

# Ieteikumi semināru un konferenču organizēšanas iepirkumiem



2021

## Saturs

Ievads .....	3
Iepirkuma plānošana .....	3
Ieteikumi kvalifikācijas prasību noteikšanai.....	4
Ieteikumi tehniskās specifikācijas prasību noteikšanai.....	4
Saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums .....	5
Izslēgšanas noteikumi .....	6
Iepirkuma līguma noteikumi.....	6
Citi ieteikumi .....	6

## Ievads

Vadlīniju mērķis ir palīdzēt semināru un konferenču iepirkumu dalībniekiem organizēt, kā arī izvēlēties piemērotāko un profesionālāko radošo/PR/pasākumu aģentūru caurskatāmā un godīgā procesā, kas garantē objektivitāti un attiecīgi kvalitātes un finanšu ieguvumu.

## Iepirkuma plānošana

Pirms iepirkuma izsludināšanas pasūtītājam jāizvēlas CPV kods, kas ir visatbilstošākais pasūtītāja iepirkuma priekšmetam. Semināru pakalpojumiem ir konkrēts CPV kods – 79951000-5 “Semināru organizēšanas pakalpojumi”, arī konferenču pakalpojumiem ir savs CPV kods 55120000-7 “Viesnīcu sanāksmju un konferenču organizēšanas pakalpojumi”. Abi šie CPV kodi ietilps PIL 2. pielikuma pakalpojumu sarakstā, līdz ar to pasūtītājs, izmantojot šos CPV kodu, var veikt iepirkumu atvieglotā kārtībā, proti, saskaņā ar PIL 10. panta noteikumiem<sup>1</sup>.

Pasūtītājs var apsvērt savam iepirkumam izvēlēties piemērotu metu konkursu ar atzīmi paziņojumā par metu konkursu, ka ar metu konkursa uzvarētāju tiks rīkota sarunu procedūra par pakalpojuma nodrošināšanu. Metu konkurss dotu pasūtītājam iespēju, aprakstot savas vajadzības, iegūt sava organizētā semināra vai konferences plānu, savukārt sarunu procedūras ietvaros pasūtītājs ar piegādātāju vienojas par plāna izpildi. Tādējādi samazinās risks, ka pasūtītājs nolikumā nosaka prasības, kuras faktiski ir neiespējami izpildīt (piemēram, pasūtītājs nosaka izmērus telpā izvietojamajam aprīkojumam, taču līguma izpildē faktiski izpildītājs secina, ka konkrētās telpas izmēri noteikti nekorekti, attiecīgi var rasties problēmas līguma izpildē).

Pasūtītājam, plānojot savu konferenci vai semināru, jāizvērtē kādā formātā tas vēlētos to rīkot – attālināti vai klātienē, jo, ievērojot norises formātu, atšķirsies arī tehniskais nodrošinājums un nepieciešamie cilvēkresursi.

Ievērojot straujo tehnoloģisko risinājumu attīstību un pieejamību, pasūtītās pirms iepirkuma rīkošanas var apspriesties ar tirgus dalībniekiem, lai noskaidrotu aktuālākās pieejamās iespējas, risinājumus un tendences kvalitātīvākai pasākuma norisei.

Ja pasūtītājam semināri vai konferences notiek samērā regulāri, ir ieteicams apsvērt vispārīgās vienošanās slēgšanu ar vairākiem piegādātājiem. Tādā gadījumā pirms konkrēta semināra norises pasūtītājs saskaņā ar vispārīgās vienošanās noteikumiem dalībniekiem nosūta aicinājumu iesniegt piedāvājumus un izvēlas atbilstošāko savām vajadzībām.

---

<sup>1</sup> Skaidrojums “Publisko iepirkumu likuma 2.pielikumā minēto pakalpojumu iepirkumu veikšanas kārtība”, pieejams: <https://www.iub.gov.lv/lv/skaidrojums-publisko-iepirkumu-likuma-2pielikuma-mineto-pakalpojumu-iepirkumu-veikšanas-kartiba>.

## Ieteikumi kvalifikācijas prasību noteikšanai

Pasūtītājam jāpārliecinās par pretendenta spēju konkrēto līgumu izpildīt.

Pasūtītājs, lai pārliecinātos par piegādātāja finansiālajām spējām izpildīt līgumu, var prasīt piegādātājam apliecināt, piemēram, noteiktu gada minimālo finanšu apgrozījumu. Šī prasība ir īpaši svarīga, ja līguma izpilde paredz lielus sākotnējos piegādātāja ieguldījumus, bet iepirkums neparedz avansa maksājumus. Piemēram, jānomā īpaši dārgs tehnoloģiskais aprīkojums, jāveic priekšapmaksas par dažādiem saistītajiem pakalpojumiem, piemēram, telpu īrei, transporta īrei, ēdinātājiem u.tml. Vienlaikus, ja konferences vai semināra norise pieprasa lielus sākotnējos ieguldījumus, pasūtītājiem būtu vēlams paredzēt avansa maksājumu.

