekļu piegādātāja izveidotā izplatīšanas sistēmā.

Lai auto ražotāja pilnvarotais serviss spētu sniegt garantētos pakalpojumus, tam ir jāizpilda virkne prasību, kuras katrs auto ražotājs nosaka individuāli, piemēram, visiem autorizētā servisa tehniskajiem darbiniekiem, ir obligāti regulāri jāpapildina zināšanas par attiecīgā automobiļa markas, modeļu, modifikāciju tehnoloģisko attīstību, servisa tehniskajam aprīkojumam ir jāatbilst auto ražotāja standartiem, visām remonta programmām ir jābūt auto ražotāja licencētām, klientu uzņemšanas un apkalpošanas kultūra ir stingri noteikta u.tml. Katra šādu prasību izpilde pieprasa būtisku finansiālu ieguldījumu, kas neliela tirgus apstākļos ne vienmēr ir iespējami. Šī iemesla dēļ auto tirgotāji Latvijas reģionos ir vienojušies ar servisiem, kas nedarbojas mehānisko transportlīdzekļu piegādātāja izveidotā izplatīšanas sistēmā, ka nepieciešamības gadījumā tie spēs nodrošināt automobiļu apkopes to garantijas periodā. Tai pat laikā šie servisi nespēs veikt remontus automobiļu ražotāja garantijas sistēmas ietvaros.

Uzskatāms, ka optimāls autorizēto servisu un/vai to sadarbības partneru pārklājums ir ne vairāk kā 70 km rādiusā ap pasūtītāja atrašanās vietu. Prasība, lai autorizēto servisu un/vai to sadarbības partneru atrašanās vieta ir tuvāk par 20 km no pasūtītāja atrašanās vietas, savukārt var radīt piegādātāju brīvas konkurences ierobežojumu.

## **5. Garantiju veidi**

Automobiļiem ir vairāku veidu garantijas, t.i., vispārējā garantija, virsbūves krāsojuma garantija un caurrūsēšanas garantija, kuras sniedz automobiļa ražotājs. Papildus garantiju jeb tā saucamo „pagarināto garantiju” var sniegt automobiļa ražotājs, importētājs vai tirgotājs. Garantijām ir laika un/vai nobraukuma ierobežojumi. Šobrīd Latvijā piegādātajiem automobiļiem izplatītākais vispārējo garantiju periods ir 2-5 gadi. Tajā pašā laikā eksistē tā saucamās „pagarinātās garantijas”, kas vispārējo garantijas periodu var pagarināt par 1-3 gadiem. Jāņem vērā, ka komerciālā transporta garantijas (ar pilnu masu līdz 3,5t) termiņš var būt īsāks par tā paša auto ražotāja pasažieru automobiļa garantiju. Pasūtītājam ir skaidri jādefinē nepieciešamais garantijas termiņš un nobraukums, kam jābūt korelācijā ar automobiļa plānoto ekspluatācijas laiku un izvēlēto remontu politiku. Ir nelietderīgi tehniskajā specifikācijā pieprasīt, piemēram, piecu gadu garantiju, iepriekš zinot, ka pasūtītāja auto parka pārvaldīšanas politika paredz autoparka nomaiņu pēc 3 gadiem.

**Pasūtītājam tehniskajā specifikācijā precīzi jānorāda garantijas noteikumu minimālās prasības un jānorāda, vai garantijas noteikumiem ir jābūt nemainīgiem visā garantijas laikā vai arī ir pieļaujams garantijas seguma samazinājums, pieaugot automobiļa vecumam (nobraukumam). Pasūtītājam tehniskajā specifikācijā nepieciešamības gadījumā skaidri jādefinē, kādiem garantijas noteikumiem ir jābūt spēkā automobiļa ekspluatācijas pirmajā, otrajā, trešajā utt. gadā. Garantijas noteikumos automobiļa ražotājs/ importētājs/ tirgotājs norāda, uz kādiem defektiem un kādos gadījumos garantija nav spēkā.**

## **6. Automobiļa plānotā lietojuma un tirgus piedāvājuma apzināšana**

Jāņem vērā, ka automobiļa cena ir tikai viens no komponentiem, kas veido izmaksas par automobili. Ir jāpievērš uzmanība konkrētā automobiļa servisa un degvielas izmaksām, automobiļa tirgus vērtībai perioda beigās, kā arī autorizēto servisu un to sadarbības partneru, kuri ir pilnvaroti veikt automobiļu apkalpošanu ražotāja garantijas termiņā, sniegto pakalpojumu pārklājumam noteiktā reģionā.

