

## **Kas ir piegādātājs un pasūtītājs pārtikas produktu iepirkumos?**

Publisko iepirkumu likuma (turpmāk – PIL) izpratnē piegādātājs<sup>1</sup> ir fiziska vai juridiska persona, šādu personu apvienība jebkurā to kombinācijā, kas attiecīgi piedāvā tirgū piegādāt preces. PIL aizliedz pasūtītājiem izvirzīt piegādātājiem prasību pēc konkrētas juridiskas formas uz pieteikumu vai piedāvājumu iesniegšanas brīdi, līdz ar to iepirkumos var piedalīties ne tikai zemnieku saimniecības, sabiedrības ar ierobežotu atbildību, loģistikas uzņēmumi, bet arī zemnieki, individuālā darba veicēji, kas spēj izpildīt pasūtītāja izvirzītās prasības.

Pārtikas produktu iepirkumos piegādātājs (pretendents, uzņēmējs) var būt:

- lauksaimniecības produktu audzētājs,
- pārtikas produktu ražotājs,
- tirgotājs – vairumtirdzniecības bāzes.

Pasūtītāji pārtikas produktu iepirkumos var būt:

- slimnīcas,
- sociālās aprūpes centri,
- izglītības iestādes,
- valsts iekšlietu un aizsardzības struktūrvienības u.c.

Tā kā pārtikas produktu iepirkumos galvenais mērķis ir nodrošināt konkrēto patērētāju grupu ar pilnvērtīgu, sabalansētu un kvalitatīvu uzturu atbilstoši fizioloģiskajām īpašībām un vajadzībām, pasūtītājam ir būtiski definēt savas vajadzības, proti, noteikt nepieciešamo pārtikas produktu klāstu, apjomu un kvalitāti.

### **Kas ir raksturīgs pārtikas iepirkumam?**

Šāda veida iepirkumiem raksturīgas regulāras plaša sortimenta augstas kvalitātes produktu piegādes, kurās līgumu termiņš un līgumcena jānosaka pamatojoties uz PIL 9.panta devīto daļu, proti, apjoms jānosaka laika periodam, kas nav īsāks par 12 mēnešiem.

### **Kā piesaistīt vairāk uzņēmēju publiskajos iepirkumos?**

Ņemot vērā, ka pasūtītājam nepieciešams ļoti plašs pārtikas produktu klāsts, kurā ir ietverti produkti ar dažādu izcelsmi, iepakojumu, realizācijas laiku, transportēšanas nosacījumiem, ne visi piegādātāji spēj nodrošināt visu sortimentu

---

<sup>1</sup> Publisko iepirkumu likuma 1.panta 11.punkts.

pilnā apmērā atbilstoši pasūtītāja vajadzībām. Visvienkāršākais veids, kā panākt pretim uzņēmējam, ir iepirkuma ietvaros sadalīt lielos līgumus mazākos apjomos vai sadalīt līgumus ģeogrāfiskās zonās viena iepirkuma ietvaros.

Turpmāk tiks aplūkotas iepirkuma priekšmeta dalījuma daļās pēc pārtikas produktu veidiem iespējas un nozīme.

### **Kas ir „daļa” pārtikas preču iepirkumos?**

PIL ļauj pasūtītājam nepieciešamo pārtikas preču klāstu sadalīt daļās, vadoties no iepirkumā iekļautajiem produktu veidiem un/vai piegādes vietas. Iepirkumā dalījums daļās pēc produkta veidiem ļauj pārtikas produktu piegādātājam iesniegt savus piedāvājumus vienā vai vairākās iepirkumu daļās, kurās iekļautais produktu klāsts ir konkrētā pārtikas produktu ražotāja/tirgotāja šaurā specializācija. Pamatojoties uz to, ka pārtikas iepirkuma priekšmeta sadalīšana daļās vai apvienošana ir saistīta ar pašu iepirkuma priekšmetu aprakstu – tehniskajām specifikācijām, dalījums daļās ir jāveic, ņemot vērā PIL 17.panta pirmās daļas tiesiskais regulējums, kas paredz, ka tehniskās specifikācijas nodrošina vienādas iespējas visiem pretendentiem un nerada nepamatotus ierobežojumus konkurencei iepirkuma procedūrā.