Pasūtītājs, lai pārliecinātos par piegādātāja pieredzi un spēju izpildīt konkrēto pasūtītāja ieceri, nosaka prasības piegādātāja iepriekšējai pieredzei. Pieredzes prasībai jābūt līdzvērtīgai pasūtītāja vajadzībai un tā nevar nepamatoti ierobežot konkurenci. Pasūtītājs var pieprasīt informāciju par piegādātāja būtiskākajiem sniegtajiem pakalpojumiem, prasot iesniegt izziņas un atsauksmes, norādot summas, laiku un saņēmējus, bet ne vairāk kā par trim iepriekšējiem gadiem. Viens no labākajiem veidiem, kā pārliecināties par pretendenta spējām, ir citu pasūtītāju atsauksmes par to, kā notikusi sadarbība, vai ir bijušas kādas problēmas, un kā pretendents spējis tās atrisināt.

Vienlaikus vēršam uzmanību, ka, ja pasūtītājs izvēlas rīkot iepirkumu saskaņā ar PIL 10. panta regulējumu, PIL 44., 45. un 46. pants nav tieši attiecināmi uz šādiem iepirkumiem. Attiecīgi nosakot prasības attiecībā uz pretendentu kvalifikāciju, jāvadās no vispārējiem PIL mērķiem un jāievēro godīgas konkurences principi, nediskriminējot piegādātājus.

## Ieteikumi tehniskās specifikācijas prasību noteikšanai

Pasūtītājam tehniskajā specifikācijā nevajadzētu noteikt pārāk specifiskas prasības. Tas saistīts ar līguma izpildi, kā laikā piegādātāji, kas ir jomas speciālisti, sastopas ar pasūtītāja noteiktajām prasībām, kuras pie faktiskajiem apstākļiem nav iespējams izpildīt. Taču pasūtītājam būtu jāspēj definēt iecērētā pasākuma sasniedzamos mērķus, potenciālo risinājumu tehniskos ietvarus – sagaidāmās auditorijas lielums un raksturojums, norises vietas orientējošie kritēriji, pasākuma vēlamā norises ilgumu, vēlamā noskaņu un sagaidāmo rezultātu, sagatavošanās un norises laika rāmi.

Ieteicams būtu iespēju robežās noteikt funkcionālās prasības vai konkrētu darbības rezultātu, lai piegādātāji, nonākot faktiskajā situācijā, var rīkoties atbilstoši situācijai, jo pasūtītāji, nosakot prasības iepirkuma dokumentācijā, nevar paredzēt visas nianšes un apstākļus, kas var rasties līguma izpildē. Galvenais ir pasūtītāja ideja un vīzija, taču izpildītājam būtu jābūt iespējai pašam piedāvāt labāko variantu, kā šo vīziju sasniegt. Vienlaikus pasūtītājam būtu jānorāda, vai pasākumu plānots rīkot klātienē vai attālināti, vai plānots pasākumu pārraidīt tiešraidē, kā arī vai būs nepieciešama video pēcapstrāde, ja ieraksts tiks publicēts. Ieteikumi prasībām par finanšu piedāvājumu

Pasūtītājiem svarīgi noteikt paredzamo līgumcenu un to var norādīt iepirkuma dokumentācijā. Tomēr vienlaikus, zinot paredzamo līgumcenu, piegādātāji ar to rēķinās, tāpēc vieglāk sagatavot atbilstošu piedāvājumu par konkrēto summu. Nenosakot paredzamo līgumcenu, pasūtītājs riskē ar pārāk dārgiem piedāvājumiem, jo faktiski katrs piegādātājs saprāta robežās var sagatavot piedāvājumu par vienu un to pašu pakalpojumu dažādās cenu kategorijās.

Izstrādājot finanšu piedāvājuma formu, pasūtītājam būtu jāiekļauj galveno pozīciju izcenojumus. Atkarībā no iepirkuma specifikas, tas varētu būt:

- Radošās koncepcijas izstrādes izmaksas;
- Telpu noformējuma un iekārtojuma izmaksas, to robežas;
- Tulka piesaistes un titrēšanas izmaksas;
- Ēdināšanas izmaksas;
- Apskaņošanas izmaksas;
- Izgaismošanas izmaksas;
- Video materiālu apstrādes izmaksas;
- Studijas izmaksas (ja tiešsaistes pasākums);
- Skatuves būvniecības izmaksas;
- Un citas izmaksas, kas saistītas ar konkrētā semināra vai konferences organizēšanu.
- 

### Saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums

Iesakām pasūtītājiem sagatavot un vērtēt testa tāmes. Testa tāmes sagatavo, ņemot vērā tos pakalpojumus un preces tādā apjomā, kas visdrīzāk pasūtītājam būs nepieciešams līguma izpildē. Šādas testa tāmes ļauj saprast konkrētā piegādātāja izmaksu veidošanos, taču neuzliek par pienākumu pasūtītājam tieši šo tāmi arī iegādāties.

