

PAMATA ATZIŅAS PAR PAKALPOJUMA IEPIRKUMU



**ILGA
GUDRENIKA-KREBS,**

ZAB "Ellex Kļaviņš" partnere,
zvērīnāta advokāte

Publiskie iepirkumi ir aktuāla tēma, it īpaši šobrīd, kad pēc Covid-19 jāaktivizē ekonomika. Tieši tādēļ šajā rakstā vēlos fokusēties uz pakalpojumu publisko iepirkumu, jo pakalpojumu nozare jūta būtisku Covid-19 ietekmi.

Kas tad ir svarīgs pasūtītājam, iepērkot pakalpojumu? Kad piemērot kādu procedūru un kā vadīt iepirkumu procesu?

Un kas jāzina un jāņem vērā pretendētājam, iesniedzot piedāvājumu par savu pakalpojumu? Ar kādiem līdzekļiem nodrošināt savu interešu un tiesību ievērošanu iepirkuma procesā? Tā kā publiskais iepirkums sākas krietni vien pirms tā izsludināšanas un publicēšanas, tad vispirms jāpievēršas pasūtītāja darbībai, organizējot iepirkumu.

PASŪTĪTĀJAM

TIRGUS IZPĒTE UN SARUNAS

Pasūtītājam bieži vien ir vajadzība, taču zināšanas par to, kāds īsti ir nepieciešamais pakalpojums un kā tas tiek nodrošināts, kāda ir tā cena, – nav vai ir vājas, jo tomēr daudziem pakalpojumiem piemīt sava specifika. Līdz ar to, lai kvalitatīvi sagatavotu iepirkuma dokumentāciju un it īpaši tehnisko specifikāciju, jāveic tirgus izpēte.

Būtiskākā tirgus izpētes daļa ir sarunas ar tirgus dalībniekiem, kas nodrošina nepieciešamos pakalpojumus un kuriem ne vien ir zināšanas par cenām, bet arī par tirgus tendencēm un jaunākajiem vai aktuālākajiem risinājumiem, inovācijām. Tātad jāsaprot ne vien lietotāja nepieciešamības, bet arī vai un kā tās var nodrošināt potenciālie pretendenti, kas ir pieejams tirgū un vai un kā, izejot no iegūtās informācijas, būtu jāraksta gan tehniskā specifikācija, gan arī līgums. Tirgus labāka izpratne var palīdzēt arī noteikt piemērotāko iepirkuma procedūru. Tajā pašā laikā, veicot šādu priekšizpēti, jānodrošina, ka pasūtītājs lēmumus pieņem neatkarīgi

un netiek ietekmēts. Sarunas ar tirgus dalībniekiem vēlāk nedrīkst radīt interešu konfliktu vai nevienlīdzīgu attieksmi iepirkumu procesā.

LĪGUMCENA UN LĪGUMA PROJEKTS

Šie ir divi nesaraucjami faktori, kas viens ar otru korelē iepirkuma procesā. Atšķirībā no preču piegādes, kur orientējošo cenu iespējams atrast dažādos katalogos vai interneta vietnēs, pakalpojumiem šādas klasifikācijas visbiežāk nav. Līdz ar to viens no pirmajiem avotiem noteikti ir Iepirkumu uzraudzības biroja (IUB) interneta vietne, kas ļauj rast sapratni par līdzīga rakstura pakalpojumiem piemērotām cenām. Tāpat paša pasūtītāja iepriekšējā pieredze tādos pašos vai līdzīgos pakalpojumos jāizmanto kā orientieris, tomēr respektējot, ka tirgus mainās. Kā jau minēts iepriekš, cenas robežas noteikšanai var palīdzēt arī sarunas ar tirgus dalībniekiem.

Protams, pasūtītāja budžets ir ietekmējošs faktors, lai saprastu cenas robežas, taču kopsakarībā ar tirgus izpēti iespējams noteikt, kāda līmeņa pretendenti būtu jāuzrunā. Piemēram, starptautiskajiem auditoriem un vietējā līmeņa auditoriem noteikti ir atšķirīgs pakalpojumu cenu līmenis, un ar to vienkārši jārēķinās.

