

DARBA GRUPAS PUBLISKĀ IEPIRKUMA EFEKTIVITĀTES PALIELINĀŠANAI
SĒDES PROTOKOLS

Rīga

Nr.2

16.04.2025.

Sēdi vada

Finanšu ministrs

Arvils Ašeradens

Piedalās

Darba grupas pārstāvji:

Finanšu ministra padomniece rīcībpolitiku jautājumos

Sanda Liepiņa

VSIA "Bērnu klīniskā universitātes slimnīca" valdes priekšsēdētājs

Valts Ābols

14. Saeimas deputāte (partija "Progresīvie")

Skaidrīte Ābrama

Arodbiedrību apvienības "Latvijas Brīvo arodbiedrību savienība"
priekšsēdētājs (*attālināti*)

Egils Baldzēns

Finanšu ministrijas Administrācijas vadītāja

Ieva Braunfelde

AS "Latvenergo" valdes priekšsēdētājs, galvenais izpilddirektors

Mārtiņš Čakste

VAS "Valsts nekustamie īpašumi" valdes priekšsēdētājs

Renārs Griškevičs

Liepājas domes izpilddirektora vietnieks būvniecības jautājumos
(*attālināti*)

Didzis Jēriņš

Centrālās finanšu un līgumu aģentūras direktore

Anita Krūmiņa

Rīgas pilsētas izpilddirektors, Centrālās administrācijas vadītāja p.i.
(*attālināti*)

Jānis Lange

Iepirkumu uzraudzības biroja vadītājs

Artis Lapiņš

Finanšu ministrijas Eiropas Savienības fondu revīzijas departamenta
direktore

Nata Lasmane

Valsts digitālās attīstības aģentūras direktors

Jorens Liopa

14. Saeimas deputāts (partiju apvienība "Jaunā Vienotība")

Jānis Patmalnieks

Aizsardzības ministrijas valsts sekretārs

Aivars Puriņš

Konkurences padomes priekšsēdētāja p.i.

Ieva Šmite

Ārvalstu investoru padomes Latvijā valdes priekšsēdētāja vietnieks

Māris Vainovskis

Pieaicinātās personas:

Valsts aizsardzības loģistikas un iepirkumu centra Centralizēto
iepirkumu vadības departamenta vadītāja

Māra Ozoliņa

Valsts prezidenta padomniece ekonomikas jautājumos

Irēna Emīlija Švilpe

AS "Latvenergo" Iepirkumu atbalsta un uzraudzības daļas vadītājs

Arnīs Žugans

Korupcijas novēršanas un apkarošanas biroja Astotās pārvaldes Pirmās
nodaļas galvenais inspektore

Anda Pūpola

Nodrošinājuma valsts aģentūras Iepirkumu pārvaldes vadītāja

Alīna Bogdanova-
Uzgliņģe

Iepirkumu uzraudzības biroja vadītāja vietniece, Juridiskā departamenta
direktore

