**Nepamatoti lēta piedāvājuma pārbaude un pārbaudes kontrole tiesā**

Publisko iepirkumu likuma 53.pantā paredzētā šķietami nepamatoti lēta piedāvājuma pārbaudes procedūra ir vērsta uz to pretendentu tiesību aizsardzību, kuriem draud izslēgšana no iepirkuma zemās cenas dēļ. Pasūtītājam nav jāveic pretendentu piedāvāto cenu veidošanas noskaidrošana, ja tam nav radušās objektīvas šaubas par cenas pamatotību un tas neapsver atteikšanos no piedāvājuma kā nepamatoti lēta.

Piedāvājuma nopietnības novērtējums un piedāvājuma paturēšana salīdzināmo lokā vai izslēgšana ir tieši pasūtītāja kompetence un izšķiršanās, vienlaikus paturot prātā likuma mērķi gan attiecībā uz brīvas konkurences nodrošināšanu, gan valsts un pašvaldības līdzekļu efektīvu izmantošanu. Efektīva valsts budžeta izmantošana neietver sevī vienīgi formālu lētākā piedāvājuma izvēli, bet arī droša un nopietna piedāvājuma izvēli, un tieši šī iemesla dēļ Publisko iepirkumu likuma normas paredz pasūtītāja tiesības noraidīt nepamatoti lētu piedāvājumu. Tieši pasūtītājs vislabāk var novērtēt visus apstākļus, kas liek izšķirties par kāda piedāvājuma pieņemšanu vai noraidīšanu sakarā ar pārāk lielu risku.

Šo apstākļu izsvēršanā tiesa nevar pasūtītāju pilnībā aizvietot. Proti, tiesai nav kompetences iejaukties pasūtītāja novērtējuma brīvībā, nosakot, kuros gadījumos piedāvājums būtu jāvērtē kā nepamatoti lēts, ja pasūtītājam bažas par piedāvājuma nopietnību nav radušās. Tiesas kompetencē ir pārbaudīt, vai pasūtītājs nav pieļāvis kādas būtiskas kļūdas novērtējuma brīvības izmantošanā. Izteikta pretendentu piedāvāto cenu atšķirība ir apstāklis, kas pasūtītājam var radīt bažas par lētākā piedāvājuma nopietnību, taču tas automātiski nenozīmē, ka pasūtītājam konkrētajā gadījumā ir obligāti jāuzsāk Publisko iepirkumu likuma 53.pantā paredzētā cenas pārbaudes procedūra.

**Nepamatoti lēta piedāvājuma novērtēšana “mazajos” iepirkumos**

Publisko iepirkumu likumā likumdevējs “mazajam” iepirkumam nav paredzējis obligātu pienākumu veikt cenas pārbaudes procedūru, kas minēta Publisko iepirkumu likuma 53.pantā. Tas gan nenozīmē, ka nepamatoti lēta piedāvājuma institūts uz „mazajiem” iepirkumiem nav attiecināms, jo arī šajos iepirkumos ir jānodrošina publiskā iepirkuma pamatprincipu ievērošana, tostarp līdzekļu efektīva izmantošana, maksimāli samazinot pasūtītāja risku.

Ja pasūtītājs saskata pamatu piedāvājumu noraidīt kā nepamatoti lētu, tam ir tiesības to darīt, atsaucoties uz līdzekļu efektīvas izlietošanas principu un pēc analoģijas piemērot Publisko iepirkumu likuma 53.pantā paredzēto procedūru.

**Latvijas Republikas Senāta**

**Administratīvo lietu departamenta**

**2021.gada 30.aprīļa**

**SPRIEDUMS**

**Lieta Nr. A420157018, SKA-252/2021**

[ECLI:LV:AT:2021:0430.A420157018.11.S](https://manas.tiesas.lv/eTiesasMvc/eclinolemumi/ECLI:LV:AT:2021:0430.A420157018.11.S)

Tiesa šādā sastāvā: senatores Ieva Višķere, Lauma Paegļkalna, Rudīte Vīduša

rakstveida procesā izskatīja administratīvo lietu, kas ierosināta, pamatojoties uz SIA „Reklāmas aģentūra „Adell”” pieteikumu par SIA „Rīgas Centrāltirgus” 2018.gada 10.janvāra lēmuma atzīšanu par prettiesisku un zaudējumu atlīdzību, sakarā ar SIA „Rīgas Centrāltirgus” kasācijas sūdzību par Administratīvās rajona tiesas 2019.gada 14.jūnija spriedumu.

