

DARBA GRUPAS PUBLISKĀ IEPIRKUMA EFEKTIVITĀTES PALIELINĀŠANAI
SĒDES PROTOKOLS

Rīga

Nr.4

09.05.2025.

Sēdi vada

Finanšu ministrs

Arvils Ašeradens

Piedalās

Darba grupas pārstāvji:

Finanšu ministra padomniece rīcībpolitiku jautājumos

Sanda Liepiņa

14. Saeimas deputāts (partiju apvienība “Zaļo un Zemnieku savienība”)

Uldis Augulis

Finanšu ministrijas Administrācijas vadītāja (*attālināti*)

Ieva Braunfelde

Biedrības “Latvijas Darba devēju konfederācija” ģenerāldirektors

Kaspars Gorkšs

Konkurences padomes priekšsēdētāja p.i.

Ieva Šmite

Nodrošinājuma valsts aģentūras direktore

Ramona Innusa

Liepājas domes izpilddirektora vietnieks būvniecības jautājumos

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 (*attālināti*)

Artis Lapiņš

Finanšu ministrijas Eiropas Savienības fondu revīzijas departamenta direktore

Nata Lasmane

VSIA “Latvijas Valsts ceļi” valdes priekšsēdētājs

Mārtiņš Lazdovskis

VAS “Valsts nekustamie īpašumi” valdes priekšsēdētājs (*attālināti*)

Renārs Griškevičs

Pieaicinātās personas:

Valsts kontroles padomes loceklis, Otrā revīzijas departamenta direktors (*attālināti*)

Gatis Litvins

Valsts kontroles Otrā revīzijas departamenta Iekšlietu sektora vecākā valsts revidente, juriste (*attālināti*)

Agnese Oļševska

Nodrošinājuma valsts aģentūras Iepirkumu pārvaldes vadītāja

Alīna Bogdanova-

(*attālināti*)

Uzklīņģe

Valsts ieņēmumu dienesta Nodrošinājuma pārvaldes direktore

Antra Gremzde

Arodbiedrību apvienības “Latvijas Brīvo arodbiedrību savienība”

Tautsaimniecības eksperts (*attālināti*)

Mārtiņš Svirskis

Valsts aizsardzības loģistikas un iepirkumu centra Centralizēto iepirkumu vadības departamenta vadītāja

Māra Ozoliņa

AS “Latvenergo” Iepirkumu atbalsta un uzraudzības daļas vadītājs

Arnis Žugans

Finanšu ministra padomnieks

Kārlis Šadurskis

Finanšu ministrijas parlamentārais sekretārs (*attālināti*)

Jānis Upenieks

Korupcijas novēršanas un apkarošanas biroja Astotās pārvaldes Pirmās nodaļas galvenais inspektore (*attālināti*)

Anda Pūpola

Valsts prezidenta padomniece ekonomikas jautājumos (*attālināti*)

Irēna Emīlija Švilpe

VAS “Valsts nekustamie īpašumi” Iepirkumu daļas vadītājs (*attālināti*)

Ģirts Norlinds

Valsts digitālās attīstības aģentūras Elektronisko iepirkumu departamenta Sistēmas uzturēšanas un attīstības nodaļas vadītājs (*attālināti*)

Juris Kalējs

Valsts digitālās attīstības aģentūras Produkta portfeļa vadītāja (<i>attālināti</i>)	Dace Veinberga
Valsts digitālās attīstības aģentūras Sistēmu un biznesa procesu analītiķe (<i>attālināti</i>)	Nadežda Pūtele
Iepirkumu uzraudzības biroja vadītāja vietniece, Juridiskā departamenta direktore	Evija Mugina
Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta Iepirkumu politikas un valsts nekustamo īpašumu pārvaldīšanas politikas nodaļas vadītāja	Inga Bērziņa
Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta Iepirkumu politikas un valsts nekustamo īpašumu pārvaldīšanas politikas nodaļas vadītāja vietniece	Iveta Cirse
Finanšu ministrijas Finanšu un darbības nodrošinājuma departamenta direktore (<i>attālināti</i>)	Vita Liepa
Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta Iepirkumu politikas un valsts nekustamo īpašumu pārvaldīšanas politikas nodaļas vecākā eksperte (<i>attālināti</i>)	Agrita Medzvecka
Finanšu ministrijas vecākā eksperte plānošanas un risku vadības jautājumos (<i>attālināti</i>)	Marika Valdmāne
Finanšu ministrijas Komunikācijas departamenta vecākā komunikācijas speciāliste (<i>attālināti</i>)	Zaiga Dziļuma
VSIA "Bērnu klīniskā universitātes slimnīca" Juridiskās un iepirkumu daļas vadītāja vietniece	Ārija Vecmāne
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
Rīgas valstspilsētas Centrālās administrācijas Iepirkumu pārvaldes vadītāja (<i>attālināti</i>)	Una Skrastiņa
Rīgas Tehniskās universitātes Administratīvais direktors	Juris Iljins
Aizsardzības ministra padomniece publisko iepirkumu un būvniecības jautājumos (<i>attālināti</i>)	Džeina Gaile
AS "Sadales tīkls" valdes locekle	Kristīne Sarkane
AS "Sadales tīkls" Iepirkumu pārvaldības direktore	Arita Ūdre
Biedrības "Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera" Pakalpojumu padomes locekle	Katrīne Pļaviņa-Mika
Latvijas Drošības un aizsardzības industriju federācijas valdes priekšsēdētāja	Elīna Egle
Latvijas Drošības un aizsardzības industriju federācijas Publisko attiecību vadītāja (<i>attālināti</i>)	Anete Lūsare
Latvijas Republikas Saeimas priekšsēdētājas padomniece (<i>attālināti</i>)	Inguna Lulle
AS "Latvijas valsts meži" vecākā iepirkumu un līgumu vadītāja (<i>attālināti</i>)	Ilze Birkmane
Biedrības "Latvijas Pašvaldību savienība" iepirkumu speciāliste, jaunatnes lietu speciāliste (<i>attālināti</i>)	Zane Zvaigzne
"TGS Baltic" zvērināta advokāte (<i>attālināti</i>)	Māra Stabulniece