Pirms iepirkuma paziņošanas, AA rekomendē:

**6.1.** Precīzi noteikt pasūtītāja vajadzības, kuras nosacīti var iedalīt divās grupās – racionālajās un emocionālajās vajadzībās.

6.1.1. Racionālie argumenti balstās uz:

- automobiļu iegādei atvēlēto budžetu;
- automobiļu skaitu;

- automobiļu ekspluatācijā visbiežāk izmantoto ceļu segumu (asfalts, grants, meža ceļš utt.);
- paredzamo automobiļa nobraukumu gadā;
- pasažieru/kraavu apjomu;
- funkcionalitāti (bāzes modeļu aprīkojums, papildus aprīkojums);
- vides prasībām (EURO normas, CO<sub>2</sub>).

#### 6.1.2. Emocionālie argumenti:

- amatpersonas statuss;
- automobiļa reprezentatīvās funkcijas.

#### 6.2. Veikt patstāvīgu tirgus izpēti;

#### 6.3. Izmantot testa braucienus un praktiski iepazīt tirgus piedāvājumu;

#### 6.4. Šaubu gadījumā pieaicināt ekspertu.

### V Iepirkuma dokumentācijā iekļaujamā informācija

#### 1. Finanšu piedāvājums

Nemot vērā automobiļu tirdzniecības specifiku, pasūtītājam jāzina, ka ir virkne faktoru, kuri ietekmē vai var ietekmēt (palielināt) piedāvājuma cenu vai arī rada aizdomas par nepamatotu konkurences ierobežošanu, vai pat slēptu iepriekšēju vienošanos ar kādu no piegādātājiem:

- 1.1. Salīdzinoši īsi automobiļu piegādes termiņi. Laika ziņā īss, piemēram, 1 līdz 2 mēneši, piegādes termiņš var ievērojami palielināt piedāvāto automobiļa cenu;
- 1.2. Iepirkuma līguma darbības laikā ir iespējams būtisks sākotnēji noteiktā automobiļu apjoma samazinājums vai tehniskajā specifikācijā ir noteiktas plašas iepirkamo transportlīdzekļu amplitūdas. Nenoteiktās un neprognozējamās situācijās piegādātājs finansīlo risku iekļaus cenā. Piemēram, ja pasūtītājs noteicis, ka finanšu piedāvājumā pretendents ir jānorāda cena 100 automobiļiem, vienlaicīgi iepirkuma līguma projektā paredzot jebkurā brīdī samazināt automobiļu skaitu, tad pretendents finanšu piedāvājumā norādīs automobiļu cenu, iespējams, 50 automobiļiem;

#### **Slikts piemērs (1)**

*“Slēdzot līgumu, līgumslēdzēja iestāde var mainīt (palielināt vai samazināt) nomājamo transportlīdzekļu skaitu 30% (trīsdesmit) robežās atkarībā no pieejamiem budžeta līdzekļiem, summas un iesniegto piedāvājumu kopējās summas.”*

*Slikts piemērs p-tā 1.2. norādītajai situācijai par pasūtītāja plašām tiesībām samazināt līguma apjomu.*