**Aprakstošā daļa**

[1] SIA „Rīgas Centrāltirgus” (iepriekš – AS „Rīgas Centrāltirgus”, turpmāk – pasūtītāja) rīkoja iepirkumu – atklātu konkursu „AS „Rīgas Centrāltirgus” mārketinga un komunikācijas pakalpojumi” šādu pakalpojumu iepirkšanai: 1) pasūtītājas mārketinga un komunikācijas stratēģijas 2018.–2022.gadam (turpmāk – mārketinga stratēģija) izstrāde; 2) pasūtītājas tūrisma attīstības koncepcijas izstrāde; 3) mārketinga un komunikācijas konsultāciju sniegšana.

Piedāvājumus iesniedza divi pretendenti – pieteicēja SIA „Reklāmas aģentūra „Adell”” un SIA „Cocoon”. Pasūtītāja ar 2018.gada 10.janvāra lēmumu par iepirkuma uzvarētāju atzina SIA „Cocoon” (turpmāk – uzvarētāja).

[2] Uzskatot, ka uzvarētājas piedāvājums bija atzīstams par nepamatoti lētu un līguma slēgšanas tiesības bija piešķiramas pieteicējai, pieteicēja vērsās tiesā par minētā lēmuma atzīšanu par prettiesisku un zaudējumu atlīdzību.

[3] Administratīvā rajona tiesa ar 2019.gada 14.jūnija spriedumu pieteikumu apmierināja, pārsūdzēto lēmumu atzina par prettiesisku un uzdeva pasūtītājai atlīdzināt pieteicējai zaudējumus 9471,34 *euro*. Spriedums pamatots ar turpmāk norādītajiem argumentiem.

[3.1] Kaut arī strīdus iepirkums ir tā saucamais „mazais” iepirkums, arī šādam iepirkumam ir jānorit atbilstoši publisko iepirkumu pamatprincipiem, tostarp pārskatāmības principam un vienlīdzīgas attieksmes principam. Tāpēc arī šāda iepirkuma gadījumā pasūtītājam ir jāievēro Publisko iepirkumu likuma 53.panta prasības par pasūtītāja rīcību gadījumā, kad pretendenta iesniegtais piedāvājums šķiet nepamatoti lēts.

[3.2] Pieteicēja bija piedāvājusi izstrādāt mārketinga stratēģiju par 6000 *euro*, savukārt uzvarētāja – par 200 *euro*. Tūrisma attīstības koncepciju pieteicēja bija piedāvājusi izstrādāt par 3000 *euro*, savukārt uzvarētāja – par 200 *euro.* Tādējādi uzvarētāja ir piedāvājusi izstrādāt mārketinga stratēģiju 30 reizes lētāk nekā pieteicēja, bet tūrisma attīstības koncepciju – 15 reizes lētāk nekā pieteicēja.