Kalkulejot iespējamo līgumcenu, jāņem vērā līguma noteikumi. Pasūtītājam jāsaprot – jo vairāk riskus ar līgumu pārliks uz pretendentu (piegādātāju) un jo vairāk prasīs apdrošināšanu vai garantiju, jo pakalpojums būs dārgāks. Labam līguma projektam jāsaturs noteikumi par savstarpējo pušu atbildību, jāregulē saistību neizpildes gadījumi, jāietver cenas indeksācija katru gadu (atkarībā no inflācijas, citiem faktoriem, kas būtu nozīmīgi attiecīgā jomā), un, protams, strīdu izšķiršanas mehānisms

un konfidencialitātes noteikumi. Līgumam jārada risku balanss un tam jābūt taisnīgam. Kā tiek norādīts dažādās Eiropas Savienības rekomendācijās, līgumā jāizvairās no klauzulām vai līguma noteikumiem, kas nodod pretendētājam tādas riskus, kuri ir ārpus viņa kontroles. Pretējā gadījumā tas var ierobežot piedāvājumu skaitu un/vai kvalitāti, ievērojami ietekmēt cenu vai izraisīt strīdus par līgumu. Līdz ar to līguma prasībām un risku sadalījumam jābūt samērīgam ar iepirkuma priekšmetu.

Balstoties uz iepriekš veikto izpēti un pieejamo budžetu, līgumcenas noteikšanai pasūtītājs var uzmodelēt sev optimālu teorētisko piedāvājumu. Šāds teorētisks piedāvājums ne vien palīdzēs noteikt pakalpojuma saturu, ko pasūtītājs vēlas saņemt, un optimālo cenu, bet arī kritiski novērtēt sagatavotos iepirkuma dokumentus, kā arī uz tā varēs balstīties, lai izslēgtu nepamatoti lētus piedāvājumus iepirkuma procesā.

LAIKS

Saprotu, ka dažreiz vajadzība ir akūta, taču jebkurā gadījumā aicinu katru pasūtītāju laicīgi gatavoties iepirkuma procesam un sagatavot reālu laika grafiku. Šādā laika grafikā jāņem vērā gan kvalitatīva piedāvājuma sagatavošanai nepieciešamais laiks, gan nogaidīšanas laiks, gan arī tas, ka pārsūdzības var būt vairākkārtējas. Tas nozīmē, ka līguma slēgšanas brīdis var krietni vien nobīdīties no vēlamā. Nereāli īsi termiņi parasti rada kļūdas iepirkuma procesā, kā arī ierobežo pasūtītāja iespējas saņemt kvalitatīvus piedāvājumus no pretendentiem, kas tirgū guvuši labu reputāciju.

ALGORITMU VAI ŠABLONU VEIDOŠANA

Iepirkumu procesā ir daudz uz likuma pamata veicamu darbību. Šādu darbību veikšanas un ievērošanas nolūkā lielāki, regulārāki pasūtītāji var veidot sev darbības shēmas, algoritmus, kā arī standarta dokumentu skeletus, kas krietni atvieglo jebkuru iepirkuma procesu. Piemēram, visa iepirkuma procesa dokumentēšana un visu galveno lēmumu pamatošana ir būtiska prasība, lai nodrošinātu lēmumu pareizību un lai vēlāk varētu šādus lēmumus pārbaudīt vai revidēt. Līdz ar to pasūtītājs, piemēram, var izveidot standartizētu pieeju saziņai ar pretendentiem iepirkuma procedūras laikā, it īpaši, ja šāda saziņa jau ir notestēta caur

IUB (kāda pārsūdzības procesā) un atzīta par labu esam.