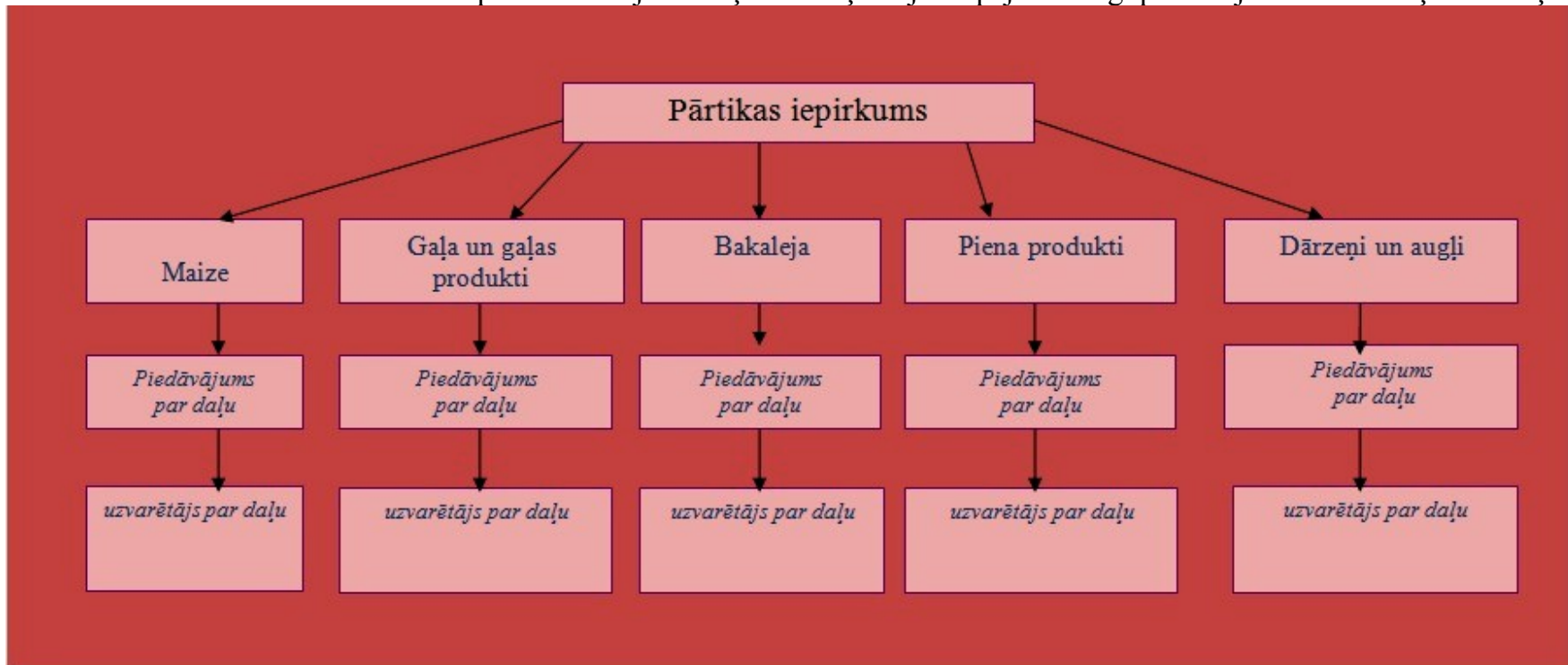
PIL neregulē kārtību, kādā līguma (iepirkuma) priekšmets tiek sadalīts daļās, tomēr PIL 9.pants vispārīgi regulē jautājumus par līgumcenas noteikšanu, arī gadījumos, kad līgumi tiek slēgti par katru daļu atsevišķi, t.i., saskaņā ar PIL 9.panta septīto daļu, ja paredz iepirkt līdzīgas preces, vienlaikus slēdzot vairākus publiskos piegādes līgumus tā, ka tie ir līgumi pa daļām, līgumcenu nosaka kā visu daļu kopējo summu. Minētā kārtība vienlaicīgi nenozīmē pasūtītāja pilnīgu rīcības brīvību, apvienojot līdzīgas preces vienā iepirkuma līgumā.

PIL izpratnē „daļa” ir tāda daļa no preču sortimenta un/vai apjoma (piemēram, sulas, konservi, saldētā produkcija, gaļa un gaļas izstrādājumi), kam raksturīgas noteiktas (līdzīgas) uzglabāšanas (piemēram, temperatūras amplitūda) vai piegādes (piemēram, transporta veids – ar/bez saldējamām kamerām) īpatnības un ko var piedāvāt noteikts uzņēmēju loks (piemēram, dārzenu audzētāji, piena ražotāji, utt.), vienlaikus nodrošinot konkurenci savā starpā.

Ņemot vērā, ka tehniskajā specifikācijā iekļauto pārtikas produktu grupu uzglabāšanas, piegādes un transportēšanas nosacījumi būtiski atšķiras, tas nozīmē to, ka, lai viens piegādātājs nodrošinātu visu pārtikas grupu piegādi pasūtītājam, tam ir jābūt dažādām minēto preču grupu uzglabāšanai un transportēšanai nepieciešamajām iekārtām un ierīcēm, ko praktiski var nodrošināt tikai pārtikas produktu vairumtirgotāji, jo konkrētu produktu ražotājiem (piemēram, piena vai gaļas produktu pārstrādes uzņēmumiem) ir tikai to ražoto un/vai izplatīto produktu izplatīšanai nepieciešamās iekārtas un ierīces.