Pasūtītāja, izmantojot Valsts ieņēmumu dienesta sniegto kopsavilkumu par algu līmeni konkrētajā profesijā, ir aprēķinājusi, ka mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas izstrādei varētu būt nepieciešamas 19 stundas katrai. Uzvarētājas piedāvātā cena sedzot minēto dokumentu izstrādes izmaksas. Tiesas ieskatā, katra minētā dokumenta izstrāde saprātīgā kvalitātē acīmredzami varētu prasīt vairāk nekā 19 cilvēkstundas, jo atbilstoši nolikumam minēto dokumentu izstrādei nepieciešams veikt patstāvīgu pētījumu, nevis sagatavot agrāk veiktu pētījumu kompilāciju. Mārketinga stratēģijas sagatavošana prasa veikt mārketinga auditu un stipro, vājo pušu, iespēju un draudu analīzi, mārketinga stratēģisko mērķu izvirzīšanu, alternatīvo plānu identificēšanu, mārketinga budžeta un stratēģijas ieviešanas plāna izstrādi. Tādējādi stratēģijas un koncepcijas izstrāde prasa ne tikai mehānisku uzrakstīšanas darbu, bet arī zināmu laiku stratēģijas un koncepcijas formulēšanai. Tiesa, ņemot vērā nepieciešamās analīzes apjomu, uzskata, ka mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas izstrādes laikam saprātīgi jābūt ilgākam nekā 38 cilvēkstundas. Tiesa, ņemot vērā nolikumā norādītās prasības un dzīvē gūtos novērojumus, uzskata, ka mārketinga stratēģijas kvalitatīvai izstrādei ir nepieciešamas vismaz 120 cilvēkstundas, bet koncepcijas izstrādei – vismaz 80 cilvēkstundas.

Līdz ar to pasūtītājai bija pienākums prasīt no uzvarētājas skaidrojumu par piedāvāto cenu un pasūtītājas rīcība, neveicot šādu pārbaudi, ir bijusi acīmredzami kļūdaina. Turklāt pastāvēja acīmredzamas pazīmes, kas norādīja, ka pasūtītājai bija jāveic attiecīga pārbaude, jo uzvarētāja piedāvāja vairākas reizes zemāku cenu, nekā to piedāvāja otrs iepirkuma pretendents.

[3.3] Uzvarētāja tiesai ir paskaidrojusi, ka šajā iepirkumā izvēlējās piedāvāt mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas izstrādi par salīdzinoši mazu cenu, savukārt konsultācijas par salīdzinoši lielāku cenu*.* Uzvarētāja arī apgalvojusi, ka mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas izstrādes izmaksas tika segtas, bet pierādījumus tam nav iesniegusi. Tiesa, izvērtējot no Valsts ieņēmumu dienesta iegūto informāciju par uzvarētājas veiktajiem maksājumiem par darbiniekiem, uzvarētājas gada pārskatos norādīto pakalpojumu sniegšanas izmaksu proporciju un ņemot vērā tiesas secinājumus par laika periodu, kas būtu nepieciešams strīdus dokumentu kvalitatīvai izstrādei, secina, ka pieteicējas piedāvātā cena nevarētu segt izstrādes izmaksas. Līdz ar to atzīstams, ka uzvarētājas piedāvājums bija nepamatoti lēts.

[3.4] Tā kā uzvarētājas iesniegtais piedāvājums bija nepamatoti lēts, iepirkuma tiesiskas norises gadījumā līguma slēgšanas tiesības būtu ieguvusi pieteicēja. Līdz ar to pieteicējai ir tiesības uz zaudējumu atlīdzību. Pieteicējas iesniegtie pierādījumi apliecina zaudējumus negūtās peļņas veidā – negūto peļņu par mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas izstrādi 5400 *euro* apmērā un negūto peļņu par konsultāciju sniegšanu 4071,34 *euro.* Augsta peļņas norma nav pamats, lai nepiešķirtu atlīdzinājumu par iepirkumā neiegūto peļņu.

[4] Pasūtītāja par minēto spriedumu iesniedza kasācijas sūdzību, norādot tajā turpmāk izklāstītos argumentus.

[4.1] Ņemot vērā, ka strīdus iepirkums ir „mazais” iepirkums, apšaubāms ir tiesas secinājums, ka tā norisē obligāti piemērojams Publisko iepirkumu likuma 53.panta regulējums. Turklāt, pat ja nepamatoti lēta piedāvājuma institūtu attiecina uz strīdus iepirkumu, jāņem vērā, ka pasūtītājam skaidrojums par piedāvājuma cenu jāprasa vienīgi tad, ja pasūtītājam rodas šaubas par to, vai par piedāvāto cenu ir iespējams izpildīt pasūtījumu. Šajā ziņā pasūtītājam ir plaša novērtējuma brīvība. Konkrētajā gadījumā pasūtītājai neradās šaubas par uzvarētājas piedāvāto cenu, un pasūtītāja tiesai izskaidroja, kādu apsvērumu dēļ tā nesaskata pamatu šādām šaubām.