- 1.3. Papildus aprīkojums, kuru automobiļu ražotājs nav iekļāvis bāzes modelī, un kura uzstādīšana iespējama tikai par papildu samaksu;
- 1.4. „Eksperimenti” ar automobiļu tehniskajām specifikācijām, kā arī ar Latvijas tirgum netipiskām tehniskajām prasībām, kas samazina automobiļu likviditāti sekundārajā tirgū un samazina arī automobiļa atpirkuma cenu līzīngā perioda beigās (ja automobilis iegādāts, izmantojot līzīngā kompāniju finansējumu);
- 1.5. Divi iepirkumi apvienoti vienā – automobiļu nomas pirkums apvienots ar automobiļa izpirkumu nomas perioda beigās un vērtēšanas kritērijos ir iekļauti savstarpēji konfliktējoši lielumi. Šādā gadījumā nedrīkst vienlaicīgi vērtēt nomas cenu un izpirkuma cenu, jo izpirkuma cena (atlikusī vērtība) jau ir daļa no nomas cenas. Pasūtītājam nav iespējams vienlaicīgi iegūt zemu nomas cenu un zemu izpirkuma cenu!
- 1.6. Nenoteiktība par automobiļa atgriešanu nomas līguma termiņa beigās. Viena no būtiskām nomas cenas aprēķina komponentēm ir atlikušās vērtības noteikšana. Savukārt to ietekmē divi faktori: 1. nākotnes tirgus situācija un piegādātāja iespējas šos automobiļus pārdot sekundārajā tirgū, gūstot peļņu, kas, iespējams, ļauj samazināt nomas uzcenojumu; 2. nomas portfeļos ar vairāk kā vienu auto, dažādiem auto var būt dažādi nolietojumi, tehniskie stāvokļi, Līdz ar to ir svarīgi, lai pie piegādātāja līguma beigās nonāktu visi šie automobiļi un tie ar mazāku vērtības kritumu, kompensētu tos kam ir lielāks nolietojums un vērtības kritums;

#### **Slikts piemērs (2)**

*„Trīs mēnešus pirms nomas līguma darbības termiņa beigām Nomniekam ir tiesības informēt Iznomātāju par nodomu iegādāties nomātos automobiļus (vienu vai vairākus). Saņemot Nomnieka paziņojumu par nodomu iegādāties nomātos automobiļus, Iznomātājs 10 (desmit) darba dienu laikā bez papildus samaksas veic katra iznomātā automobiļa novērtēšanu un nosaka katra automobiļu cenu, nosūtot to rakstiski Nomniekam. Iznomātāja noteiktā automobiļa cena nedrīkst būt augstāka par šī līguma 1.1. punktā norādīto automobiļa atlikušo vērtību.”.*

*Slikts piemērs p-tā 1.6. norādītajai situācijai par pasūtītāja brīvām tiesībām noteikt nomāto automobiļu skaitu, ko tas iegādāsies nomas perioda beigās.*

## **2. Piegādātāju brīvas konkurences ierobežojumi**

Latvijā ir vairāk nekā 30 jaunu automobiļu tirdzniecības uzņēmumi, kuri pārstāv teju 50 auto zīmolus. Vienlīdzīga un taisnīga attieksme pret pretendentiem netiek nodrošināta jebkurā no šādiem gadījumiem:

- 2.1. Automobiļa tehniskie parametri tehniskajā specifikācijā neatbilst noteiktajai automobiļa klasei;
- 2.2. Noteikti savstarpēji izslēdzoši automobiļa parametri, piemēram, dzinēja darba tilpums (cm<sup>3</sup>) un dzinēja jauda (kW/Zs);
- 2.3. Izvēlētie tehniskie parametri nav objektīvi salīdzināmi un izvērtējami;