Protokolē

Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta direktores vietniece	Sabīne Ālmane
---	---------------

Sēdi sāk plkst.9:00

1. Finanšu ministra ievadvārdi.

A.Ašeradens informē, ka šī ir ceturrtā darba grupa, tātad liela daļa jautājumu jau ir izskatīti un šodien tiks runāts par to, kā nodrošināt iepirkumu efektīvu un ātru norisi, un kādi uzlabojumi ir nepieciešami, lai to darītu. A.Ašeradens dod vārdu S.Liepiņai.

S.Liepiņa informē, ka šodien ir trešā sesija, kad ir lūgts tiem, kuriem sanāk mazliet labāk, un tiem, kuriem pagaidām nesanāk tik labi noteiktās kategorijās, prezentēt paraksi tēmā: iepirkumu efektīva un ātra norise. S.Liepiņa informē, ka plānots parādīt pāris ievada slaidus un īsi ieskicēt, kāds ir kopskats. Atbilstoši pieejamam materiālam, kas tika ietverts pirmajā darba grupas sēdē, iekļauti rādītāji vidējais lēmumu pieņemšanas ātrums un vidējais procedūru ilgums.

S.Liepiņa lūdz E.Muginai īsi noprezentēt pieejamos datus par situāciju kopumā un tad tiks skatītas konkrēto kolēģu prezentācijas.

E.Mugina sniedz informāciju atbilstoši prezentācijai (pielikumā) par datiem, kas raksturo procedūru efektivitāti, ātrumu un brieduma rādītājus. Pirmais rādītājs ir lēmumu pieņemšanas ātrums, kur redzams 2023.gada Eiropas rādītājs un kur Latvija atrodas starp Eiropas Savienības valstīm – ātrumā ziņā diezgan labi (72 dienas virssliekšņa iepirkumiem). Atbilstoši Iepirkumu uzraudzības biroja apkopotajiem datiem par 2024.gadu uzrādās vēl ātrāki lēmumu pieņemšanas ātrumi un tad pret vidējo pieņemšanas ātrumu var skatīties kā tālāk vērtēt pasūtītājus. Secīgi, kā viens no brieduma rādītājiem ir tas, cik daudz piedāvājumu vērtēšanā balstās tikai uz zemākās cenas kritēriju un cik ir pārējo kritēriju izmantošana. Eiropas Savienības indikatoros Latvija ir zaļajā zonā – līdz 80 procentiem iepirkumu tiek vērtēti, balstoties tikai uz zemāko cenu, Eiropas metodoloģijā tas ir labs un optimāls rādītājs. Starp Eiropas valstīm Latvija kopumā ir aptuveni pa vidu.

S.Liepiņa vērš uzmanību uz valstīm, kurās kā galvenais izvēles faktors tiek izmantots ne zemākā cena, bet gan citi faktori (t.i., Francija, Austrija). E.Mugina papildina, ka Francijā, Austrijā un Spānijā, citu faktoru izmantošana ir saistīta ar politiskajiem uzstādījumiem, proti, “zaļo” kritēriju izmantošanu un tamlīdzīgiem rādītājiem. Šajās valstīs gandrīz visos vai lielākajā daļā iepirkumu akcents tiek likts uz saimnieciski izdevīgāko piedāvājumu vērtēšanu, kas neizslēdz arī cenas komponentes vērtēšanu, ilgspējas un ilgtermiņa novērtējumu.

E.Mugina turpina par to, kādas procedūras tiek piemērotas Latvijā un kādi ir to rādītāji. Kopējais izsludināto iepirkumu skaits 2024.gadā ir apmēram 11 000 iepirkumu un no tiem ir redzams sadalījums skaita ziņā, cik ir izmantoti piedāvājumu izvēles kritēriji sadalījumā pa iepirkumu pamatveidiem un līgumcenu robežvērtībām. Vērtēšanas kritēriju īpatsvars ir apmēram vienāds gan būvdarbu, gan pakalpojumu, gan piegāžu iepirkumos, neatkarīgi no tā, vai tie ir virssliekšņa, zems liekšņa vai Publisko iepirkumu likuma 9.panta iepirkumi. Šajā slaidā redzams arī rādītājs par to, cik no kopumā visiem izsludinātajiem iepirkumiem tiek veidoti kā dinamiskās iepirkumu sistēmas, kā arī ir sadalījums par to, kādas procedūras lielākoties tiek piemērotas. Pati populārākā procedūra ir atklāts konkurss un Publisko iepirkumu likuma 9.pants, kas sastāda vismaz vienu trešdaļu no visiem iepirkumiem. Pārējās procedūras Latvijā nav tik populāras, tām ir garāki termiņi.