[4.2] Tiesa spriedumu ir pamatojusi ar pieņēmumu, ka katru no strīdus dokumentiem acīmredzami nevarētu izstrādāt 19 darba stundu laikā, jo, balstoties uz dzīvē gūtajiem novērojumiem, tiesa uzskata, ka to izstrādei būtu nepieciešamas kopā vismaz 200 darba stundas. Šāds tiesas secinājums ir patvaļīgs, jo nav pamatots ar objektīviem pierādījumiem. Arī tiesas veiktie aprēķini par to, vai uzvarētāja tiešām spētu nodrošināt attiecīgo dokumentu izstrādi par piedāvāto cenu, balstīti subjektīvos pieņēmumos par pasūtījuma izpildei nepieciešamajām darba stundām.

[4.3] Tiesa nepamatoti atzinusi, ka iepirkumā par uzvarētāju bija jāatzīst pieteicēja. Turklāt tiesa ir nekritiski vērtējusi pieteicējas apgalvojumu par negūtās peļņas apmēru.

[5] Pieteicēja ir sniegusi paskaidrojumu par kasācijas sūdzību, norādot, ka tā ir nepamatota.

**Motīvu daļa**

[6] Rajona tiesa atzinusi, ka pasūtītājai uzvarētājas piedāvājumu vajadzēja vērtēt kā potenciāli nepamatoti lētu un līdz ar to vajadzēja piemērot Publisko iepirkumu likuma 53.panta regulējumu par nepamatoti lēta piedāvājuma pārbaudi. Rajona tiesa arī atzinusi, ka, īstenojot attiecīgu pārbaudi, pasūtītājai būtu vajadzējis nonākt pie secinājuma, ka uzvarētājas piedāvājums bija nepamatoti lēts, un tāpēc par iepirkuma uzvarētāju būtu vajadzējis atzīt pieteicēju.

Lietā ir strīds par to, vai rajona tiesa, izdarot minētos secinājumus, ir pareizi piemērojusi Publisko iepirkumu likuma normas un vai tiesas izdarītie secinājumi nav patvaļīgi.

[7] Publiskā iepirkuma procedūras mērķis ir, no vienas puses, aizsargāt pretendentu tiesības uz brīvu konkurenci un vienlīdzīgu un taisnīgu attieksmi pret tiem, no otras puses – pasūtītāja intereses iegūt izdevīgāko, tostarp lētāko, piedāvājumu, vienlaikus gādājot par līdzekļu efektīvu izmantošanu.

Valsts un pašvaldības līdzekļu efektīva izmantošana, maksimāli samazinot pasūtītāja risku, neietver vienīgi formālu lētākā piedāvājuma izvēli, bet arī droša un nopietna piedāvājuma izvēli (*Senāta 2014.gada 15.aprīļa sprieduma lietā Nr. SKA-24/2014 (A420472212) 6.punkts*). Šā iemesla dēļ Publisko iepirkumu likuma 53.pants paredz pasūtītāja tiesības noraidīt nepamatoti lētu piedāvājumu, proti, tādu piedāvājumu, kura cena rada objektīvas šaubas par līguma pilnīgas un pienācīgas izpildes iespējamību un kura iesniedzējs, izskaidrojot savu piedāvājumu, nav spējis šīs šaubas novērst.