IEPIRKUMA KOMISIJA

Atkarībā no pasūtītāja un tā budžeta asignējuma iepirkumu komisiju jautājumi tiek risināti dažādi. Taču lielākās struktūrās parasti tiek izveidota pastāvīgā komisija vai tās kodols. Rekomendējoši komisijas kodols sastāv no finanšu, juridiskajiem un iepirkuma speciālistiem. Savukārt uz atsevišķiem iepirkumiem komisija jāpapildina ar vajadzīgās jomas darbiniekiem vai speciālistiem. Komisija eksperta viedokļa sniegšanai var piesaistīt arī ekspertus bez balsis tiesībām. Ja pasūtītājam pieejami darbinieki vai speciālisti, kuriem ir pieredze un zināšanas jomā, kurā notiek iepirkums, šādu darbinieku iesaistīšana komisijas darbā ir izcila izdevība un krietni uzlabo iepirkuma procesu. Jebkurā gadījumā viens no būtiskākajiem komisijas darba principiem ir izvairīšanās no interešu konfliktiem, tāpēc tam jāseko līdzī īpaši rūpīgi.

KVALITATĪVA TEHNISKĀ SPECIFIKĀCIJA

Sagatavot tehnisko specifikāciju ir lielākais darbs, jo tas ir būtiskākais dokuments iepirkuma procesā. Ir vērts ieguldīt laiku un piesaistīt speciālistu, kas pārzina jomu, lai sagatavotu pēc iespējas labāku tehnisko specifikāciju. Ideālā variantā tehniskā specifikācija ir jomas speciālista, iepirkumu speciālista un jurista kopdarbs.

Tehniskā specifikācija pakalpojuma iepirkumā cita starpā ietver plānotā pakalpojuma aprakstu, pakalpojuma saturu, robežas, plānoto ieguldījumu un vajadzīgos iznākumus vai rezultātus. Rakstot specifikāciju, nedrīkst aizmirst, ka tai ir tieša ietekme uz izmaksām un līgumcenu.

Vispārīgais noteikums ir tāds, ka saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 11. pantu līgumu mākslīga saskaldīšana un mazākas līgumcenas radīšana, lai apietu iepirkuma procedūras, ir nelikumīga. Tajā pašā laikā jāņem vērā pakalpojuma specifika un, piemēram, tas, vai ir reāli saņemt visas pakalpojuma sastāvdaļas no viena pretendenta. Piemēram, bieži vien ar vides reklāmu nodarbojas vieni, bet ar mediju reklāmu citi, līdz ar to šādi aspekti jāņem vērā, gatavojot tehnisko specifikāciju un prasības piedāvājumam.

KRITĒRIJI

Iepirkumu procesā nav pieļaujami nesamērīgi un diskriminējoši atlases kritēriji, savukārt līguma piešķiršanas kritērijiem jābūt saistītiem ar līguma priekšmetu, nevis pretendentu. Definējot kritērijus, jāatceras, ka tie parasti arī ir strīdus ābols.

Iepirkumu procesā parasti vispirms tiek veikta atlase, kurā izraugās pretendentes, tad notiek atlasīto pretendentu piedāvājumu vērtēšana. Proti, atlases posmā izvēlas tos pretendentes, kuri spēs sniegt pakalpojumu (veikt darbu), bet vērtēšanas posmā novērtē labāko piedāvājumu no tiem, kurus iesnieguši izraudzītie pretendenti. Attiecīgi iepirkuma nolikums parasti satur atbilstošus atlases un vērtēšanas (piešķiršanas) kritērijus.