Evija Mugina

Rīgas valstspilsētas Centrālās administrācijas Iepirkumu pārvaldes
vadītāja

Una Skrastiņa

Latvijas Darba devēju konfederācijas tautsaimniecības eksperte

Signija Zandere

Valsts ieņēmumu dienesta Nodrošinājuma pārvaldes direktore

Antra Gremzde

Latvijas Arhitektu savienības valdes locekle

Anda Kursiša

Latvijas Pašvaldību savienības iepirkumu speciāliste

Zane Zvaigzne

VSIA "Latvijas Valsts ceļi" valdes loceklis	Verners Akimovs
AS "Latvijas valsts meži" Iepirkumu daļas vadītāja	Kristīne Cimermane
Valsts digitālās attīstības aģentūras Elektronisko iepirkumu departamenta direktors	Oļegs Fiļipovičs
Rīgas Tehniskās universitātes Administratīvais direktors	Juris Iljins
Finanšu ministrijas parlamentārais sekretārs	Jānis Upenieks
AS "Sadales tīkls" valdes priekšsēdētājs	Sandis Jansons
Ministra padomnieks nodokļu un muitas un ēnu ekonomikas ierobežošanas jautājumos	Kaspars Čerņeckis
Korupcijas novēršanas un apkarošanas biroja priekšnieka vietnieks (<i>attālināti</i>)	Sandijs Vectēvs
Centrālās finanšu un līgumu aģentūras direktora vietniece programmu un projektu atbilstības jautājumos (<i>attālināti</i>)	Gundega Šulca
Iepirkumu uzraudzības biroja Tiesību aktu piemērošanas departamenta direktore (<i>attālināti</i>)	Monta Drebeiniece
Latvijas Brīvo Arodbiedrību Savienības eksperts tautsaimniecības jautājumos (<i>attālināti</i>)	Mārtiņš Svīrskis
VAS "Valsts nekustamie īpašumi" Iepirkumu daļas vadītājs (<i>attālināti</i>)	Ģirts Norlinds
Valsts digitālās attīstības aģentūras Elektronisko iepirkumu departamenta Katalogu satura nodaļas vadītāja (<i>attālināti</i>)	Elita Kļaviņa
Valsts digitālās attīstības aģentūras Elektronisko iepirkumu departamenta Sistēmas uzturēšanas un attīstības nodaļas vadītājs (<i>attālināti</i>)	Juris Kalējs
VSIA "Bērnu klīniskā universitātes slimnīca" juridiskās un iepirkumu daļas vadītāja vietniece (<i>attālināti</i>)	Ārija Vecmane
Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta direktore	Agija Leitāne-Šķēle
Finanšu ministrijas Finanšu un darbības nodrošinājuma departamenta direktore (<i>attālināti</i>)	Vita Liepa
Finanšu ministrijas Finanšu un darbības nodrošinājuma departamenta Publisko iepirkumu un projektu vadības nodaļas vadītāja (<i>attālināti</i>)	Natalja Lipina
Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta Iepirkumu politikas un valsts nekustamo īpašumu pārvaldīšanas politikas nodaļas vadītāja vietniece	Iveta Cirse
Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta Iepirkumu politikas un valsts nekustamo īpašumu pārvaldīšanas politikas nodaļas vadītāja	Inga Bērziņa

Protokolē

Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta Tiesību aktu nodaļas vadītāja

Dana Aleksandrova

Sēdi sāk plkst.15:00

1. Darba grupa apstiprina sēdes darba kārtību.

A.Ašeradens uzsver publisko iepirkumu jautājuma aktualitāti, atzīmējot, ka "vezums ir izkustējies" un par iepirkumu efektivitātes palielināšanas nepieciešamību tiek diskutēts daudzos un dažādos formātos. Ministrs norāda, ka faktiski šobrīd runa ir par būtisku politikas maiņu, kur svarīgākais fokuss ir pievēršams tam, lai nonākam pie maksimāli izdevīgas cenas, strādājam pie iepirkumu efektivitātes, lai par līdzekļiem, ko valsts iegulda, nonākam pie maksimāla iznākuma. Ministrs uzsver, ka nevajag baidīties izmantot jau likumā paredzētos instrumentus, piemēram,

sarunas, kas samērā reti tiek pielietotas, bet, kur diskusiju rezultātā, argumentējot un komunicējot var nonākt pie vēlamā rezultāta. Turpinājumā ministrs min arī vairākus negatīvus piemērus, tai skaitā jaunā dzelzceļa iepirkumu, kura iepirkums ir par trešdaļu dārgāks, nekā sākotnēji plānots, kas liecina par mūsu “iepirkumu skolas” “meistarību”. Runa ir par nevis par miljoniem, bet par miljardiem publiskās naudas. Ministrs atgādina, ka bez Rail Baltic Latvijas iepirkumi pagājušajā gadā sasniedza 5,4 miljardus *euro*. Līdz ar to svarīgi ietaupīt katru procentu, kas ļautu tai skaitā risināt arī budžeta efektivitātes problēmu.

Ministrs atzīmē, ka no Valsts kontroles vērtējuma izriet, ka Latvijā publisko iepirkumu sistēmai pamatā jābūt vērsta uz valsts iepirkuma pamatmērķu sasniegšanu – brīva konkurence, atklātība, un publisko līdzekļu efektīva izmantošana. Tas ir liels mērķis uz ko ir jāvirzās. Kopīgais uzdevums – izmantojot ierobežotos valsts un pašvaldību budžeta līdzekļus, sasniegt vislielāko publisko līdzekļu atdevi.