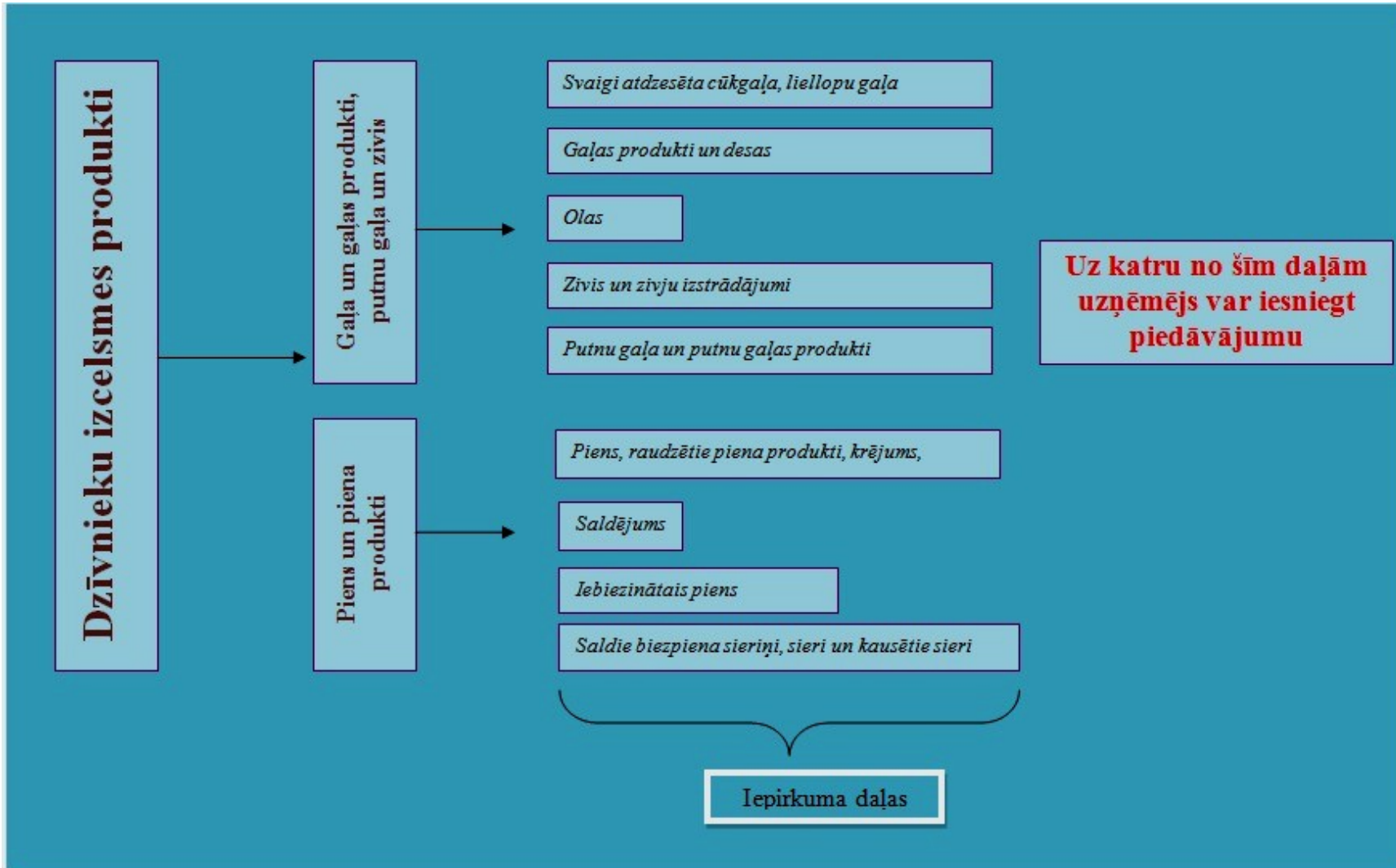
**Tādējādi iepirkumā daļā iekļauj visus produktus, ko ražo/iegādā noteikts ražotāju/iegādātāju loks, starp kuriem ir nodrošināta konkurence, bet neiekļauj produktus, kas kādam attiecīgā tirgus segmenta ražotājam/iegādātājam liedz iespēju iesniegt piedāvājumu šajā iepirkuma daļā (skat. 1.attēlu).**

1.attēls. Pārtikas iepirkuma dalījums daļās un uzņēmēju iespēja iesniegt piedāvājumus katrā daļā atsevišķi.