Informācijā attiecībā uz iepirkumu procedūras norisi pa etapiem atklāts konkurss un Publisko iepirkumu likuma 9.panta iepirkuma procedūra, kas pēc būtības notiek pēc vieniem principiem, ir visātrākie dienu ziņā, t.i., no izsludināšanas līdz lēmuma pieņemšanai vidēji ir 78 dienas (atklāts konkurss) vai 33 dienas (Publisko iepirkumu likuma 9.panta iepirkuma procedūras gadījumā). Ņemot vērā, ka atklāts konkurss un Publisko iepirkumu likuma 9.panta iepirkums paredz uzreiz visu pieteikumu, kvalifikācijas dokumentu piedāvājumu iesniegšanu, tā ir visneelastīgākā, bet arī ātrākā procedūra. Praksē daudz tiek runāts par problēmām saistībā ar piedāvājumu precizēšanu,

sarunām un izvairīšanos no formāliem noraidīšanas iemesliem, attiecīgi tādos gadījumos, kad iepirkuma priekšmets un sarunas ir vajadzīgas, tad būtu jāizmanto kāda no citām procedūrām. Slēgts konkurss jau ir krietni garāks, tāpat arī sarunu procedūra, konkursa dialogs, kas Latvijā faktiski netiek piemērots. Savukārt divposmu slēgtam konkursam un sarunu procedūrai vidējais termiņš ir vismaz divas reizes garāks, jo tas notiek divos procesos, t.i., sākotnēji tiek izvērtēta kvalifikācija, tad tiek paziņots kvalifikācijas lēmums un tad tiek uzaicināti atlasītie kandidāti uz sarunām, bet šeit ir priekšrocība, ka, ja ir daudz kandidātu, tad tālāk var veikt kandidātu skaita samazināšanu, un noteikt, ka tehnisko piedāvājumu iesniedz atlasītie kandidāti. Šādas elastīgās procedūras ļauj uzlabot piedāvājumus, kas nav paredzēts atklāta konkursa gadījumā. Attiecīgi šādos gadījumos ir balansa meklēšana par to, kas rezultātā ir ātrāks risinājums, t.i., ja ir jānoraida piedāvājumu formālu apsvērumu pēc, tad finālā garāka procedūra var būt izdevīgāka. Par kvalifikācijas sistēmām un dinamiskajām iepirkumu sistēmām tiek norādīts, ka to priekšrocība ir tāda, ka tas ir atvērts process un kandidāti var nepārtraukti pieteikties šajās sistēmās. Kvalifikācijas sistēmas ir atļauts izmantot tikai sabiedrisko pakalpojumu sniedzējiem, taču dinamiskās iepirkumu sistēmas ir pieejamas abiem likumu subjektiem. Dinamiskajām iepirkumu sistēmām uzsvars ir uz to, ka ir iepriekš zināmas, definētas preces, kas tiks pirktas, bet tā ļauj sistēmas ietvaros nepārtraukti pieteikties un nepārtraukti sludināt mazos iepirkumus, uzaicinot atlasītos kandidātus, un tā ir šīs procedūras priekšrocība. Dinamiskās iepirkumu sistēmas ietvaros var slēgt līgumu uzreiz bez nogaidīšanas perioda un tā ir šo sistēmu priekšrocība. Šīs sistēmas tiek piemērotas diezgan maz.

Tālāk attiecībā uz informāciju par procesa efektivitātes rādītājiem, kopumā ir diezgan liels pārtraukto iepirkumu skaits, kas ir dažādu apsvērumu dēļ. Sadalījumā pa iepirkumiem un preču grupām, pakalpojumos pārtrauktie iepirkumi ir nedaudz vairāk, piegādēm šis rādītājs ir labāks. Runājot par iepirkumu līgumu darbības termiņiem, E.Mugina norāda, ka pamatā ir īsie termiņi (līdz trīs gadiem, ilgāk termiņi procentuāli diezgan maz), vienošanās maksimālais termiņš likumā noteikts četri gadi un pamatā līgumi tiek slēgti uz trīs gadiem.

Noslēgumā S.Liepiņa informē, ka 120 dienas ir etalona rādītājs Eiropas līmenī, līdz tam procedūru rādītājs tiek uzskatīts par labu. Latvijā vidējais lēmumu pieņemšanas ilgums virssliekšņa procedūrā ir 41 diena, kopējais procedūras ilgums ir 78 dienas. S.Liepiņa akcentē, ka lēmumu pieņemšanas sadaļa ir tā, kuru visvairāk pasūtītājs ar sava darba organizāciju var ietekmēt.

S.Liepiņa aicina turpināt ar prezentāciju sadaļu un kā pirmajiem ar prezentāciju sākt Liepājas valstspilsētas pašvaldības kolēģiem, pēc tam VAS "Latvijas valsts ceļi", Rīgas Tehniskās universitātes un tad VSIA "Bērnu Klīniskā universitātes slimnīca" kolēģiem.

2. Liepājas domes, VSIA "Latvijas valsts ceļi", Rīgas Tehniskās universitātes, VSIA "Bērnu klīniskā universitātes slimnīca" prezentācijas.

2.1. Liepājas domes pārstāvis D.Jēriņš sniedz prezentāciju par ātru un efektīvu iepirkumu norisi (pielikumā).

Prezentācijas laikā attiecībā uz priekšlikumiem A.Ašeradens uzdod jautājumu par iepirkumu speciālistu kompetences stiprināšanu – kāda pārsvarā ir izglītība iepirkumu speciālistiem?