Turpinājumā A.Ašeradens atzīmē, ka patiesas un pietiekami plašas konkurences nodrošināšana visos iepirkumos pagaidām Latvijā kopumā nav vēlamajā līmenī – trešā daļa iepirkumu Latvijā ir ar vienu piedāvājumu. Sasniedzamajam mērķim būtu jābūt, ka mazāk kā 10 % iepirkumu piedalās tikai viens pretendents.

S.Liepiņa papildina par konkurences nodrošināšanas mērķi: iepirkumi ar vienu pretendentu mazāk kā 10 %, ka pēdējos divos gados tendence ir pareizā virzienā, konkurence pamazām pieaug, taču joprojām Latvijā esam tālu no sasniedzamā mērķa.

Turpinājumā A.Ašeradens informē, ka līdz šim brīdim ir saņemti atsevišķie rakstiskie priekšlikumi publiskā iepirkuma efektivitātes palielināšanai no 13 darba grupas dalībniekiem – dominē priekšlikumi tieši par iepirkuma procesa efektivitātes pilnveidošanu. Arī pārējie darba grupas dalībnieki tiek aicināti izmantot iespēju iesniegt atsevišķus priekšlikumus, kā arī sanāksmes dalībnieki tiek aicināti pievērsties sagatavotajām prezentācijām un paust savas idejas un viedokļus.

2. AS “Latvijas Valsts meži”, AS “Latvenergo”/AS “Sadales tīkls”, AS “Latvijas valsts ceļi” prezentācijas.

2.1. AS “Latvijas Valsts meži” pārstāve K.Cimermane sniedz prezentāciju par konkurences veicināšanu iepirkumos (pielikumā).

Diskusija: darba grupas pārstāvju un pieaicināto personu viedokļi un jautājumi.

Sēdes dalībnieki piekrīt AS “Latvijas Valsts meži” pārstāves paustajam, ka ļoti svarīgs moments, kas atvieglotu vispārīgās vienošanās izmantošanu būtu tas, ka vispārīgās vienošanās konkursa stadijā būtu iespēja atjaunot uzticamību pretendentam nodokļu parāda situācijā, proti, pretendentam būtu iespēja jebkurā laikā samaksāt šo parādu un iesaistīties konkursā. Šobrīd nodokļu parādi tiek pārbaudīti divos datumos. Ja kaut vienā no šiem datumiem ir parāds lielāks par 150 *euro*, pretendents tiek izslēgts. Savukārt, ja būtu iespēja ļaut noteiktā termiņā pretendentam samaksāt parādu un uz darījuma brīdi nebūtu nodokļu parādu, ieguvums būtu lielāks, jo palielinātos pretendentu skaits, kā arī tiktu samaksāti nodokļi.

S.Ābrama jautā: vai ar augstākās pievienotās vērtības pakalpojumiem jums ir arī tik pat pozitīva tendence?

K.Cimermane atbild, ka pieredze rāda, ka mums ir ļoti maz pretendentu tieši vienkāršos, maza apjoma iepirkumos. Iepirkuma sliekšņa celšana arī kaut ko atvieglotu, būtu iespēja vairāk sarunāties, meklēt tirgus izpētes ietvaros. Mēs tāpat ieguldām ļoti daudz darba, lai sagatavotu 9.panta procedūru un nopirktu kaut ko par 20 000 *euro*. Taču bieži vien uzņēmumi nav ieinteresēti ieguldīt savu laiku un darbu dalībai šāda apjoma iepirkumos.

S.Ābrama ierosina augstas pievienotās vērtības pasūtījumu iepirkumos pasūtītājam izstrādāt standartizētu dokumentāciju, specifikāciju, lai uzņēmumiem būtu skaidras izvirzītās prasības.

K.Cimermane skaidro, ka šādos gadījumos veidojas situācija, ja kaut kas jau ir izstrādāts, nereti ir jāpārslēdz līgums, jāveic pielāgošana. Nākot iekšā jebkuram jaunam pretendētājam, jāveic ieguldījums, lai apgūtu mūsu sistēmu, kā arī, ja reizēm ir nepieciešama piedāvājumu sinhronizēšana, tas parasti ir dārgāk, un tad veidojas situācija, ka pēc pirmā iepirkuma, ja uzņēmums paraksta līgumu, nākamajā iepirkumā cena būs zemāka. Taču, ja neapmierinās sniegtā pakalpojuma kvalitāte, nākamajos iepirkumos būs problemātiski uzrunāt citus tirgus dalībniekus, kuru piedāvājums varbūt ir dārgāks, bet kvalitāte augstāka. Šādā situācijā citiem pretendentiem nav ticamības, ka tie ar dārgāku piedāvājumu varētu konkurēt un uzvarēt konkursā. Kā arī tas var šķist kā publisko līdzekļu izšķērdēšana. Svarīgākais, kas jāuzsver, ir tas, ka tirgus uzrunāšana ir panākumu atslēga.