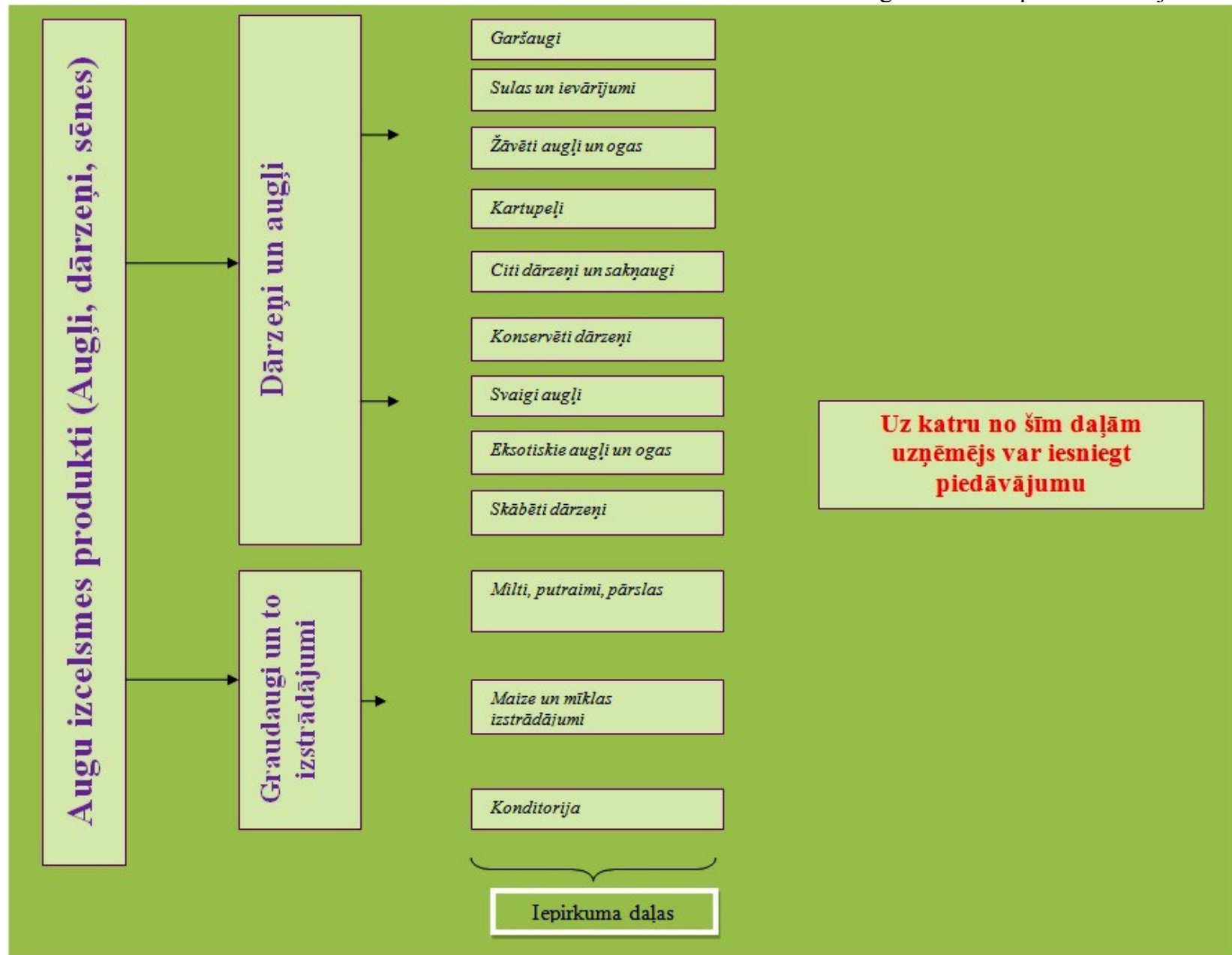


Dzīvnieku izcelsmes produktu dalījumu daļās var aplūkot 2.attēlā. Vēlamies norādīt, ka daļā „Putnu gaļa un putnu gaļas produkti” varētu iekļaut arī daļu „olas”, ja tirgus izpētes rezultātā secinām, ka visi putnu gaļas produktu ražotāji var piegādāt arī olas. Savukārt, piemēram, ja daļā „Gaļa un gaļas produkti” iekļauj „zivis” - konkurence iespējama tikai starp tirgotājiem, jo neviens gaļas pārstrādes kombināts nevar piedāvāt zivis, bet daļā „piens un piena produkti” nevar iekļaut daļu „iebiezinātais piens”, jo tādējādi daļā iekļautais produkts sašaurina uzņēmēju konkurenci konkrētajā daļā līdz vienam ražotājam. Nosakot daļā iekļauto produktu klāstu, kas ierobežo konkurenci, pasūtītājs pārkāpj Publisko iepirkumu likuma mērķi par vienlīdzīgas attieksmi pret visiem iepirkumā iesaistītajiem uzņēmējiem un brīvas konkurences nodrošināšanu.

2.attēls. Dzīvnieku izcelsmes produktu dalījums daļās.