D.Jēriņš atbild, ka pārsvarā tie ir juristi vai ar jurista palīga izglītību, būvinženieris. Par amatu klasifikāciju ierosina veikt izmaiņas, jo iepirkumu speciālisti ir arī depo strādājoši cilvēki, kas formē iepirkumu grozu un arī iepirkumu speciālists iepirkumu komisijās. Tāpat arī iepirkumu komisijās ir viena daļa cilvēku, kas izpilda sekretāra pienākumus, bet otra daļa ir juristi, kas gatavo pārsūdzības, lēmumu projektus, jo ir jāizskata arī Latvijas un Eiropas tiesu nolēmumi, lai sagatavotu noraidāmos lēmumus un tie ir galvenie cilvēki, kuri pēc tam iet uz Iepirkumu uzraudzības biroju un piedalās pārsūdzībās. Ja pārsūdzība ir sekmīga, tad termiņš ir lēnāks, ja nē, tad ir atkārtoti jāvērtē iepirkumu komisijas lēmums vai jāpārtrauc iepirkums. Līdz ar to iepirkumu

speciālistu juridiskā kompetence ir ļoti svarīga un tam līdzī nāk arī atalgojums. Būtu labi, ja būtu kvalifikācija iepirkumu speciālists – jurists, jo tas ir citādāk nekā loģistikas speciālists, piemēram, lielveikalā, jo pašreiz šādi speciālisti ir vienā līmenī.

Prezentācijas laikā A.Ašeradens uzdod jautājumu saistībā ar izteikto priekšlikumu par saimnieciski izdevīgāko kritēriju noteikšanu – vai ir pilnīga autonomija noteikt, kas ir saimnieciski izdevīgi?

D.Jēriņš atbild, ka nē, ir vadlīnijas, piemēram, būvdarbu iepirkumos cik procentus varētu likt, bet varbūt varētu noteikt, piemēram, 15 vai 20 procentu robežu, kurā vajadzētu iekļauties būvniekam, ja ir normāli sastādīta tāme. Ir gadījumi, kad atnāk tāmes, kur ir, piemēram, starpība 10 000 vai 20 000 *euro* un tas nozīmē, ka ir normāla konkurence un ir korekti tāmējuši.

Notiek diskusija darba grupas locekļu un pieaicināto personu starpā saistībā ar prezentācijas laikā D.Jēriņa izteikto priekšlikumu, ka uzticamības atjaunošanu varētu apliecināt ar Konkurences padomes atzinumu.

I.Šmite norāda, ka uzticamības atjaunošanas instruments Publisko iepirkumu likumā patiesībā ir pasūtītāja, nevis Konkurences padomes, instruments un tas ir domāts plašāk. Ir jāsaprot, ka Konkurences padome ir gājusi tālāk un diezgan skaidri definējusi kritērijus tajos gadījumos, kad ir runa par konkurences tiesību pārkāpumiem. Uzticamības atjaunošana nav tikai par konkurences tiesību pārkāpumiem. Konkurences padomei ir kritēriji, kurus tā vērtē attiecībā uz prasīto viedokli un tāda ir prakse. Ir gadījumi, kad Konkurences padomē vēršas pasūtītāji, bet ir arī gadījumi, kad vēršas pretendents, apzinoties, ka tiks izslēgts uz ilgu periodu, un šādos gadījumos Konkurences padome diezgan operatīvi sniedz savu viedokli, jo vērtē procesu, kāds tas ir bijis ar Konkurences padomi, vai pretendents ir sadarbojies ar iestādi.

A.Ašeradens uzdod jautājumu attiecībā uz sodāmību – vai tas ir kaut kā ārēji ierobežots, vai ir skaidri kritēriji sodāmībai, tad ir laiks un pēc tam tie ir izsmelti?

I.Šmite atbild, ka Publisko iepirkumu likumā jau ir noteikts noilgums, tas ir trīs gadu periods, uz kuru var izslēgt pretendentu.

D.Jēriņš norāda, ka pašlaik nodarbojas ar nenormālu sarakstīšanos, tiek sūtītas vēstules Konkurences padomei. Tā vietā gribētu atvērt Konkurences padomes mājaslapu, kurā par pretendentu ir norādīts, ka uzticamība ir atjaunota.

A.Ašeradens uzdod jautājumu, vai gribētu redzēt reģistru, kurā var automātiski pārliedzināties, vai uzticamība ir atjaunota?

D.Jēriņš atbild, ka jā.

I.Šmite norāda, ka uzticamību neatjauno Konkurences padome, to atjauno pasūtītājs.

Darba grupas pārstāvju un pieaicināto dalībnieku starpā notiek diskusija par to, cik daudz gadījumos ir jāpārdomā, vai ir atjaunojama uzticamība.

A.Ašeradens jautā, vai nevar veidot sistēmiskāku pieeju, ka ir reģistrs, kur parādās šī sankcija un tad iepirkumu komisija skaidri zina, ko darīt. Pauž viedokli, ka 11 000 reižu katrreiz vērtēt un vākt informāciju nav jēdzīgi.

M.Lazdovskis pauž viedokli, ka sliktākais no publiskās pārvaldības viedokļa šajā gadījumā ir tas, ka viens pasūtītājs to pašu uzņēmumu par to pašu pārkāpumu atzīst, ka ir atjaunojis reputāciju, bet otrs atzīst, ka tas pats uzņēmums nav atjaunojis reputāciju, un tad būs pilni laikraksti par to, kā tas var būt.