Kontrolējošajām iestādēm vajadzētu iedrošināt, iet vairāk uz sadarbību un iedziļināties, nebūt tik normatīviem. Jo, ja mēs esam pārliecināti, ka mēs darām to labāko, ko varam izdarīt, bet saprotam, ka ir birokrātiskas prasības, bet mēs izvēlamies darīt to, kas ar pilnu apziņu ir nepareizi, bet toties tas ir droši, likumīgi.

2.2. AS “Latvenergo”/AS “Sadales tīkls” pārstāvis A.Žugans sniedz prezentāciju par iepirkumu efektivizāciju (pielikumā).

S.Liepiņa prezentācijas laikā lūdz sīkāk pastāstīt par dinamisko iepirkumu sistēmu, jo pēc statistikas datiem ir tikai daži lietotāji, kas izmanto šo sistēmu. Ko jūs iepērkat, izmantojot šo sistēmu?

A.Žugans atbild, ka dinamisko iepirkumu sistēma tiek izmantota, iepērkot konkrētas uzlādes iekārtas.

S.Jansons papildina: AS “Sadales tīklā” šī sistēma ir aktuāla arī produktiem, kas ir “jutīgi” uz cenu. Normāli veicot iepirkumus, divi, trīs gadi, šis izaicinājums – jo garāks termiņš, jo fiksētākas cenas. Dinamiskajos iepirkumos ir jāiet līdzīgi tirgum. Mēs pērkam transformatorus, kabeļus, ikdienas preces lielos iepirkumos. Tas ļoti labi strādā.

S.Jansons prezentācijas noslēgumā papildina: Mūsu uzņēmumā ir uzstādījums ka vismaz 85% iepirkumos jābūt diviem un vairāk piedāvājumiem, kā arī ļoti aktīvi jāiesaistās tirgus izpētē un sadarbībā, jo tikai tā varam veicināt konkurenci. Mēs uzņēmumā ļoti daudz strādājam ar LEAN metodoloģiju. Tas ir viens no efektivitātes pamatbāšiem.

S.Jansons papildina: AS “Sadales tīkls” šogad vada valsts inovatīvo kapitālsabiedrību inovāciju forumu. Mums ir trīs virzieni, viens no tiem ir birokrātijas inovatīva mazināšana. Ja ļausiet, mēs varam kādā no pēdējām sēdēm atnākt ar svarīgākajiem “atradumiem” un ieteikumiem.

A.Ašeradnes precizē: vai jūs analizējat references cenas? Vai ir kādi rīki, un, vai to ir iespējams attīstīt?

S.Jansons atbild: mēs veicam tirgus izpēti. Tirgus izpētes rezultātā tiek dabūta orientējošā cena. Un tad vēl ir dokuments “Lēmums par iepirkuma uzsākšanu”, kurā mēs iezīmējam šo summu, kas ir balstīta uz tirgus izpēti. Un tad vēl mēs analizējam pa ceturkšņiem, kāda mums ir iepirkuma vērtība pret pagājušo gadu, pret plānoto.

A.Ašeradens jautā par mākslīgā intelekta izmantošanu datu apstrādē. Jautājums – vai šajā virzienā nekustamies, jo nav intereses vai nav piedāvājuma? Jo šis rīks varētu ļoti palīdzēt.

M.Čakste atbild, ka ir šobrīd iesākts pilotprojekts saistībā ar mākslīgā intelekta izmantošanu ne tikai tirgus izpētē, bet arī pirmā līmeņa kvalificēšanā – tiek izvērtēti iesniegtie piedāvājumi. Šogad būs pirmie rezultāti.

2.3. AS “Latvijas valsts ceļi” pārstāvis V.Akimovs sniedz prezentāciju par konkurences veicināšanas pasākumiem VSIA “Latvijas valsts ceļi” iepirkumos (pielikumā).