Vēršam uzmanību, ka gadījumā, ja pasūtītājs iepirkumu rīko saskaņā ar PIL 10. panta noteikumiem, PIL 51. panta noteikumi uz šo iepirkumu nav tieši attiecināmi, tomēr nosakot saimnieciski visizdevīgākā piedāvājuma noteikšanas kritērijus, jāvadās no vispārējiem PIL mērķiem, tiesu judikatūras un jāievēro godīgas konkurences principi, nediskriminējot piegādātājus.

**Neiesakām** pasūtītājiem semināru un konferenču pasūtījumu iepirkumos vērtēt starpniecības maksas procenta likmi, tā kā pasūtītājs faktiski slēdz iepirkuma līgumu par pašu pamatpakalpojumu – semināru un konferenču organizēšanu, ieskaitot telpu nomu, tehnisko nodrošinājumu, ēdināšanas pakalpojumus u.c. Nebūtu pamatoti vērtēt starpniecības procentu, nevērtējot paša pakalpojuma izmaksas, jo starpniecības procenta salīdzināšana un attiecīgi lētākā procenta izvēle nekādā veidā neliecina par izmaksu ziņā izdevīgāko piedāvājumu par pamatpakalpojumu izvēli.

## Izslēgšanas noteikumi

Īpaša uzmanību izslēgšanas noteikumiem pasūtītājam jāpievērš, ja tas izvēlas iepirkumu rīkot PIL 10. panta kārtībā, jo PIL 42. pantā minēto izslēgšanas noteikumu piemērošana šajā gadījumā ir pasūtītāja izvēle. Attiecīgi pasūtītājam iepirkuma dokumentācijā jānosaka, kurus (vai visus) no PIL 42. pantā minētajiem izslēgšanas noteikumiem tas pārbaudīs. Atgādinām, ka, ja pasūtītājs izvēlas piemērot PIL 42. pantā noteiktos pretendentu izslēgšanas noteikumus, tad pasūtītājam jāņem vērā arī uzticamības nodrošināšanai iesniegto pierādījumu vērtēšana, ievērojot PIL 43. panta regulējumu<sup>2</sup>.

## Iepirkuma līguma noteikumi

Iesakām rūpīgi izstrādāt līguma grozījumu noteikumus, jo pasūtītājiem tie ļaus līguma izpildes laikā daudz vieglāk novērst radušās krīzes situācijas. Atrunāto grozījumu izstrādāšanā jāņem vērā PIL 61. panta trešās daļas 1. punkta noteikumi. Īpaši svarīgi līgumu grozījumus iespējamību noteikt līgumos, kas noteikti uz ilgāku periodu un līguma izpildes laikā varētu norisināties vairāki semināri vai konferences. Šādi noteikumi varētu attiekties, piemēram, uz:

- speciālistu nomainas kārtību. Ievērojot to, ka bieži vien speciālisti tiek piesaistīti kā pašnodarbinātās personas uz konkrēta pasākuma norisi, iepirkuma līgumā būtu jāparedz iespēja speciālistus nomainīt, aizvietojot tos ar līdzvērtīgiem speciālistiem, tā kā piegādātājs nevar viennozīmīgi nodrošināt to, ka speciālisti būs pieejami visu konkrētā līguma darbības laiku;
- līgumā noteikto cenu pārskatīšanas kārtību, tsk., ja iespējams, cenu indeksāciju. Ievērojot to, ka semināru un konferenču organizēšana faktiski sastāv no vairāku pakalpojumu apvienošanas, ir saprotams, ka īpaši ilgāka termiņa līgumos preču un pakalpojumu cenas var mainīties. Attiecīgi, lai izvairītos no situācijām, kurās pasūtītājam nāktos lauzt līgumu būtisku cenu svārstību gadījumā, būtu ieteicams līgumos paredzēt cenu pārskatīšanas iespēju, nosacījumus, kādiem jāizpildās, lai cenas varētu tikt pārskatītas un izmaiņu pieļaujamo maksimālo vērtību;
- iepirkuma līgumā noteikto termiņu pārskatīšanas noteikumi. Ievērojot to, ka konferenču un semināru norise saistīta ar ārējiem apstākļiem, kurus nevienmēr iespējams kontrolēt (piemēram, dažādi saskaņošanas procesi, telpu pieejamība, speciālistu pieejamība), pasūtītājiem būtu ieteicams noteikt līguma izpildes termiņa pagarināšanas noteikumus.

## Citi ieteikumi

Ja pasūtītājam zināma konkrēta norises vieta, piemēram, paša pasūtītāja telpas, būtu ieteicams ļaut piegādātājiem apskatīt telpas, lai varētu pēc iespējas veiksmīgāk sagatavot piedāvājumus.

---

<sup>2</sup> Sīkāks skaidrojums par izslēgšanas noteikumiem PIL 10. panta kārtībā plānotiem iepirkumiem pieejams: <https://www.iub.gov.lv/lv/skaidrojums-publisko-iepirkumu-likuma-2pielikuma-mineto-pakalpojumu-iepirkumu-veikšanas-kartiba>.