D.Jēriņš papildina, ka praksē šādi gadījumi ir atklāti, kad viena komisija ir atzinusi, ka uzņēmums ir atjaunojis reputāciju, bet cita komisija, ka nav. Nav teikts, ka komisijas ir kļūdījušās, bet tā ir nevienāda attieksme.

S.Liepiņa pauž viedokli, ka pasūtītājs likumā ir valsts sadalīta vienībās, kas veic pasūtījumus. Iespējams valsts varētu kopumā pateikt, vai atzīst vai neatzīst, ka ir atjaunota uzticamība.

E.Mugina paskaidro, ka attiecībā uz konkurences pārkāpumiem likumā ir paredzēts Konkurences padomes atzinums tāpēc, lai vienādotu praksi, jo principā direktīva to neparedz. Norāda, ka par vienu un to pašu gadījumu nav jāvērsas Konkurences padomē. Vienlaikus ir arī citi izslēgšanas iemesli, piemēram, lauztie līgumi.

S.Liepiņa vērš uzmanību, ka pirms kāda laika bija līdzīgas sarunas par sankcionētajiem uzņēmumiem. Sākotnēji bija pieeja, ka uzņēmumam pašam viss ir jāzina un jāmeklē, bet pēc tam tika rasts risinājums, ka pie Uzņēmumu reģistra tiek veidots sankciju saraksts, kur visi var pārliecināties un uzticēties šai informācijai. Pieaugot uzņēmumu skaitam, kas Konkurences padomes sekmīgas darbības rezultātā tiek pieķerti, varētu veidoties līdzīga situācija. S.Liepiņa piedāvā piefiksēt šo jautājumu.

E.Mugina ierosina, ka, ja vienreiz kādam pasūtītājam Konkurences padome dod atzinumu, tad tai informācijai par lēmumu būtu jābūt publiski pieejamai, lai nav jāsarakstās.

A.Ašeradens norāda, ka ir jānošķir divas daļas – pirmā par uzticamības atjaunošanu Liepājas domes pārstāvja norādītajā gadījumā un otrā par uzticamību tādā ziņā, kad ir bijis laužts līgums, t.i., individuāls gadījums. Par pirmo daļu risinājums varētu būt reģistrs, tādējādi procesuāli ietaupot laiku.

I.Šmite skaidro, ka jautājums nav par administratīvo slogu, bet par to, kas tas ir par instrumentu un ko ir tiesīga vērtēt Konkurences padome. Tā ir lielākā problēma, ka pasūtītājam ir bail pieņemt jebkādus lēmumus un, uzdodot jautājumus pasūtītājam, ko tas vērtēs, atbilde netiek sniegta. Konkurences padome ir izvirzījusi skaidrus kritērijus, lai vērtētu sadarbību Konkurences padomes aspektā, bet jāsaprot, ka šis ir sods kartēļa dalībniekiem par izslēgšanu un tas ir veids, kā pasūtītājs pie noteiktiem kritērijiem var lemt par labu šim pretendentam. Konkurences padomei tur ir maza loma, jo tā ir iesaistīta tikai tāpēc, ka pieņemusi lēmumu par karteli un sniedz informāciju tikai attiecībā uz konkrētā lēmuma skaidrošanu.

D.Jēriņš norāda, ka tas ir jāmaina, jo pasūtītājs nav tiesa.

S.Liepiņa atkārtoti vērš uzmanību uz piemēru par Uzņēmumu reģistru un norāda, ka tā ir publiski pieejama informācija.

I.Šmite paskaidro, ka Konkurences padomes mājaslapā ir publicēti lēmumi un kāds ir viedoklis.

D.Jēriņš uzskata, ka Konkurences padomes mājaslapā būtu jāpapildina ar atzīmi par to, ka uzticamība ir atjaunota, jo to vērtē Konkurences padome.

S.Liepiņa informē, ka šo priekšlikumu fiksēs un tiks izvērtēts, kā varētu palielināt tiesiskās informācijas ticamību.

U.Augulis izsaka viedokli par iepirkumu speciālistu kompetencēm saistībā ar gadījumu, kad iepirkumu speciāliste nekvalificējas iepirkumam tikai tāpēc, ka sieviete piecus gadus ir bijusi ārpus darba tirgus, bet tajā laikā radījusi trīs bērnus. Līdz ar to pie pieredzes pēdējo trīs gadu laikā viņa nekvalificējas iepirkumam. Ja tā situācija tāda ir un tas nav paredzēts, tad tas ir jāmaina.

E.Mugina atbild, ka standartā pakalpojumiem ir trīs gadi, bet pasūtītājs var noteikt garāku periodu.

U.Augulis norāda, ka tas ir pasūtītājam, bet uzņēmējs, kas piedalās konkursā, skatās kritērijus, ka nevar pretendēt.

K.Pļaviņa-Mika papildina, ka tāpēc pirms vairākiem gadiem ir ieviesta tirgus apspriede, ka pasūtītāji vispirms apspriežas ar tirgu par prasībām un tirgus var reaģēt. Šis mehānisms darbojas, bet var vairāk informēt uzņēmējus.

E.Mugina informē, ka tas ir atkarīgs arī no tā, kādu pieredzi prasa, piemēram, ja runa ir par apmācību pakalpojumu vai tehnoloģijām, kas tik strauji mainās, savukārt būvniecībā tie ir trīs un pieci gadi.

U.Augulis aicina padomāt un izpētīt vēlreiz.