A.Ašeradens jautā par publiskās un privātās partnerības iepirkumiem.

V.Akimovs atbild: publiskā un privātā partnerība (PPP) ir pakalpojumu līgums, kur mums no punkta *A* līdz *B* ir jānodrošina satiksmi pa konkrētu ceļu un konkrētu caurlaides spēju ar konkrētām drošības prasībām. Un tas ietver sevī gan finansēšanu, gan projektēšanu, gan uzturēšanu, gan būvniecību, kā arī atpakaļ nodošanu. Mēs bijām vieni no pirmajiem, kas izmantoja procedūru, kas nav sarunu procedūra, bet iepirkums ar sarunām, jo šī iepirkuma laikā tiek apspriestas arī tieši tehniskās prasības ar katru pretendentu, kas ir kvalificējies, un beigās mainās gan pats līgums, gan tehniskās prasības. Viss mainās efektivizācijas virzienā, kļūst racionālāks. Mūsu gadījumā piedalījās gan portugāļi, gan spāņi, gan franču pārstāvji, un viņi ar saviem risinājumiem spēj nodrošināt to pašu funkcionalitāti, tikai savādāk. Šī iepirkumu procedūra ar sarunām vai konkursa dialogs PPP līgumiem ir vienīgā procedūra, cita varianta nav. Šo viedokli uztur arī Eiropas ekspertīzes centrs, kuru finansē Eiropas investīciju banka. Viņi konsultē, un maijā sākumā mums būs izvērtējuma misija no bankas, lai varētu pieņemt lēmumu par finansējumu uz nākamo projektu. Ārpus tehniskajām sarunām viņi uzsver, vai vajadzētu izvēlēties vienu vai otru procedūru. Administratīvi tas nav viegli. Sarunas tiek ierakstītas. Vidēji ar katru pretendentu tiek pavadītas aptuveni 40 stundas. Tā projekta sarežģītība un multifunkcionalitāte un līgumi ir tāda, ka katra to izmaiņa var nest arī izmaiņu uz atbildību sadalījumu, līdz ar to viņi uzskata, ka projekts var būt veiksmīgs tikai pie šāda iepirkumu procedūra.

A.Ašeradens jautā: kurā brīdī jūs nosakāt, ka esat veiksmīgi pabeiguši procedūru? Kādi ir šie kritēriji?

V.Akimovs atbild, ka, runājot par būvniecības iepirkumiem, kur ir lielākās investīcijas, uzskatām, ka iepirkums ir bijis labs, ja ir bijuši vismaz pieci pretendenti, kā arī, ja redzam, ka nav lielas atšķirības starp šīm piedāvātajām cenām, tātad ir bijusi veselīga konkurence, mēs plānojam konkrētajam objektam plānoto līgumcenu, kas ir plānotās būvniecības izmaksas, izmantojot iepriekšējā gada vidējās cenas, piemērojot koeficientu, mēs redzam, ka šis piedāvājums ir kaut nedaudz zem mūsu plānotās cenas – arī tad uzskatām, ka iepirkums ir bijis veiksmīgs. Veiksmīgs ir īstenots līgums, kad mēs pabeidzam būvdarbus laikā.

S.Ābrama jautā: runājot par PPP, kas ir ļoti sarežģīts process, cik jums laika pagāja no brīža, kad jūs uzsākat meklēt šo privāto partneri, līdz tam brīdim, kad varējāt noslēgt līgumu?

V.Akimovs atbild: līdz līguma noslēgšanai mēs tiekam apmēram pēc diviem gadiem, bet pirms tam bija jāveic procesi, kas nebija šīs procedūras ietvaros – tā saucamās piegādātāja apspriedes un “atvērtās dienas”, kas bija ļoti svarīgas. Attiecībā uz Bauskas apvedceļu plāns ir tāds, ka pie būvniecības mēs varētu būt 2028.gadā, ar visām plānotajām darbībām, ieskaitot pašu konkursu, tas ir 2+1. Visdrīzāk trīs gadi.

S.Ābrama komentē, ka PPP projekti ir ļoti laikietilpīgi un tas ir jāņem vērā. Ja runājam par PPP izmantošanu Rail Baltic sakarā, tad ir jāstrādā, jo tas aizņem ļoti daudz laika.