Pasūtītājam korekti jādefinē spēju līmenis konkrētā pakalpojuma izpildei, lai tas nebūtu nesamērīgs ar līguma priekšmetu vai lai tas nebūtu diskriminējošs un neradītu nepamatotus šķēršļus pretendentiem. Piemēram, nevar noteikt nesamērīgi augstu finansiālo prasību vai prasīt, lai pretendents būtu kādas asociācijas biedrs. Nedrīkst ierobežot līdzvērtīgu kvalifikāciju citā dalībvalstī, iepretī pieprasot reģistrāciju vietējā (valsts) līmenī. Tas pats attiecināms uz prasību iesniegt atsauksmes par iepriekšējiem darbiem, proti, nedrīkst prasīt atsauksmes par vērtīgākiem pakalpojumiem, nekā tiem, par ko notiek konkrētais iepirkums. Vēlams, lai atsauksmes būtu par gan pēc apjoma, gan satura līdzīgiem pakalpojumiem.

Nevar pie atlases kritērijiem iekļaut tādus, kas nepamatoti izslēdz kādus tirgus dalībniekus, piemēram, lai izvairītos no pakalpojuma sniedzēja, kas līdzīgu pakalpojumu sniedz citai institūcijai. Tajā pašā laikā, piemēram, pasūtītājam nebūtu pareizi balstīt savus kritērijus saņemtajā izglītībā tādā radošā jomā kā reklāma. Taču, līdzko kritēriji ir nodefinēti, pasūtītājam jābūt konsekventam un jāturas pie tiem attiecībā uz visiem pretendentiem vienādi.

Iepirkuma mērķis ir piešķirt līguma slēgšanas tiesības tam pretendentam, kurš spēj izpildīt līgumu pietiekami kvalitatīvi par samērīgu cenu. Tātad pasūtītājam

jāiegūst pārlicība par attiecīga pretendenta finansiālajām, tehniskajām un citām spējām (piemēram, vadības spējām, darba aizsardzības, sociālajiem kritērijiem un ekoloģiskajiem jautājumiem, ja tādiem ir nozīme konkrētā iepirkumā). Visbeidzot līguma slēgšanas tiesības tiek piešķirtas pēc kritērijiem, kas ir tieši saistīti ar līguma priekšmetu.

No pasūtītāja viedokļa šādā gadījumā vienkāršākais ir izvēlēties piedāvājumu ar viszemāko cenu, jo tas ir vienkāršs un tiešs kritērijs. Šādā situācijā vienīgi jāpārlicinās, ka piedāvājumus pretendenti iesnieguši, balstoties uz pilnīgi vienādi definētu tehniskās specifikācijas saturu.

Savukārt saimnieciski visizdevīgākais piedāvājums balstās uz tādu kritēriju kopumu kā cena, kvalitāte, atbalsta pieejamība pakalpojuma laikā un atbalsts pēc pakalpojuma sniegšanas utt. Kritērijiem jābūt skaidri nolasāmiem svarīguma secībā no iepirkuma dokumentiem. Piemēram, iepērkot ēdināšanas pakalpojumus, kā kritēriju var definēt no bioloģiskajām saimniecībām iepirkto izejvielu īpat-svaru vai jebkurā radošā pakalpojumā ir iespējams jautājums par personu ar īpašām vajadzībām nodarbināšanu, bet uzkopšanas pakalpojumā – ekoloģisku mazgāšanas līdzekļu izmantošana u. tml. Visi minētie kritēriji iepirkumā palīdz veidot sociāli atbildīgu sabiedrību.

PRETENDENTAM

STUDĒ NOLIKUMU!

Pats pirmais un būtiskākais padoms jebkuram pretendentam jebkurā iepirkumā ir vērīgi un rūpīgi iepazīties ar iepirkuma nolikumu. Dažreiz niansēm var izrādīties būtiska nozīme. Ja rodas jebkādas šaubas, kā interpretēt vai izprast vienu vai otru prasību, labāk uzreiz uzdot jautājumu pasūtītājam. Tas šobrīd ir viegli izdarāms, lietojot elektroniskās informācijas sistēmu (EIS), un rezultātā ļauj nekļūdīties izpratnē, kādi dokumenti iesniedzami, kādas kvalifikācijas nepieciešamas un kā izsakāms piedāvājums.