- 2.4. Izvēlētie tehniskie parametri ir noteikti ar ļoti šauru intervālu, par labu konkrētai automobiļu markai;
  - 2.5. Piegādes termiņi ir neatbilstoši vispārējai automobiļu piegādes loģistikai, tā brīža tirgus situācijai, iepirkuma priekšmeta specifikācijai un apjomam;
  - 2.6. Nenoteikts piegādājamo un/vai izpērkamo automobiļu skaits;
  - 2.7. Atklāti ierobežojošas kaitīgo izmešu robežas;
  - 2.8. Tehniskajā specifikācijā noteikts kāda mezgla vai sistēmas tehniskais risinājums, vai speciāla funkcija, kas ir raksturīgs tikai konkrētam auto ražotājam;
  - 2.9. Atpirkumu saistības jebkurā brīdī saskaņā ar finansējuma grafiku;
  - 2.10. Neadekvāta atbildība par līguma saistību neizpildi – soda naudas, automobiļu maiņa u.c. Automobiļu ražošana un piegāde ir ļoti komplicēts process, kas ir atkarīgs no neskaitāmiem faktoriem, tādiem kā – modeļu maiņas, sezonālitate, kvalitātes kontrole, laboratoriskā testēšana atbilstības noteikšanai, globāls piegādātāju tīkls, arodbiedrības, dabas stihijas un vēl daudz kā cita. Šo iemeslu dēļ ražotājam ir ļoti sarežģīti vienmēr paredzēt precīzu izgatavošanas laiku. Var būt situācijas, kad piegāde var kavēties daudzu iemeslu dēļ un šādās situācijās labā biznesa prakse paredz informēt klientu (pasūtītāju) un vienoties par piegādes termiņa pagarinājumu. Termiņi var būt dažādi gan nedēļās, gan dažos mēnešos mērāmi. Soda naudām ir jābūt samērīgām attiecībā pret piegādājamo auto skaitu, specifikāciju, termiņa kavējumu, utt.;
- Auto diagnostika un tam sekojošs remonts ir vairāku secīgu operāciju kopums, kuru laikā tiek atjaunota visu iesaistīto detaļu un mezglu darbība virzienā no lētākā uz dārgāko. Dažreiz defekta novēršana var prasīt ilgāku laiku un vairāk kā vienu servisa vizīti, bet dažreiz lietotājam šķietami viena defekta atkārtošanās var izrādīties atšķirīgi defekti. Automobilis ir ļoti sarežģīta iekārta un, pasūtītāja vēlme paredzēt nesamērīgas soda sankcijas par līguma nosacījumu neizpildi, var nozīmēt cenas sadārdzinājumu vai konkurences ierobežojumu.
- 2.11. Jebkurš cits tehniskais parametrs, nosacījums vai to kopums, kas sašaurina pretendentu skaitu zem minimāli pieņemamā.

**Piegādātāju brīva konkurence, vienlīdzīga un taisnīga attieksme tiek nodrošināta, ja tehniskās specifikācijas parametriem atbilst vismaz 3-5 no dažādu auto ražotāju Latvijas tirgū piedāvājumiem modeļiem.**

**Slikts piemērs (3)**

„Motora darba tilpums: Ne mazāk par 1900 cm<sup>3</sup>

Motora jauda Zs: Ne mazāk kā 130 Zs”

#### **Slikts piemērs (4)**

„Automobiļa kopējais garums	no 5200 mm līdz 5300 mm
Automobiļa kopējais platums (ieskaitot atpakaļskata spoguļus)	no 2200 mm līdz 2300 mm
Automobiļa kopējais platums (neieskaitot atpakaļskata spoguļus)	no 1900 mm līdz 2000 mm
Automobiļa augstums	no 1950 mm līdz 2000 mm
Automobiļa riteņu garenbāze	no 3300 mm līdz 3400 mm
Automobiļa ietilpība	ne mazāk kā 6.5 m <sup>3</sup>
Kravas telpas ietilpība	ne mazāk kā 5 m <sup>3</sup>
Automobiļa klīrenss	ne mazāk kā 200 mm
Pilnā masa	ne vairāk kā 3200 kg”

#### **Slikts piemērs (5)**

“Obligātais aprīkojums: Aizsardzības sistēma IPS, ABS un EBD, ESP, EBA un TCS.”