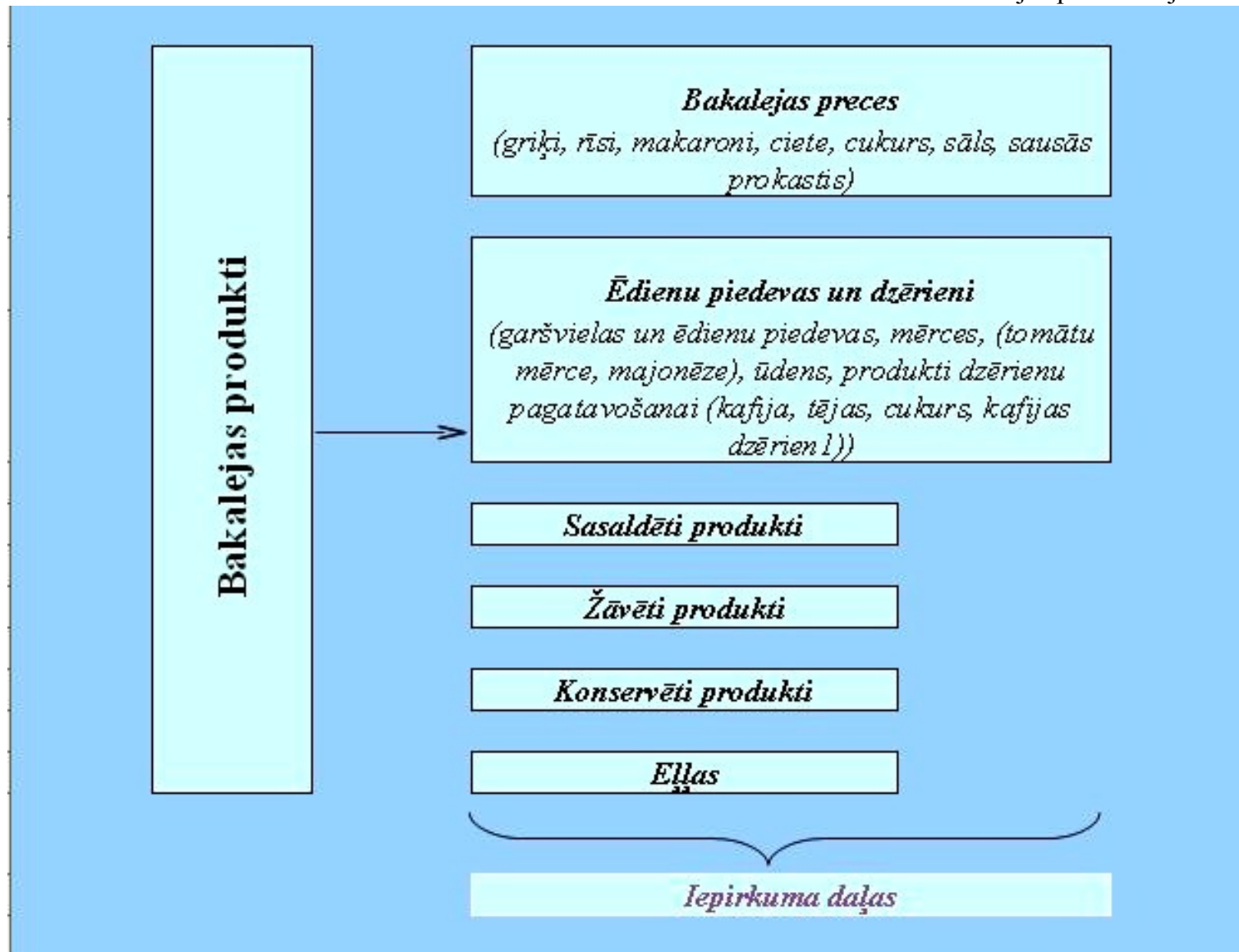


3.attēls Augu izcelsmes produktu dalījums daļās.



No pārtikas produktu dalījuma daļās, kas redzams 2. un 3.attēlā, secinām, ka katrā daļā ir iekļauti produkti, kurus var piegādāt gan vairumtirgotāji, iesniedzot piedāvājumu katrā daļā vai konkrētā vienā daļā pēc izvēles, gan šaurs noteiktu produktu ražotāju loks – gaļas (lopu audzētāji, kautuves) un gaļas produktu ražotāji (gaļas kombināti, kautuves), piena produktu ražotāji (kombināti, privātie piena tirgotāji), lielie dārzeņu audzētāji un atsevišķi kartupeļu audzētāji, sulu un ievārījumu ražotāji vai tirgotāji. Turklāt, ja kādi dārzeņi tiek iepirkti lielākā apjomā nekā pārējie dārzeņi, ņemot vērā arī esošo situāciju tirgū, šo dārzeņi var izdalīt atsevišķā daļā, kā, piemēram, 3.attēlā ir izdalīta atsevišķa daļa „Kartupeļi”, jo šie dārzeņi tiek iepirkti lielākā apjomā nekā pārējie dārzeņi. Vienlaikus, veicot šādu dalījumu daļās, jāizvērtē, vai līguma ietvaros pērkamais apjoms ir tik liels, lai tas būtu interesants arī kartupeļu audzētājiem vai dārzeņu audzētājiem, kas audzē visas dārzeņu kultūras.