NOLIKUMA VĒRTĒŠANA

Komunikācija ar pasūtītāju par nolikuma saturu ir būtiska arī tad, ja šķiet,



Iepirkumu procesā nav pieļaujami nesamērīgi un diskriminējoši atlases kritēriji, savukārt līguma piešķiršanas kritērijiem jābūt saistītiem ar līguma priekšmetu, nevis pretendentu.

ka nolikumā ietverta prasība, kas nav prettiesiska, taču, piemēram, neatbilst tirgus praksei vai nepamatoti un nevajadzīgi var sadārdzināt piedāvājumu. Respektīvi, tas lielākoties ir par tehnisko specifikāciju. Šādā gadījumā jālūdz pasūtītājam grozīt vai izslēgt šādu prasību no nolikuma. Tas pats attiecināms uz dažādu sertifikātu pieprasīšanu. Jāvērtē, vai tam ir kāda būtiska nozīme attiecībā uz iepirkuma priekšmetu un vai tas nepamatoti nesadārdzina iepirkumu. Saprātīgs pasūtītājs ieklausīsies pretendētos, kas, visdrīzāk, labāk pārzina savu nozari un tirgus jaunākās tendences tajā.

Jāņem vērā, ka pakalpojumu iepirkumā bieži vien ir grūti precīzi nodefinēt darba uzdevumu, piemēram, komandējumu organizēšanas pakalpojumiem, socioloģiskajām aptaujām, juridiskajiem pakalpojumiem, jo pakalpojuma daļas saturs var būt atkarīgs no pakalpojuma pirmajā daļā veiktajiem izpētes rezultātiem. Šādās situācijās no pasūtītāja puses lieti noder apspriežu rīkošana pirms iepirkuma procedūras, kas var viest lielāku skaidrību par plānoto iepirkumu kā pasūtītājam, tā arī pretendentiem.

Savukārt, ja tomēr šķiet, ka nolikumā ir ietvertas prettiesiskas prasības vai tādas prasības, kas izšķir, vai konkrētais pretendents var kvalificēties vai nevar, tad ir vērts apstrīdēt nolikumu tam paredzētajā laikā un kārtībā. Jāņem vērā, ka iesnieguma par nolikumu iesniegšanai saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 68. panta 3. daļu ir atvēlēts īss laiks – no 2 darba dienām līdz 7 dienām –, tāpēc rīcībai jābūt ātrai un konstruktīvai. Turklāt nolikuma apstrīdēšana saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 70. panta 6. daļu nav aplikta ar valsts nodevu vai depozītu. Savukārt, ja nolikums nav apstrīdēts, tad pēc rezultātu paziņošanas pretendents vairs nevar celt iebildumus par nolikumu. Darbojas prezumpcija, ka pretendents ir piekritis nolikumam, ja nav to apstrīdējis.

LĪGUMS

Līdzīgi būtu jārīkojas attiecībā uz pasūtītāja piedāvāto līguma projektu. Proti, Publisko iepirkumu likuma 60. panta 3. daļā noteikts, ka, slēdzot iepirkuma līgumu, tiek nodrošināta samērīga līgumslēdzēju pušu tiesību un tiesisko interešu ievērošana. Tas nozīmē, ka ie-

pirkuma procedūras laikā pretendētam jāvērs pasūtītāja uzmanība, ja iepirkuma līguma projektā ir ietverti kādi noteikumi, kas neatbilst parastajai praksei vai kas nenodrošina tiesību un interešu samērīgumu un pušu līdztiesību. Ja tomēr pasūtītājs neņem vērā pretendenta priekšlikumus, ir vērts apsvērt nolikuma apstrīdēšanu, jo iepirkuma līguma projekts ir iepirkuma nolikuma sastāvdaļa.

IZMANTO IESPĒJU!