S.Liepiņa noslēgumā norāda, ka tā ir lielāka problēma par sieviešu, kuras rada bērnus, izslēgšanu no darba tirgus, ja viņas ilgstoši atrodas ārpus darba tirgus. Starptautiski tas risinājums ir ļaut daļu laika strādāt, lai saglabātu profesionālo kvalifikāciju.

U.Augulis norāda, ka situācijas var būt dažādas un aicina to atkārtoti izpētīt.

A.Ašeradens aicina maksimāli skatīties automatizācijas virzienā, kurā, sagatavojot iepirkumu, ieliekot meklētājā, tas apstrādā noteikta veida datus, vai pretendents atbilst.

2.2. VSIA “Latvijas valsts ceļi” pārstāvis M.Lazdovskis sniedz prezentāciju par efektīvu un ātru iepirkumu norisi (pielikumā).

Prezentācijas laikā A.Ašeradens uzdod jautājumu par to, vai prezentācijā minētajos gadījumos paliek pie viena standarta vai kaut ko pamaina?

M.Lazdovskis atbild, ka katru gadu pamaina atsevišķas lietas, piemēram, attiecībā uz garantijas prasībām, garantijas nodrošinājumiem, procesuāliem aspektiem. Tās ir lietas, kas katru gadu tiek pārskatītas un, ja ir bijušas problēmas, tās tiek mainītas uz nākamo būvdarbu sezonu. Līdz ar to vienā būvdarbu sezonā speciālistiem un nozarei ir vienāds līgums. Piemēram, sākoties Ukrainas karam, tas ļāva ļoti ātri visiem piemērot vienādus indeksācijas kritērijus un nerisināt detaļas atsevišķi katrā līgumā.

A.Ašeradens uzdod jautājumu, vai tāda metode atļauj veikt arī sarunas par optimālu cenas līmeni?

M.Lazdovskis atbild, ka standarta ceļu būvniecības atjaunošanas vai pārbūves projektos pārrunām un sarunām nebūtu laika, jo finansējums ir jāapgūst konkrētajā budžeta gadā, savukārt lielākiem projektiem, kur ir sarunas, dažādas *due diligence* procedūras un tas ir specifiski, izteikts piemērs ir publiskās un privātās partnerības projekti.

A.Ašeradens rosina diskusiju saistībā ar Rail Baltica projekta būvniecības izmaksu atšķirībām Igaunijā un Latvijā, un jautā, kā VSIA “Latvijas valsts ceļi” nonāk pie optimālās kilometra izmaksas.

M.Lazdovskis atbild, ka būvdarbu līgumos katra būvdarbu pozīcija ir specificēta pēc noteikta kataloga. Katrs projektētājs drīkst izprojektēt ceļu būvniecības darbus, paredzot noteiktas būvdarbu pozīcijas. Tas tika ieviests pirms trim vai četriem gadiem, jo iepriekš bija situācijas, kad katrs projektētājs salīdzinoši līdzīgas pozīcijas nosauca dažādi un tās bija grūti salīdzināmas. Tādēļ tika ieviests klasifikators un jebkurš projektētājs drīkst izvēlēties darbus no noteiktām pozīcijām. Arī tālāk ceļu būvnieki cenas piedāvā pēc noteiktā kataloga, attiecīgi gada laikā tiek uzkrāts noteikts katalogu cenu apjoms un var pietiekami vienkāršoti noteikt cenu diapazonu, kas ir normāls noteiktām pozīcijām.

U.Augulis papildina, ka savulaik projektu vērtēšana tika centralizēta, lai specifikācijas un vērtējums būtu vienāds, lai nebūtu atšķirības. Viņaprāt, Rail Baltica gadījumā būtu vērtējams kādas ir specifikācijas Igaunijai, Latvijai un Lietuvai.

A.Ašeradens papildina ar skaidrojumu par Igaunijas praksi Rail Baltica būvniecībā, kā nonāk pie mērķa cenas.

M.Lazdovskis norāda, ka tā tika darīts Ķekavas apvedceļa gadījumā.

A.Ašeradens norāda, ka būtu jānosaka mērķa cena un tad visiem jāstrādā komandā pie tā, kā nonākt pie mērķa cenas.

M.Lazdovskis papildina, ka ļoti piemērota ir sarunu procedūra ar dialogu, kas tika izmantota arī Ķekavas apvedceļa gadījumā.

A.Ašeradens akcentē, ka svarīgs elements ir iepircēja griba un tā ir jāattīsta iepirkumu procesā.

U.Augulis un M.Lazdovskis papildina par VSIA "Latvijas valsts ceļi" pieredzi un norāda, ka piemērotā sistēma nodrošina to, ka ir maz pārsūdzības, un tas nodrošina vairāk pretendētus un labāku cenu.

S.Liepiņa akcentē, ka saskaņā ar Iepirkumu uzraudzības biroja mājaslapā pieejamiem datiem VSIA "Latvijas valsts ceļi" ir 40 unikālie piegādātāji un no procedūru viedokļa kapitālsabiedrība strādā tikai ar atklātu konkursu un sarunu procedūras netiek izmantotas.

M.Lazdovskis atbild, ka publiskā un privātā partnerība bija sarunu procedūra, tātad specifiskā gadījumā izmantota specifika pieeja.