4.attēls. Bakalejas preču dalījums daļās.

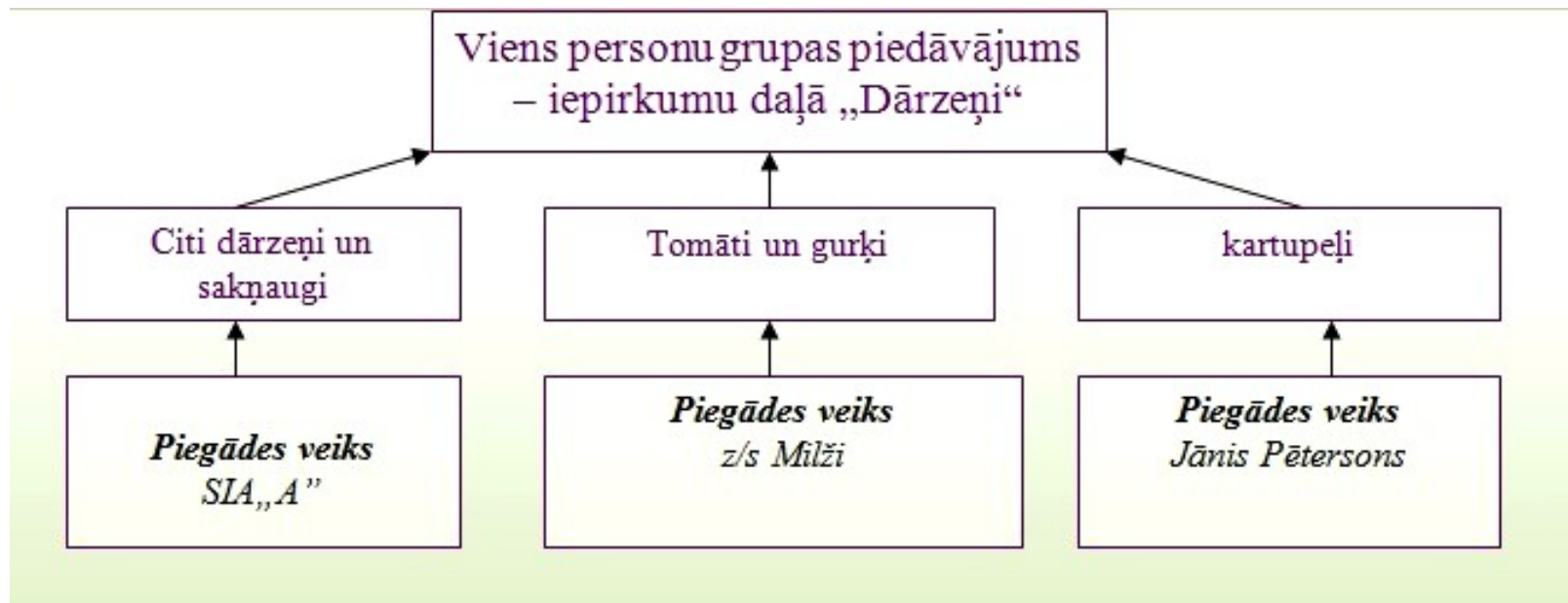


Šajā attēlā redzam, ka bakalejas preču iegādei arī var būt sīkāks dalījums daļās, ja nepieciešamie apjomi ir ļoti lieli. Tomēr, redzot pasūtītāju līdzšinējo praksi iepirkumu dokumentu izstrādē, secinām, ka vairumā gadījumu bakalejas preces netiek sīkāk dalītas, jo potenciālais pretendentu loks šai daļai ir vairumtirgotāji. Turklāt atsevišķas produktu grupas, kurās pērkamais preču apjoms ir neliels, tiek iekļautas daļā „bakalejas preces”, jo mazā apjoma dēļ nav lietderīgi tās izdalīt atsevišķi. Kā piemēru var minēt daļu „Eksotiskie augļi un ogas”, „Žāvēti augļi un ogas”, „Konservēti augļi un dārzeņi”, u.c., ko pievieno daļai „bakalejas preces”.

To, cik sīks ir šis dalījums daļās viena iepirkuma ietvaros, izvēlas pasūtītājs, atbilstoši preču klāstam un apjomiem. Taču nedrīkst aizmirst, ka dažkārt sīkam dalījumam daļās nav ekonomiska pamatojuma, t.i., pasūtītājam nav finansiāli izdevīgi administrēt daudzus mazus līgumus. Pasūtītājam, sastādot tehniskās specifikācijas prasības, t.sk. izvirzot nosacījumus attiecībā uz iepirkuma dalīšanu daļās, ir jāņem vērā objektīvi apstākļi, arī situācija konkrētajā tirgū un jāizvērtē plānotā pārtikas produktu iepirkuma sadalījuma daļās lietderīgums.