#### **Slikts piemērs (6)**

“Mazā klase (Toyota Yaris, VW Polo, Ford Fiesta vai ekvivalents)”

“Kompaktklase (Toyota Corolla, VW Golf, Ford Focus vai ekvivalents)”

“Vidējā klase (Toyota Avensis, VW Passat, Ford Mondeo vai ekvivalents)”

*Slikts piemērs p-tā 2. norādītajai situācijai par savstarpēji izslēdzošiem parametriem, piemotora darba tilpums un jauda, vai ģeometrisko parametru minimālās un maksimālās vērtības ļoti šaurās robežās, vai zīmoliem specifisku abreviatūru lietošana, vai konkrētu marku, modeļu nosaukšana.*

### **3. Piedāvājuma izvēles kritērijs**

Piedāvājuma izvēles kritērijam ir jābūt tādām, kas ļauj piedāvājumus salīdzināt visobjektīvāk, liek piegādātājam uzņemties atbildību par iesniegtā piedāvājuma atbilstību, neparedz vērtēt deklaratīvus apgalvojumus, nav manipulatīvs. Sarežģītu formulu izmantošana paredz plašas iespējas dažādu kritēriju vērtēšanai, bet tai pašā laikā arī manipulācijām ar to svāriem, tādējādi pārvēršot piedāvājuma gatavošanu par ruletes spēli.

Pasūtītājam izvēloties saimnieciski visizdevīgākā piedāvājuma vērtēšanas kritērijus nav pieļaujams vērtējumā ar punktiem iekļaut kritērijus, kuri paredz a/m papildu aprīkojumu, kritērijus kuru aptuvenā vērtība nav nosakāma un pierādāma, tos kritērijus, kuru vērtība ir precīzi aprēķināma un tādēļ, izsakāma naudā un iekļaujama piedāvājuma cenā, kā arī tos kritērijus, kas jau ir iekļauti citu kritēriju vērtības noteikšanā. Par tādiem ir uzskatāmi, piemēram:

- A/m piegādes laiks (tehniskā specifikācijā norādīts maksimālais termiņš)
- A/m atpirkuma cena nomas perioda beigās (jau iekļauts nomas cenā)
- Degvielas patēriņš vai CO<sub>2</sub> izmešu apjoms (izteikt EUR un iekļaut cenā)
- A/m apkopju un remonta izmaksas (iekļaut cenā)
- A/m pieņemšanas, tāmes sagatavošanas un remonta veikšanas laiks (tehniskā specifikācijā norādīts maksimālais termiņš)

- Aizstājēju a/m pieejamība (tehniskā specifikācijā norādītas minimālās prasības)
- Attālums no pasūtītāja līdz servisam (tehniskā specifikācijā norādītas minimālās prasības)
- Maksa par virs līguma limita nobrauktajiem km līguma darbības laikā (tehniskā specifikācijā norādīta maksimālā maksa),
- Pagarinātā garantija (tehniskā specifikācijā norādīts minimālais termiņš)

**Rekomendējam pasūtītājam jaunu automobiļu pirkumam un nomai iepirkumā noteikt piedāvājuma izvēles kritēriju – saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums, vērtējot tikai dzīves cikla kopējās izmaksas un visas ar piegādi un lietošanu saistītās prasības definēt un iekļaut tehniskajā specifikācijā.** Finanšu piedāvājumā automobiļu iegādes iepirkumā pretendents summēs šādas izmaksas, kas ir izteiktas EUR:

- automobiļa cena (iekļaujot visus nodokļus un nodevas u.c. netiešos izdevumus);
- degvielas patēriņš visam automobiļa ekspluatācijas periodam vai arī automobiļa darbmūža ekspluatācijas izmaksas (CO<sub>2</sub>, EURO 5, degviela), kas tiek izteikts EUR. Degvielas patēriņa gadījumā pasūtītājs norāda degvielas cenu EUR/l, ko pretendenti izmanto summāro izmaksu aprēķinā;
- apkopju, remontu izmaksas visam automobiļa ekspluatācijas periodam. Pasūtītājs iepirkuma dokumentos un iepirkuma līgumā paredz minēto pakalpojumu nosacījumus. Remonta izmaksu noteikšanai, pasūtītājs definē remontu “grozu” (remontus, kas veidos lielāko daļu no izmaksām) vai arī nosaka pasūtītājam visas remontu izmaksas iekļaut fiksētā mēneša maksājumā. Šo galvenokārt izmanto nomas iepirkumā;
- ja ir nepieciešamība – līdzvērtīga maiņas automobiļa izmaksas. Šo galvenokārt izmanto nomas iepirkumā.

