

Iepirkumu sagatavošana

**„Projekts: Apmācības iepirkumu speciālistiem par Zaļo Publisko iepirkumu”
ZPI ĒDINĀŠANA un PĀRTIKAS PRODUKTI**

Jana Simanovska, Dr.sc.ing.

Iepirkuma process

Stadijas

Viens



Divi



Trīs

0. solis: Vajadzību izvērtēšana
1. solis: Iepriekšējas konsultācijas ar tirgus dalībniekiem
2. solis: Tēmas (objekta) definēšana
3. solis: Līguma nosacījumu definēšana
4. solis: Konkursa publicēšana
5. solis: Piegādātāju izvēle
6. solis: Piedāvājumu izvērtēšana (piešķiršanas kritēriji)
7. solis: Līgums ar uzvarētāju
8. solis: Līguma izpildes uzraudzība

Iepirkuma process

Pirms-iepirkuma solis

- Kas patiešām ir nepieciešams? Kad? Cik daudz?
- Sistēmiska pieeja, piemēram, pārtika vai ēdināšanas pakalpojumi?
- Integrētā pieeja, piemēram, sociālā ietekme, ietekme uz klimatu, materiālu izcelsme, saikne ar vietējiem MVU.
- Vides inovāciju potenciāla izvērtēšana — ierastā uzņēmējdarbība?
- Sākotnējs dialogs starp iepirkuma veicējiem un gala lietotājiem ir svarīgs priekšnosacījums ilgtspējas nodrošināšanā

Iepriekšējo iepirkumu izvērtēšana

Produktu grupa	Izmaksas, %
Piena produkti	25,7%
Gaļa	21,3%
Maize	9,8%
Dārzeņi	9,4%
Augļi	6,4%
Saldumi	5,0%
Zivis	4,3%
Olas	3,9%
Miltu un graudaugu produkti	3,3%
Gaļas izstrādājumi	2,9%
Ievārījumi	1,7%

Produktu grupa	Izmaksas, %
Sulas un dzērieni	1,3%
Eļļas	1,2%
Konservējumi	0,9%
Garšvielas	0,6%
Citi	0,5%
Saldēti augļi	0,3%
Kafija un tēja uc	0,2%
Zāvēti augļi	0,2%
Pākšaugi	0,2%
Diētiskie produkti	0,1%

Iepriekšējas tirgus konsultācijas

- Agrīna tirgus dalībnieku (tas ir, potenciālo piegādātāju) iesaistīšana (*early market engagement*) var būt būtiska iepirkuma sagatavošanā un piegādātāju informēšanā par iepirkuma plāniem un prasībām.
- Piemēri: uzklausiet padomus, ko sniedz neatkarīgi eksperti vai citas iestādes, vai tirgus dalībnieki (intervijas, semināri utt.).
- Agrīna tirgus dalībnieku iesaistīšana (*early market engagement*) nedrīkst kropļot konkurenci vai pārkāpt nediskriminācijas un caurredzamības principus.

Iepirkuma process

Stadijas

Viens



Divi



Trīs

0. solis: Vajadzību izvērtēšana
1. solis: Iepriekšējas konsultācijas ar tirgus dalībniekiem
2. solis: Tēmas (objekta) definēšana
3. solis: Līguma nosacījumu definēšana
4. solis: Konkursa publicēšana
5. solis: Piegādātāju izvēle
6. solis: Piedāvājumu izvērtēšana (piešķiršanas kritēriji)
7. solis: Līgums ar uzvarētāju
8. solis: Līguma izpildes uzraudzība