I.Šmite papildina, ka no Konkurences padomes skatu punkta VSIA "Latvijas valsts ceļi" ir viens no retajiem labajiem piemēriem, kur ir šāda pieeja. Lielākoties pasūtītāji neveido kvalitatīvu priekšizpēti un kontroltāmes, kas būtu jādara, lai nonāktu pie secinājuma, kāda ir reālā tirgus cena. Bieži vien ir situācijas, kad pat publiski pieejamā cenrādī cena ir trīs reizes lētāka nekā tad, kad tas pats pretendents startē konkrētajā iepirkumā. Jautājot pasūtītājiem par priekšizpēti, tad īsti nav atbildes. Ne vienmēr problēma ir regulējumā, bet tajā pieejā, kā pasūtītājs organizē iepirkumus un kam seko līdzī. Pasūtītājs ir tiesīgs prasīt kā veidojas cenu komponentes un salīdzināt pret savu priekšizpēti un aptauju, bet, ja tādas nav, tad nav pret ko salīdzināt.

K.Pļaviņa-Mika piebilst, ka šajā gadījumā redzams, ka VSIA "Latvijas valsts ceļi" ir tirgus vara un ir iespēja diktēt noteikumus tirgū.

M.Lazdovskis norāda, ka pozitīvais šajā sektorā ir tas, ka arī pašvaldības mēdz izmantot un aizvien vairāk izmanto VSIA "Latvijas valsts ceļi" specifikācijas un nozare daudz maz saprot, kas no būvniecības viedokļa ir vajadzīgs, kādas būs prasības. Cits jautājums ir par to, kā citi pasūtītāji to var nokontrolēt un tas ir atsevišķs stāsts par to, kā cīnīties, lai tas, kas tiek pasūtīts, tiek uzbūvēts.

M.Lazdovskis turpina prezentāciju attiecībā uz priekšlikumiem šķēršļu novēršanai ar nolūku paaugstināt efektivitāti un norisinās diskusija par pretendentu izslēgšanas noteikumiem.

S.Liepiņa uzdod jautājumu par pašvaldību inženiertīklu, ceļu, tiltu būvdarbiem, vai no VSIA "Latvijas valsts ceļi" varētu būt piedāvājums centralizēta iepirkuma organizēšanai? Vai pašvaldības ir izrādījušas interesi izmantot ne tikai specifikācijas, bet izmantot arī VSIA "Latvijas valsts ceļi" iepirkuma pakalpojumu?

M.Lazdovskis atbild, ka par šo nav domāts, bet var apdomāt šo jautājumu.

S.Liepiņa papildina, ka tas vismaz daļēji ir Lietuvas modelis, kur ir veikta nacionāla centralizācija būvdarbu iepirkumiem. Šeit ir jautājums, vai ejot brīvprātības ceļu VSIA "Latvijas

valsts ceļi” redzētu līdzīgu pieeju kā iepriekšējā reizē VAS “Valsts nekustamie īpašumi” prezentēja attiecībā uz elektroenerģijas iepirkumu, kad var pievienoties pašvaldības, t.i., īstenot centralizāciju caur specializāciju?

M.Lazdovskis atbild, ka VSIA “Latvijas valsts ceļi” droši vien būtu gatavi to vērtēt, bet nebūtu iespējams kādu noteiktu procesa apjomu izņemt ārā un noteikt, ka to darīs kāds cits, līdz ar to ir jābūt ļoti striktai sasaistei. Piemēram, ielu atjaunošanas darbus varētu iepirkt VSIA “Latvijas valsts ceļi” sistēmas ietvaros, bet tik pat labi VSIA “Latvijas valsts ceļi” var padalīties ar saviem nolikumiem, tādējādi nodalot juridisko atbildību.

S.Liepiņa aicina šo pārrunāt, piemēram, ar Liepājas domi, vai šāds risinājums varētu būt interesants un vai šis varētu būt virziens, kurā domāt.

D.Jēriņš atbild, ka, viņaprāt, ceļa specifikācijas lieto pilnīgi visi un tā ir līguma sastāvdaļa, to ņem no VSIA “Latvijas valsts ceļi”. Sarežģītākais varētu būt jautājumi, uz kuriem iepirkumu komisija nevarētu atbildēt, praksē ir jautājumi, kurus uzdot attiecīgajai tai pārvaldei, kura būs īstenotāja.

U.Augulis papildina, ka specifikācijas, kvalitātes prasības pašvaldību projektos tiek izmantotas, bet specifiskos projektos, ņemot vērā reģionus, izmaksas var veidoties citādākas un tādā gadījumā ar centralizāciju būtu jābūt uzmanīgiem.

S.Liepiņa noslēgumā norāda, ka pēc datiem Latvijā ceļu un tiltu būvdarbos pašvaldības iepērk vairāk nekā VSIA “Latvijas valsts ceļi” un tur katrs to dara atsevišķi.

M.Lazdovskis informē, ka VSIA “Latvijas valsts ceļi” ir gatavi dalīties ar paraugnolikumu, parauglīgumu.

D.Jēriņš papildina, ka pašvaldība izmanto arī VSIA “Latvijas valsts ceļi” datus par vidējām cenām, šī informācija ir pieejama. VSIA “Latvijas valsts ceļi” ir iemācījusī projektētājus veikt projektēšanu atbilstoši katalogiem, kas ir noderīgi arī pašvaldībām.

S.Liepiņa noslēgumā informē, ka virzībai uz konkurenci svarīga ir referenču cenu pieejamība, faktiski caur Iepirkumu uzraudzības biroja informāciju spēt skatīties un piedāvāt arī pašvaldībām.