Ļoti silti iesaku pretendentiem izmantot Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu (ESPD), kas noteikts Publisko iepirkumu likuma 49. pantā. Minētais dokuments ir pašdeklarācija par uzņēmuma finansiālo stāvokli, tā spējām un piemērotību publiskā iepirkuma procedūrām. Uzģenerējot šādu dokumentu interneta vietnē Espd.eis.gov.lv, pretendents ietaupa laiku un izslēdz lieku kļūdu iespējamību, jo ESPD aizstāj daudzās izziņas un pierādījuma dokumentus, kas attiecas uz pašu pretendentu, piemēram, aizstājot izziņu par nodokļu parāda neesamību. Īpaši ērti tas ir ārvalstu komersantam, kam papildus dažādu izziņu saņemšanai vēl nepieciešams tās tulkot. Pasūtītājiem saskaņā ar Publisko iepirkumu likumu jāatzīst ESPD, un arī no pasūtītājiem esmu dzirdējuši neizpratni, kāpēc pretendenti tik maz izmanto šo ērto rīku. Proti, ja attiecīgais pretendents, kas izmantoja ESPD, tiks atzīts par uzvarētāju, tad viņam tiks dots laiks sagādāt nepieciešamās izziņas, kuras uz procedūras laiku un kvalificēšanos aizstāja ESPD. Tam gan tomēr jāgatavojas laicīgi, jo parasti tas ir likumā noteiktais termiņš – 10 dienas. Savukārt pretendents, kas nebūs uzvarējis, nebūs tērējis laiku dažādu izziņu un dokumentu gādāšanai, tā vietā tikai uzģenerējot ESPD.

KĀDA CENA?

Gatavojoties jebkuram iepirkumam, pretendētam ir vērts papētīt IUB interneta vietni par tādiem pašiem vai līdzīgiem pakalpojumiem. No publikācijām par apstiprinātajiem publiskajiem iepirkumiem var secināt, kāda ir vidējā pieņemtā cena attiecīgā pakalpojumam un kāda rakstura pasūtītājiem šāda cena ir bijusi pieņemama.

Gatavojot piedāvājumu, rūpīgi jālasa ne vien tehniskā specifikācija, bet arī līgums. Līgumā ietvertie riski, atbildības sadalījums starp pusēm, prasītās garantijas, apdrošināšana u. tml. bieži vien būtiski sadārdzina pakalpojumu.

ESI VĒRĪGS!

Gatavojot piedāvājumu, īpaši lielākā vai pretendenta svarīgākā iepirkumā, vērts apsvērt kontrolsaraksta (*checklist*) izveidošanu, pēc kura orientēties, sagatavojot piedāvājumu. Proti, pretendents sagatavo vai saņem dokumentu, kas nepieciešams piedāvājumam, pievieno to piedāvājumam (augšupielādē EIS) un veic atzīmi kontrolsarakstā, ka šāds dokuments pievienots. Tas krietni atvieglotu orientēšanos nolikuma prasībās un ļautu izvairīties no kļūdām, kad vienkārši kaut ko aizmirsi pievienot.

Lai cik tas nebūtu pārsteidzoši, bieži vien kļūdas ir, piemēram, pierādījumu nodrošināšanā par paraksttiesīgajām personām, īpaši, ja piedāvājumu sniedz pilnvarnieks. Jānodrošina, lai dokumentos skaidri būtu redzama pilnvarojuma ķēdīte un ka pilnvarojums ietver piedāvājuma iesniegšanas un izteikšanas tiesības. Citas novērotas kļūdas, ir, piemēram, ka pretendents vienā iepirkuma daļā dokumentus pievieno, bet otrā daļā ne, uzskatot, ka tas nav svarīgi. Taču, ja nolikums prasa konkrētus dokumentus katrai iepirkuma daļai, tad tā tie arī jāiesniedz.

Gatavojot piedāvājumu, rūpīgi jālasa ne vien tehniskā specifikācija, bet arī līgums. Līgumā ietvertie riski, atbildības sadalījums starp pusēm, prasītās garantijas, apdrošināšana u. tml. bieži vien būtiski sadārdzina pakalpojumu. Līdz ar to tas pretendenta jāņem vērā, iesniedzot piedāvājumu, lai pie līguma slēgšanas nebūtu pārsteigumu, ka par paša piedāvāto cenu šāda pakalpojuma izpilde izrādās nerentabla.