V.Akimovs atzīmē: ir viens paralēls apstāklis, kas vairāk atkarīgs valdības līmenī – ka tie uzstādījumi Latvijā uz nākamajiem PPP projektiem arī būs, lai šo projektu attīstību uzskaitītu ārpus budžeta bilances, un tas arī laika izteiksmē ir labāk, jo Eurostat ir tāda organizācija, kas atbildes

sniedz no 3 līdz 5 mēnešiem. Ķekavas apvedceļa gadījumā mēs saņēmām pat trīs Eurostat atzinumus, lai gan vajadzētu pietikt ar vienu.

3. Iekšlietu ministrijas resora, Valsts digitālās attīstības aģentūras, Rīgas Tehniskā universitātes, Valsts ieņēmumu dienests prezentācija

3.1. Iekšlietu ministrijas pārstāve A.Bogdanova-Uzklīņģe sniedz prezentāciju par zemas konkurences iemesliem (pielikumā).

A.Ašeradens jautā, vai ir kādi jautājumi. Sēdes dalībniekiem jautājumu nav. Vārds tiek dots nākamajam prezentētājam.

3.2. Valsts digitālās attīstības aģentūras pārstāvis J.Liopa sniedz prezentāciju par zemo konkurenci iepirkumos (pielikumā).

A.Ašeradens papildina, ka IKT ir vieni no kompleksākajām nozarēm. Aicina uzdot jautājumus.

K.Cimermane jautā: attiecībā uz jūsu pirmo priekšlikumu par dinamiskās iepirkumu sistēmas ietvaros veikto iepirkumu rezultātu lēmumu pārskatīšanu IUB – vai jums ir kādas problēmas, kādēļ šāds ierosinājums tiek izteikts?

O.Filipovičs sniedz atbildi: jautājums te ir pavisam vienkāršs, apstrīdēšanas funkcijas patreiz nav. Ja mēs veicam centralizēto iepirkumu dinamiskajā iepirkumu sistēmā, tad, vai nu mēs uzņemamies visu vainu, vai arī attiecīgi to dara kāds cits. Tomēr IUB lēmumus visi respektē, visi palaujas uz viņiem. Tas varētu būt viens no variantiem, kas šeit varētu būt. Citās valstīs tā ir. Tas ir politiku izšķiršanās jautājums, vai to darīt, vai nedarīt. Apzinot, ka tā papildu slodze un darbs IUB, bet šobrīd dinamisko iepirkumu sistēmā iespēja ir tikai pārsūdzēt administratīvajā tiesā, un tas savā ziņā norāda uz to, ka varu palikt nesodīts un manu lēmumu var nepārsūdzēt, vai arī pārsūdzēt pēc ilgāka laika, rezultātā piegādātājiem nolaižas rokas un viņi neko vairs negrib darīt. Tāpat arī dinamisko iepirkumu sistēmas izveidotāju uzraudzība un izziņu pieprasīšana tikai uz piedāvājumu iesniegšanas dienu, lai nav divreiz jāprasa. Šeit, protams, ir jautājums par nodokļu nomaksas kultūra, bet tas nav tik kritiski, ja tas uzņēmums ir maksātājs, lai nav tā, ka labi uzņēmumi birokrātisku šķēršļu dēļ tiek izslēgti.

E.Muguna sniedz komentāru: dinamiskās iepirkumu sistēmas specifika ir vērsta uz standartizētu preču ar standartizētām prasībām iegādi, ko nodrošināt efektīvi un ātri. Viena no Dinamiskās iepirkumu sistēmas priekšrocībām tieši ir tā, ka atbilstoši regulējumam nav obligāti jāievēro nogaidīšanas termiņš. Attiecīgi, ja pasūtītājs atsevišķos gadījumos redz riskus, tas arī iegādēm Dinamiskās iepirkumu sistēmas ietvaros var iepriekš paredzēt nogaidīšanas termiņa ievērošanu un attiecīgi arī apstrīdēšanas iespēju IUB.