Vienlaikus, kā Senāts vairākkārt jau uzsvēris, Publisko iepirkumu likuma 53.pantā (iepriekš spēkā esošajā Publisko iepirkumu likumā – 48.pantā) paredzētā šķietami nepamatoti lēta piedāvājuma pārbaudes procedūra ir vērsta uz to pretendentu tiesību aizsardzību, kuriem draud izslēgšana no iepirkuma zemās cenas dēļ. Tādējādi pasūtītājam nav jāveic Publisko iepirkumu likuma 53.pantā paredzētā procedūra pretendentu piedāvāto cenu veidošanas noskaidrošanai, ja tam nav radušās šaubas par cenas pamatotību un tas neapsver atteikšanos no piedāvājuma kā nepamatoti lēta. Piedāvājuma nopietnības novērtējums un piedāvājuma paturēšana salīdzināmo lokā vai izslēgšana lielā mērā ir tieši pasūtītāja kompetence un izšķiršanās, vienlaikus paturot prātā likuma mērķi gan attiecībā uz brīvas konkurences nodrošināšanu, gan valsts (pašvaldības) līdzekļu efektīvu izmantošanu. Tieši pasūtītājs vislabāk var novērtēt visus apstākļus, kas liek izšķirties par kāda piedāvājuma pieņemšanu vai noraidīšanu sakarā ar pārāk lielu risku. Šo apstākļu izsvēršanā tiesa nevar pasūtītāju pilnībā aizvietot. Tāpēc tiesai nav kompetences iejaukties pasūtītāja novērtējuma brīvībā, diktējot, kuros gadījumos piedāvājums būtu jāvērtē kā nepamatoti lēts, ja pasūtītājam pašam bažas par piedāvājuma nopietnību nav radušās. Tiesa var tikai pārbaudīt, vai pasūtītājs nav pieļāvis kādas būtiskas kļūdas novērtējuma brīvības izmantošanā (*Senāta 2014.gada 15.aprīļa sprieduma lietā Nr. SKA-24/2014 (A420472212) 8.punkts, 2014.gada 31.marta sprieduma lietā Nr. SKA-26/2014 (A420541511) 10.punkts, 2017.gada 30.novembra sprieduma lietā Nr. SKA-765/2017 (ECLI:LV:AT:2017:1130.A420157915.2.S) 5.punkts, 2018.gada 21.jūnija lēmuma lietā Nr. SKA-575/2018 (ECLI:LV:AT:2018:0621.A420337916.1.L) 6.punkts*).

[8] Tiesa pārsūdzētajā spriedumā atzinusi, ka pasūtītāja, novērtējot piedāvājumus, ir pieļāvusi acīmredzamu kļūdu, jo nav saskatījusi, ka uzvarētājas piedāvājums ir nepamatoti lēts. Šādu secinājumu tiesa pamatojusi ar to, ka mārketinga stratēģiju un tūrisma attīstības koncepciju mārketinga jomā specializējies uzņēmums nevarētu izstrādāt, veltot katrai tikai 19 darba stundas, jo atbilstoši dzīvē gūtajiem novērojumiem šādu dokumentu izstrādei būtu nepieciešamas apmēram attiecīgi 120 un 80 darba stundas.

Senāts atzīst, ka šādi tiesas secinājumi nav balstīti objektīvi novērtētos pierādījumos, bet gan tiesas subjektīvā ieskatā, un tāpēc ir vērtējami kā patvaļīgi. Kā pamatoti norādījusi pasūtītāja, tas, cik daudz cilvēkstundu ir nepieciešams tādu dokumentu kā mārketinga stratēģija vai tūrisma attīstības koncepcija izstrādei, ir atkarīgs no konkrēta speciālista – attiecīgā dokumenta izstrādātāja – zināšanām, pieredzes, darba tempa un redzējuma par to, kādai attiecīgajai stratēģijai vai koncepcijai jābūt un cik vispārīgi vai detalizēti tā jānoformulē. Turklāt ir pašsaprotami, ka dažādiem speciālistiem redzējums var būt atšķirīgs. Nav saprotams, kādi dzīvē gūti novērojumi tiesai varētu ļaut izteikt kategoriskus apgalvojumus par to, cik daudz darba stundu nepieciešams mārketinga stratēģijas vai tūrisma attīstības koncepcijas izstrādei. Tas, ka nolikumā paredzēts, ka mārketinga stratēģijas izstrādes ietvaros pretendentam jāveic mārketinga audits un stipro, vāju pušu, iespēju un draudu analīze, mārketinga stratēģisko mērķu izvirzīšana, alternatīvo plānu identificēšana, mārketinga budžeta un stratēģijas ieviešanas plāna izstrāde, pats par sevi neliecina par noteiktu izstrādē ieguldāmo darba stundu skaitu. Pat ja tiesnesim dzīvē ir nācies saskarties ar darbu mārketinga jomā, tas jebkurā gadījumā būtu subjektīvs skatījums. Tāpēc atsaukšanās uz dzīvē gūtiem novērojumiem šādā gadījumā ir acīmredzami nevietā, vēl jo vairāk, ja tas būtībā ir tiesas galvenais arguments.