Pēdējā laika tendence ir tāda, ka Uzņēmumu reģistra datu bāzēs parādās atzīme, ka uzņēmums ir valsts atbalsta saņēmējs, kas saistīts ar Covid-19 pandēmijas radītajām sekām. Pieņemu, ka daļai pasūtītāju tas radīs jautājumus, vai konkrētais pretendents ir spējīgs izpildīt līgumu. Līdz ar to šādiem pretendentiem ieteiktu būt proaktīviem un, jau sniedzot dokumentus, pašiem skaidrot, kādēļ uzskata, ka valsts atbalsts nav šķērslis finanšu stabilitātei nākotnē un kāpēc uzņēmums būs spējīgs veikt pakalpojumu.

NEAPMIERINOŠS REZULTĀTS

Ja iepirkuma rezultātā pretendenta nav piešķirts iepirkums un, izvērtējot rezultātus,

tas uzskata, ka piešķirums konkurentam varētu būt apšaubāms, pretendenta rīcībai jābūt ātrai, ja ir doma apstrīdēt rezultātu. Pirmkārt, jābūt skaidrībai, vai pretendents pats ar saviem spēkiem spēs sagatavot atbilstošu sūdzību vai tomēr vajadzīgs juridiskais atbalsts. Ja ir nepieciešama juridiskā palīdzība, tad par to būtu jādomā jau laicīgi, lai pēc rezultātu uzzināšanas nevajadzētu tērēt laiku, meklējot atbilstošu juristu, kas spētu uzrakstīt kvalitatīvu sūdzību. Otrkārt, rekomendēju nekavējoties paprasīt konkursa komisijai iepirkumu procedūras ziņojumu, kā arī komisijas sēžu protokolus saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 40. pantu. Pasūtītājam tie ir jāizsniedz trīs darba dienu laikā no pieprasījuma. Zinot atbilstošu nozari, savus konkurentus, pretendents, izlasot ziņojumu un protokolus, noteikti varēs izvērtēt, vai ir vērts sūdzēties un šajos dokumentos atradīs pamatojumu savai sūdzībai.

SPECIĀLISTA MAIŅA LĪGUMA IZPILDES GAITĀ

Tā kā pakalpojumu publiskajos iepirkumos bieži vien jānorāda konkrēts personāls, kas veiks attiecīgo pakalpojumu, tad nereti rodas jautājums par šāda speciālista aizstāšanu, ja esošais, piemēram, ir izbeidzis darba tiesiskās attiecības ar uzvarējušo pretendentu (piegādātāju). Šādā gadījumā piegādātājam jāpiedāvā pasūtītājam līdzvērtīgs speciālists, un parastā situācijā pasūtītājs atbalsta šādu nomainīgu, taču pasūtītājs saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 62. panta 2. daļu var nepieņemt personāla nomainīgu, ja piedāvātais speciālists neatbilst iepriekš izvirzītajām prasībām vai tam nav vismaz tādas pašas kvalifikācijas, kāda tika vērtēta, nosakot saimnieciski visizdevīgāko piedāvājumu.

KOPSAVILKUMS

Jāatzīst, ka pasūtītājam visgrūtāk ir atrast veselīgu līdzsvaru starp to, kādā kvalitātē vēlas saņemt pakalpojumu un par kādu cenu tas iespējams. Savukārt pretendenta jāatrod līdzsvars starp laika ieguldījumu, sagatavojot piedāvājumu, un iespējamo ieguvumu, saņemot līguma slēgšanas tiesības. Tajā pašā laikā pretendentiem, kas startē publiskajos iepirkumos, regulāri jāmacās no savām un citu kļūdām, pēc iespējas vērtējot iepirkuma rezultātus un komisijas vai pārsūdzības izdarītos secinājumus. 