Automobiļa pilna servisa nomas iepirkumā pretendents summēs šādas prasības:

- nomas maksa mēnesī par vienu tehniskajā piedāvājumā norādīto automobili;
- nomas maksa mēnesī par visiem tehniskajos piedāvājumos norādītajiem automobiļiem;
- nomas maksa visā nomas periodā par visiem tehniskajos piedāvājumos norādītajiem automobiļiem.

Pārējie pakalpojumi, kurus pasūtītājs nomas gadījumā vēlēties iepirkt, tiks norādīti iepirkuma nolikumā, tehniskajā specifikācijā un iepirkuma līgumā ar norādi, ka nomas maksā ir jābūt ietvertiem nepieciešamajiem pakalpojumiem, piemēram:

- automobiļa OCTA, KASKO apdrošināšana;
- apdrošināšanas gadījumu administrēšana;

- par automobiļa ekspluatāciju, reģistrāciju un ikgadējo tehnisko apskati samaksātie nodokļi, nodevas un citi maksājumi;
- tehniskās apkopes, normāla nolietojuma remontdarbu (visi nepieciešamie remontdarbi, kuru cēlonis ir automobiļa vai tā daļu nolietojums un (vai) defekti automobiļa pareizas ekspluatācijas rezultātā), rezerves daļu un normatīvajos aktos par ceļu satiksmi noteikto automobiļa riepu nodrošinājums;
- automobiļa iznomātāja palīdzības uz ceļa un maiņas automobiļa nodrošinājums;
- riepas, to glabāšanas un maiņas izmaksas;
- diennakts palīdzības dienests;
- maršruta un degvielas atskaišu sagatavošana
- datu uzturēšana.

### Ļoti slikts piemērs (7)

„Saimnieciskā izdevīguma kritēriji:

Kritērijs	Piešķirami punkti
<b>1. Komerciālie kritēriji:</b>	
1.1. Piedāvāto transporta līdzekļu cena (cenā jāiekļauj visi ar preču piegādi saistītie izdevumi, tajā skaitā transporta līdzekļu piegādes, transporta līdzekļu reģistrācijas un garantijas pakalpojumu izdevumi)	Max 70
1.2. Transporta līdzekļu piegādes termiņš	Max 10
<b>2. Tehniskie kritēriji:</b>	
2.1. Garantijas termiņš	Max 10
2.2. Motora jauda	Max 3
2.3. Motora griezes moments	Max 3
2.4. CO2 izmešu apjoms	Max 3
<b>3. Pārējie kritēriji:</b>	
3.1. CSDD pamatpārbaužu statistika	Max 1

*Slikts piemērs p-tā 3. norādītajai situācijai par tādu kritēriju vērtēšanu, kas būtu iekļaujami tehniskajā specifikācijā, piem, piegādes termiņš, motora jauda, griezes moments, vai arī tādu kritēriju iekļaušana, kas būtu aprēķināmi kā dzīves cikla izmaksas un pieskaitāmi pie transportlīdzekļu cenām.*

#### 4. Tehniskajā specifikācijā obligāti iekļaujamās tehniskās prasības

Tehniskajā specifikācijā AA iesaka obligāti iekļaut šādas automobiļa tehniskās prasības, neatkarīgi no automobiļa klases (uzskaitījums ir izsmeļošs un paredzēts gadījumam, kad pasūtītājs ir noteicis piedāvājuma izvēles kritēriju – saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums):

- 4.1. Automašīnas klase saskaņā ar „Automobiļu klasifikatoru”;
- 4.2. Degvielas veids;
- 4.3. Virsbūves tips;
- 4.4. Automobiļa garums;
- 4.5. Atsevišķos gadījumos, ja nepieciešamība ir pamatojama – bagāžas nodalījuma ietilpība;