Attiecīgi patvaļīgs ir arī tiesas secinājums, ka uzvarētājas piedāvātā cena konkrētajā gadījumā noteikti nevarēja segt strīdus dokumentu izstrādes izmaksas, jo aprēķinos tiesa balstījusies uz patvaļīgi noteikto, ka attiecīgo dokumentu kvalitatīvai izstrādei noteikti nepieciešamas attiecīgi 120 un 80 darba stundas.

[9] Tiesa spriedumā papildus norādījusi, ka pasūtītājai šaubām par uzvarētājas piedāvāto cenu vajadzēja rasties arī tāpēc, ka pieteicēja ir piedāvājusi izstrādāt mārketinga stratēģiju par cenu 6000 *euro*, savukārt uzvarētāja – par 200 *euro*, un tūrisma attīstības koncepciju pieteicēja ir piedāvājusi izstrādāt par 3000 *euro*, savukārt uzvarētāja – par 200 *euro.*

Senāts piekrīt, ka izteikta pretendentu piedāvāto cenu atšķirība ir apstāklis, kas pasūtītājam varētu radīt bažas par lētākā piedāvājuma nopietnību. Tomēr tas automātiski nenozīmē, ka tātad pasūtītājai konkrētajā gadījumā bija obligāti jāuzsāk Publisko iepirkumu likuma 53.pantā paredzētā cenas pārbaudes procedūra.

Pasūtītāja tiesai ir izskaidrojusi, kāpēc, neskatoties uz pretendentu piedāvāto cenu atšķirību, tā ir uzskatījusi, ka pasūtījumu var izpildīt arī par uzvarētājas piedāvāto cenu. Proti, pasūtītāja ir paskaidrojusi, ka, tās ieskatā, konkrēto pasūtījumu izpildei galvenās izmaksas ir darbaspēka izmaksas. Saskaņā ar Valsts ieņēmumu dienesta nodrošināto informāciju augsti kvalificēta reklāmas un mārketinga speciālista atalgojums 2017.gadā esot bijis 10,48 *euro* stundā, savukārt reklāmas speciālista un projektu vadītāja atalgojums – 8,42 *euro* stundā. Tādējādi par uzvarētājas prasīto cenu bija iespējams mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas izstrādei veltīt apmēram 19 augsti kvalificēta reklāmas un mārketinga speciālista darba stundas katrai (tātad kopumā apmēram viena darba nedēļa abām), bet, darbā iesaistot arī mazāk kvalificētus reklāmas speciālistus, pat vēl vairāk darba stundu. Pasūtītājai neesot šaubu, ka pieredzējis uzņēmums šādā laikā var nodrošināt kvalitatīvu minēto dokumentu izstrādi. Pasūtītāja arī nebija prasījusi, lai pakalpojuma sniedzējs minēto dokumentu izstrādei velta kādu noteiktu stundu skaitu, jo tas, cik ātri tos ir iespējams izstrādāt, ir atkarīgs no konkrēta speciālista zināšanām un pieredzes.