S.Liepiņa sniedz komentāru: pie šī jautājuma iezīmējas, ka tie kolēģi, kuri izmanto dinamiskās iepirkumu sistēmas, mums nesūdzējās, ka ir problēma. Savukārt kolēģi, kuri ļoti maz izmanto, vai arī nemaz neizmanto, bet varētu piedāvāt izmantot, saka, ka nepieciešamas papildu izmaiņas regulējumā. Pēc statistikas sanāk, ka iepriekš prezentējušajiem kolēģiem ir pa kārtām lielāka pieredze DIS izmantošanā. Un otra sadaļa par katalogiem. Par tiem mēs vēl nebijām runājuši. Bet saprotu, ka Lauku atbalsta dienestam ir tehnikas. Vai VDAA ir gājis vai domājis šajā virzienā? Jūs minējāt katalogu izmantošanu. Vai jūs domājat kādu konkrētu katalogu, kurā virzienā jūs būtu gatavi strādāt, kur redzat šo pieprasījumu?

O.Filipovičs sniedz atbildi: mēs pašlaik jau strādājam pie tā, lai būtu mobilo operatoru katalogs un mākoņpakalpojumu katalogs. Primāri mēs pašlaik koncentrējamies uz to, lai būtu izveidoti mūsu resoram atbilstoši jeb IKT katalogi, bet mēs aicinām arī pārējās institūcijas iesaistīties, un tas, kas ir citu resoru pārziņā, var veidot katalogus, kā piemēram, TM, IZM, viņi izveido savu iepirkumu un

rezultātu publicē EIS-ā kā katalogu. Aizsardzības ministrijai arī bija labi piemēri. Tā prakse būtu paplašināma. Lai katra nozare, kur tā speciālists, veidotu katalogu un izmantotu e-pasūtījumu sistēmu kā platformu, ar kuru vadīt noslēgtās vispārīgās vienošanās.

3.3. Rīgas Tehniskā universitātes pārstāvis J.Iļjins sniedz prezentāciju prezentācija par zemas konkurences iemesliem un risinājumiem (pielikumā).

I.Šmite prezentācijas laikā sniedz komentāru: saistībā ar licencēm, jāskatās, vai tur nenotiek kaut kādi pasīvās tirdzniecības aizliegumi. Mums bija diskusija ar P.Stradiņa universitātes slimnīcu un diezgan veiksmīgi, jo dažkārt arī paši pasūtītāji var būt ne visai veiksmīgi prot pielietot tos instrumentus, kas viņiem ir, jo paļaujas uz to, ko saka tirgus dalībnieki. Bija situācija ar medicīnas iekārtām, kur viņi norādīja, ka ir vienīgie autorizētie izplatīt šo medicīnas iekārtu Latvijā. Bet tas jau neliedz jums vērsties kā pasūtītājam pie Igaunijas vai Lietuvas autorizētā izplatītāja, tur nedrīkstētu būt nekādiem ierobežojumiem. To saprotot, slimnīca uzrunāja, un šobrīd ir pilnīgi cita konkurence. Līdz ar to, ja pasūtītājs pie viņa vēršas, to jau var traktēt kā pārkāpumu.

A.Ašeradens pateicas par prezentācijā sniegto informāciju, kā arī ierobežotā laika rāmja dēļ atvainojas un ierosina šoreiz nedot vārdu VID prezentācijas sniegšanai, bet turpināt sēdi un dod vārdu S.Liepiņai īsam kopsavilkumam.

S.Liepiņa pateicas visiem sēdes dalībniekiem par vērtīgajām prezentācijām un diskusiju. Viens darba grupas uzdevums ir apzināt labās prakses piemērus. Lielu daļu šodien jau iepazīnām, turpināsim arī nākamās sēdēs, kas ir arī par citām tēmām sadalītas, jo ļoti daudz, kas no tā, ko šodien dzirdējām un redzam, ko var darīt, nav saistīts ar likumdošanas izmaiņām. Vairāk tās ir prakses, vadības uzstādījumi, pieejas, faktiski tas ir kopīgs darbs šīs vadlīnijas dot. Kā arī noteikt sasniežamos rezultātīvos rādītājus vadības līmenī, kas būtu jāuzliek katrai no nozarēm. Tas ir tas, ko mēs no šodienas sanāksmes plānojam ar kolēģiem paņemt un apkopot šīs prakses. Lūdzu visus šodien prezentācijas sniegušos kolēģus, ja jums ir vēl kaut kas, ko jūs vēlētos pēc šodienas diskusijas papildināt, kas kalpotu šim materiālam kā labās prakses piemēru apkopojumam, lūdzu līdz nākamās nedēļas beigām iesūtīt.