- 4.6. Dzinēja jauda;
- 4.7. Dzinēja tilpums (tikai pasūtītājiem, kuri ir uzņēmumu vieglo transportlīdzekļu nodokļa maksātāji un motora tilpuma robežvērtība ir paredzēta, lai iekļautos zemākā UVTN maksājumā);
- 4.8. Piedziņas veids;
- 4.9. Pārnesumkārbas veids (AT/MT);
- 4.10. Garantijas termiņi (laika garantija/ nobraukuma garantija). Pretendentiem ir jāiesniedz garantijas noteikumi latviešu valodā;
- 4.11. Garantijas nosacījumi (segums);
- 4.12. Enerģijas vai degvielas patēriņš;
- 4.13. Tikai automobiļu nomas (pilna servisa) gadījumā - maksai par katru kilometru virs paredzētā nobraukuma ir jābūt vienāda ar attiecīgā automobiļa nomas maksu mēnesī dalītu ar paredzēto mēneša nobraukumu;
- 4.14. Ja ir nepieciešamība – papildu aprīkojums.

Tehniskajā specifikācijā papildus var iekļaut šādas automobiļa tehniskās prasības attiecībā uz vides aizsardzību:

- 4.15. Videi kaitīgo izmešu daudzums CO<sub>2</sub> (g/km). Pretendentiem var lūgt iesniegt atbilstības apliecinājumu;
- 4.16. Atbilstība reģistrācijai dalībai ceļu satiksmē vai aktuālajām Euro izmešu normām (NO<sub>x</sub>, NMHC, PM). Pretendentiem ir jāiesniedz automašīnas tehniskā dokumentācija, kur šī informācija ir norādīta.

**Tehniskajā specifikācijā nav saprātīgi iekļaut prasības informācijai, ko ES normatīvi neparedz kā automobiļu izcelsmes dokumentācijā obligāti norādāmu.**

Mēs rekomendējam tehniskajā dokumentācijā norādīt tikai tādas tehniskās prasības, par kuru atbilstību ir iespējams pārliecināties publiski pieejamos informācijas avotos. Par vienu no šādiem piemēriem M1, N1 kategorijas automobiļiem ir uzskatāma prasība pēc noteikta klīrensa - tas netiek norādīts COC sertifikātā, vairums ražotāju to nenorāda arī savā produktu informācijā. Lai noteiktu automobiļa apvidus pārvarēšanas spējas, tiek izmantoti 5 ģeometriskie parametri, no kuriem veseli 3 raksturo klīrensu, kā arī vēl citi parametri. Lai noteiktu automobiļa apvidus pārvarēšanas spējas mēs rekomendējam pasūtītājam tehniskajā dokumentācijā noteikt, ka automobilim ir jāatbilst M1G, N1G kategorijām.

## **5. Piedāvājuma un līguma izpildes nodrošinājums jaunu automobiļu piegādes un nomas iepirkumos**

Piedāvājuma un līguma izpildes nodrošinājums samazina pasūtītāja riskus, bet jāņem vērā, ka maksa par šo risku samazināšanu tiks iekļauta kopējā piedāvājuma cenā, ko attiecīgi apmaksās pats pasūtītājs. Lai šādas izmaksas būtu pamatotas un samērīgas, pasūtītājam ir jāizvērtē ar iepirkuma neizpildi saistītie riski un jāsamēro ar prasību par nodrošinājuma.

Lūdzu sīkāk skatīt Latvijas Komerčbanku asociācijas un Latvijas Apdrošinātāju asociācijas skaidrojumu par nodrošinājumiem iepirkumos <https://www.iub.gov.lv/lv/node/495>.

## **VI Pielikumi – dokumentu paraugi**

Pielikums Nr. 1 „Tehniskā specifikācijā iekļaujamo kritēriju paraugs”

Pielikums Nr. 2 „Finanšu piedāvājuma piemērs”

Pielikums Nr. 3 „Automobiļu vispārējās garantijas minimālie nosacījumi”

Pielikums Nr. 4 “Instrukcija bojājumu klasificēšanai”