Minētais liecina, ka pasūtītajai konkrētajā gadījumā bija objektīvi apsvērumi, kāpēc tā uzvarētājas piedāvājumu par spīti zemajai cenai uzskatīja par pietiekami nopietnu. Tiesa šo pasūtītājas skaidrojumu nav akceptējusi, atsaucoties tikai uz saviem dzīvē gūtajiem novērojumiem par strīdus dokumentu kvalitatīvai izstrādei nepieciešamajām darba stundām un pieteicējas apgalvojumiem. Šādi argumenti nav pietiekami, lai secinātu, ka pasūtītāja acīmredzami pieļāvusi kļūdu piedāvājuma novērtējumā. Kā jau minēts, pasūtītājam ir plaša novērtējuma brīvība attiecībā uz to, kādu piedāvājumu tas uzskata par pietiekami nopietnu, lai to neizslēgtu no konkursa. Jo īpaši šāda novērtējuma brīvība respektējama gadījumā, kad iepirkuma priekšmets lielā mērā ir radoša darba produkts un pasūtījuma izpildes norise ir atkarīga no tik mainīgiem lielumiem kā konkrētu speciālistu individuālās darba spējas, zināšanas, pieredze un redzējums par izstrādājamo stratēģiju un koncepciju, un arī darba rezultāta kvalitātes novērtējums lielā mērā ir atkarīgs no pasūtītāja subjektīva redzējuma. Pasūtītāja konkrētajā gadījumā nolikumā nebija izvirzījusi konkrētas prasības mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas izstrādes laikam vai sagatavoto dokumentu apjomam. Līdz ar to tā lielā mērā ir pasūtītājas izvēle un izšķiršanās, kāda apjoma un detalizācijas pakāpes darba rezultātu tā sagaida un kādu prezumējamo dokumentu izstrādes laiku tā akceptē. Pasūtītājas sniegtais skaidrojums, kādēļ tā uzskata, ka par uzvarētājas piedāvāto cenu ir iespējams izpildīt pasūtījumu, nav acīmredzami neloģisks. Turklāt pasūtītāja tiesai arī bija norādījusi, ka konkrētajā gadījumā uzvarētāja līgumu par piedāvāto cenu ir spējusi faktiski izpildīt, jo mārketinga stratēģijas un tūrisma attīstības koncepcijas dokumentus ir izstrādājusi un nodevusi pasūtītājai.

Jāņem arī vērā, ka konkrētajā gadījumā strīdus iepirkums ir tā saucamais „mazais” iepirkums, un šādiem iepirkumiem likumdevējs Publisko iepirkumu likumā nav paredzējis obligātu 53.pantā ietvertā regulējuma piemērošanu. Minētais gan nenozīmē, ka nepamatoti lēta piedāvājuma institūts uz „mazajiem” iepirkumiem vispār nebūtu attiecināms, jo arī šajos iepirkumos ir jānodrošina publiskā iepirkuma pamatprincipu ievērošana, tostarp līdzekļu efektīva izmantošana, maksimāli samazinot pasūtītāja risku. Ja pasūtītājs saskata pamatu piedāvājumu noraidīt kā nepamatoti lētu, tas var to darīt, atsaucoties uz līdzekļu efektīvas izlietošanas principu un pēc analoģijas piemērojot Publisko iepirkumu likuma 53.pantā paredzēto procedūru. Tomēr tas, ka likumdevējs minēto pantu nav tieši attiecinājis uz „mazajiem” iepirkumiem, liecina, ka šajos iepirkumos likumdevējs it īpaši paļāvies uz pasūtītāja paša novērtējumu par pretendenta piedāvātās cenas nopietnību un ar to saistītiem iespējamiem riskiem līguma izpildē.

[10] Šādos apstākļos pārsūdzētā sprieduma motīvi nav pietiekami, lai pamatotu, ka pasūtītāja nepamatoti uzvarētāja piedāvājumu nav uzlūkojusi kā nepamatoti lētu. Līdz ar to pārsūdzētais tiesas spriedums ir atceļams un lieta nosūtāma jaunai izskatīšanai Administratīvajai rajona tiesai.

**Rezolutīvā daļa**

Pamatojoties uz Administratīvā procesa likuma 129.1panta pirmās daļas 1.punktu, 348.panta pirmās daļas 2.punktu un 351.pantu, Senāts

**nosprieda**

Atcelt Administratīvās rajona tiesas 2019.gada 14.jūnija spriedumu un nosūtīt lietu Administratīvajai rajona tiesai jaunai izskatīšanai.

Atmaksāt SIA „Rīgas Centrāltirgus” drošības naudu 70 *euro*.

Spriedums nav pārsūdzams.