Nākamā sēde ir plānota 30.04.2025., kā galveno tēmu redzam kopīgos iepirkumus un centralizāciju. Valsts digitālās attīstības aģentūras kolēģiem tiek aicināti dot ziņu, ja ir kādi papildinājumi.

S.Liepiņa ierosina dot vārdu darba grupas pārstāvjiem, kuri pagājušajā sēdē nepaspēja noziņot par prioritāri risināmajiem iepirkumu jautājumiem.

4. Diskusiju panelis (turpinājums): darba grupas pārstāvju viedokļi par prioritāri risināmo jautājumu attiecībā uz darba grupas uzdevumiem – 1) publiskā iepirkuma rezultāta un finanšu efektivitātes palielināšana un 2) publiskā iepirkuma procesa efektivitātes palielināšana.

M.Vainovskis izsaka vēlmi pieteikties 10 minūšu prezentācijai arī uz nākamo sēdi par iepirkumu centralizāciju, tieši par kompetenču centralizāciju, lai dalītos ar ārvalstu pieredzi.

M.Vainovskis turpina: mūsu pozīcija ir tāda, ka ir normatīvā regulējuma grozījumu iespējas un ir labās prakses apkopošanas iespējas. Runājot par normatīvo regulējumu, cīnoties ar birokrātiju, ierosinātu neradīt jaunu birokrātiju. Trīs pamatlīnijas: 1) atklātība – tur ir gan normatīvā regulējuma izmaiņu iespējas, bet pamatā tomēr labā prakse; 2) efektivitāte – caur kompetenču apvienošanu. Par to es vēlētos nākamreiz pastāstīt nedaudz vairāk; 3) ilgtspējīgs iepirkums – ilgtspējīgs nevis kā birokrātija, bet ilgtspēja kā papildu kritērijs, ka ir papildu punktu saņemšanas iespējas. Tās ir nevis atlases prasības, bet tā jau ir iespēja uzvarēt. Pievienojos RTU prezentācijā norādītajam par pašapliecināšanos, kas ārvalstīs ir ļoti izplatīta prakse, tas tik tiešām strādā un noņem daudzus

šķēršļus. Tas gan ir mazliet normatīvā regulējuma jautājums. Ja šo jautājumu atrisinātu, tas veicinātu ārvalstniekus iesaistīties Latvijas iepirkumos. Tas būtu milzīgs solis uz efektivitāti un konkurenci.

A.Ašeradens sniedz komentāru, ka, klausoties teiktajā, šķiet, ka vēl neesam izdomājuši to, kādā veidā mēs varam dabūt ārvalstu piegādātājus, kuri, maz ticams, spēs strādāt nacionālajā valodā, saprast visas nianšes, kā samazināt standartus, lai tas dotu lielāku pieejamību, jo galamērķis ir efektīvs darījums. Tas ir liels jautājums.

Turpinājumā vārds tiek dots Latvijas Arhitektu savienības pārstāvim.

A.Kursiša sniedz prezentāciju par efektivitātes paaugstināšanu iepirkumos (pielikumā).

Noslēgumā A.Ašeradens pateicas sēdes dalībniekiem par ieguldīto darbu, vērtīgajiem prezentācijām un sniegtajiem priekšlikumiem, kas iezīmē iepirkuma infrastruktūras attīstības ceļu, kas novestu pie optimāla rezultāta.

Sēdi slēdz plkst.17:00

- Pielikumā:
- 1) Finanšu ministrijas un Iepirkumu uzraudzības biroja prezentācija;
 - 2) AS "Latvijas Valsts meži" prezentācija;
 - 3) AS "Latvenergo" / AS "Sadales tīkls" prezentācija;
 - 4) AS "Latvijas valsts ceļi" prezentācija;
 - 5) Iekšlietu ministrijas prezentācija;
 - 6) Valsts digitālās attīstības aģentūras prezentācija;
 - 7) Rīgas Tehniskās universitātes prezentācija;
 - 8) Latvijas Arhitektu savienības prezentācija.

Ministrs

(paraksts*)

Arvils Ašeradens

*Dokuments ir parakstīts ar drošu elektronisko parakstu