Piegādātāju piedalīšanos pārtikas konkursos bieži vien ierobežo apstākļi, ka publisko iepirkumu līgumi ir ļoti lieli (slimnīcu vai valsts iekšlietu un aizsardzības struktūrvienību iepirkumos) apjomu ziņā vai var būt pārāk lieli produktu sortimenta ziņā mazākiem piegādātājiem. Viena no piegādātāju iespējām, lai piedalītos šādos konkursos, ir apvienoties un izveidot personu grupas (konsorcijus) saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 11.panta trešo daļu. Turklāt maza uzņēmuma stratēģija varētu būt apvienoties ar atšķirīgiem uzņēmumiem, kuriem ir citāds darbības profils – ražo citus pārtikas produktus. Piemēram, gadījumā, kad vienā iepirkuma daļā „Kartupeļi, sakņaugi un dārzeņi” piedāvājumu var iesniegt uzņēmējs (zemnieks vai zemnieku saimniecība, SIA), kas audzē visus minētos dārzeņus vai arī tirgotājs (kam ir ļoti plašs dārzeņu klāsts). Šādā situācijā vairākiem atsevišķu dārzeņu audzētājiem ir iespēja apvienoties piegādātāju apvienībā un iesniegt vienu kopīgu piedāvājumu par visiem iepirkuma daļā minētajiem produktiem, tādējādi veicināt konkurenci un piedāvāt zemāku cenu šajā iepirkuma daļā salīdzinājumā ar tirgotājiem.





Vēlamies norādīt, ka dalījums daļās nenozīmē, ka var sludināt vairākus atsevišķus iepirkumus. Iepirkuma dokumentācijā, sniedzot iepirkuma priekšmeta aprakstu, iespējams atrunāt kādas un cik ir daļas, par kurām var iesniegt atsevišķus piedāvājumus un var slēgt iepirkuma līgumus par atsevišķām daļām.

### **Kāpēc pārtikas produktus dala daļās?**

Organizējot iepirkumu un gatavojot iepirkuma dokumentāciju, liela nozīme pasūtītāja veiktajai tirgus izpētei, kuras rezultātā tiek noteikts:

- kādus un cik daudz pārtikas produktus nepieciešams iegādāties,
- kādas preces un kādā apjomā ražo un tirgo potenciālie piegādātāji,
- tirgus cenas produktiem.

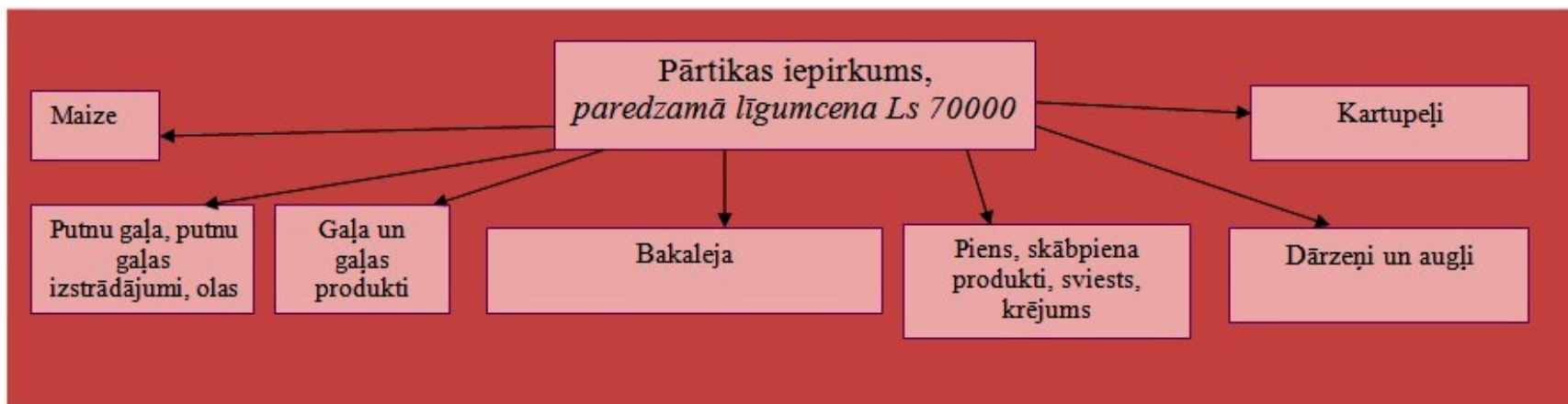
Pasūtītājs iepirkuma dalīšanu daļās var izmantot, lai:

- vairāk pretendentu varētu piedalīties iepirkumā (palielinot konkurenci katrā iepirkuma daļā);

- dotu iespēju piedalīties maziem un vidējiem uzņēmumiem (it īpaši tiešajiem ražotājiem);
- samazinot transporta izmaksas (dalot pēc reģionālā principa), iegūtu izdevīgāku piedāvājumu.

Pārtikas preču iepirkuma dalīšanai daļās ir vairāki pamatprincipi, kas būtu jāņem vērā vienlaikus, proti – produkta izcelsmes veids, higiēnas prasības attiecībā uz iepakojuma veidu, uzglabāšanas un transportēšanas nosacījumiem. Piemēram, 5.attēlā redzam, ka piedāvājumus uz visām daļām, izņemot daļā „bakaleja” var iesniegt ražotāji, bet šādas iespējas netiek liegtas arī tirgotājiem.

5.attēls. Piemērs pārtikas produktu dalījumam daļās.



Atgādinām, ka nav iespējams sadalīt pārtikas produktu iepirkumus tik sīkās daļās, lai katram uzņēmējam, kas darbojas pārtikas jomā, būtu iespējams iesniegt savu piedāvājumu, nekooperējoties ar kādu citu uzņēmēju, vienlaikus nodrošinot ekonomisko izdevīgumu.

Vēršam uzmanību, ka neliela apjoma iepirkumos (3000-20 000 Ls) ir neliela piegādātāju interese dalībai iepirkumos, jo neliela apjoma līgumos, kuros ir jānodrošina regulāras piegādes, uzņēmums nesaredz šāda līguma izdevīgumu, jo degvielas patēriņš veido daļu no preču cenas. Tādējādi ir svarīgi izvērtēt vai konkurences ierobežojumi varētu būt būtiski un kāda ir dalījuma daļās nozīme un iespējamie ekonomiskie ieguvumi maza apjoma iepirkumos. Tādā gadījumā nevar būt iebildumi, ja tehniskajā specifikācijā norādītās līdzīgās preces ir apvienotas vienā iepirkuma daļā (vienā līgumā).

Savukārt liela apjoma iepirkumos (it īpaši virs ES direktīvā noteiktā līgumcenas sliekšņa - 87888 latiem), kuros konkurences nodrošināšanai ir liela nozīme gan ražotājiem, gan tirgotājiem, pasūtītājs izvērtē, cik sīks dalījums daļās tam ir

ekonomiski izdevīgs, ņemot vērā arī faktu, ka katram noslēgtajam pārtikas iepirkuma līgumam ir jānodrošina administrēšana visā līguma darbības laikā. Ja piegādājamo pārtikas produktu apjoms ir pietiekami liels, lai konkursā piedalītos ne tikai pārtikas produktu vairumbāzes, bet arī tiešie pārtikas produktu ražotāji, palielinās konkursā iesniegto piedāvājumu skaits un nodrošināta lielāka konkurence starp pretendentiem, kas atbilst pasūtītāja interesēm izvēlēties piedāvājumu ar zemāko cenu. Turklāt, ja vienam pretendētājam ir jāiesniedz piedāvājums par visām tehniskajā specifikācijā norādītajām pārtikas produktu grupām, pasūtītājs ir būtiski ierobežojis tiešo pārtikas produktu ražotāju un izplatītāju tiesības un intereses piedalīties minētajā iepirkumā, ja vien kopējais pārtikas produktu iepirkums nav mazs apjoma ziņā, vai nav citi apstākļi, kas padara dalījumu daļās nelietderīgu. **Tādējādi iesakām gadījumos, kad līguma apjoms ir pietiekoši liels un sortiments daudzveidīgs, sadalīt iepirkumu līdzīgu pārtikas preču grupās tā, lai izveidotos tādas iepirkuma daļas, kuras būtu orientētas uz tirgū pastāvošo piegādātāju loku katrā no šādām grupām, vienlaicīgi nodrošinot pietiekamu konkurenci.**

Iepirkuma priekšmeta sadalīšanas priekšrocības:

- palielinās konkurence, jo mazie un vidējie uzņēmumi var iesniegt piedāvājumus
- samazinās transporta izdevumi, jo līguma izpildes tiesības var piešķirt attiecīgajā reģionā izvietotām firmām
- iespējams saņemt kopumā visizdevīgāko piedāvājumu, jo katrā daļā tiek noteikts visizdevīgākais piedāvājums (zemākā cena)

Iepirkuma priekšmeta sadalīšanas trūkumi:

- var samazināties konkurence, nepiedaloties lielajiem komersantiem, kas nav ieinteresēti saņemt līgumu par daļu no apjoma
- nezinot, kādu daļu no apjoma izdosies saņemt, pretendenti var nepiedāvāt apjoma atlaides
- ja apvienotas no uzņēmēju viedokļa izdevīgākas un mazāk izdevīgas daļas, var nesaņemt piedāvājumus par kādu no daļām
- pieaug administratīvā slodze iepirkuma līgumu vadīšanai, jo viena līguma vietā jāvada vairāki līgumi