2.3. Rīgas Tehniskās universitātes pārstāvis J.Iljins sniedz prezentāciju par iepirkumu procesa norises ietekmējošiem faktoriem (pielikumā).

Iesākot prezentāciju, J.Iljins attiecībā uz iepirkumu speciālistu kvalifikāciju informē par Rīgas Tehniskās universitātes novērojumu, ka juristi iedalās divās cunftēs – vispārējie juristi un iepirkumu speciālisti. Reālā situācija darba tirgū ir tāda, ka iepirkumu speciālisti ir labāk atalgoti un stratēģiski organizācijām kļūst par nozīmīgākiem spēlētājiem, jo kārtības izstrāde vai kāda līguma izskatīšana attiecībā pret procesu, ja nobrūk sagāde, stratēģiski ir maznozīmīgāka. Iepirkumu speciālistiem ir līdzvērtīga atlīdzība neatkarīgi no institūcijas, kurā strādā, tāpēc konkurence pēc iepirkumu speciālistiem ir liela un cilvēku faktors ir ļoti nozīmīgs.

Prezentācijas noslēgumā S.Liepiņa informē, ka šonedēļ bija tikšanās ar biedrības “Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera” kolēģiem un tika identificēts, ka Čehijas Iepirkumu uzraudzības birojs ir veicis līdzīgu analīzi specifiskāk uz korupcijas riskiem, un tā tiks nodota Rīgas Tehniskās universitātes kolēģiem.

2.4. VSIA “Bērnu klīniskās universitātes slimnīca” pārstāve Ā.Vecmane sniedz prezentāciju par efektīvu un ātru iepirkumu norisi (pielikumā).

Prezentācijas laikā A.Ašeradens uzdod jautājumu saistībā ar iekšējiem apstākļiem un procesiem, vai ir kāds procesa elements, kur skatās uz tirgus referenci un skatās, vai labi tiek galā?

Ā.Vecmane atbild, ka tas parasti notiek sākuma fāzē. Vispirms globāli ir skaidrs rāmis par pieejamo finansējumu un tad pie līguma noslēgšanas ir finanšu analīze, kad vērtē kvadrātmetra cenu, līdzīgus projektus, kādus ir izbūvējis uzņēmums un tirgū, savstarpēji tiek salīdzinātas cenas, lai noteiktu, vai izmaksas ir adekvātas vai nav. Tad, pieņemot lēmumu, vai īstenos šo projektu, ir skaidrība, jo finanšu analīze ir bijusi pietiekami rūpīga, lai saprastu, vai būs vai nebūs labi.

A.Ašeradens jautā, kurš to vērtē?

Ā.Vecmane atbild, ka tas tiek darīts valdes sēdē, jo pēc tam šo informāciju ir jāskata padomē. Katrs darījums, kas ir virs 300 000 *euro*, tiek analizēts no finanšu pamatojuma un parādās ekonomiskais pamatojums. Valdes sēdē notiek analīze pret tirgus izpēti un to, kas sākotnēji tika identificēts. Arī līguma izpildē tiek vērtēti iestājušies apstākļi, kad tiek veikta pārvērtēšana un jālemj par atbilstošāko risinājumu. VSIA "Bērnu klīniskās universitātes slimnīca" praksē bija būvniecības projekts, kurā bija paredzēta alumīnija fasāde un Ukrainas kara rezultātā tas kļuva ļoti dārgi un pagarināja piegādes termiņu par deviņiem mēnešiem. Šis apdraudēja gan projekta īstenošanu, gan sadārdzināja izmaksas un tika pieņemts lēmums, ka sākotnējās piedāvātās cenas ietvaros var ātrāk un finansiāli, ekonomiski izdevīgāk uztaisīt jaunu fasādi, to pat pārprojektējot un pārprojektēšanas laikā veikt citus būvdarbus. Tas izmaksāja lētāk nekā gaidīt dārgo alumīniju.

Ā.Vecmane turpina prezentāciju par ārējiem faktoriem.

I.Bērziņa uzdod jautājumu par to, kā rīkojas, ja ir maza konkurence un nav ārvalstu komersantu ieinteresētība?

Ā.Vecmane atbild, ka ir gadījumi, kad VSIA "Bērnu klīniskās universitātes slimnīca" lūdzas ražotājiem, lai nāk Latvijas tirgū. Pēdējie regulas grozījumi attiecībā uz ārstniecības precēm radīja negatīvu ietekmi, jo ir ļoti daudz tirgus dalībnieki, kas iet prom no Latvijas tirgus ar specifiskām precēm, jo nodrošināt sertifikātus izmaksā vairāk nekā kopējais apgrozījums Latvijā, tāpēc tiek strādāts pie tā, lai atrastu citus risinājumus un piegādātājus.

A.Ašeradens jautā, kas tas ir par regulējumu?

Ā.Vecmane atbild, ka nosūtīs informāciju par konkrēto Eiropas Savienības regulējumu.

Notiek diskusija par specifiskajām precēm, kuras ir problemātiski iegādāties.

Ā.Vecmane turpina prezentāciju par izaicinājumiem, ar kuriem VSIA "Bērnu klīniskās universitātes slimnīca" saskaras.

K.Sarkane papildina, ka ārkārtas dienestiem ārkārtas gadījumos, krīzēs un vētrās, būtu jārisina šie jautājumi bez publisko iepirkumu regulējuma piemērošanas.

U.Augulis aicina nākošreiz pieturēties pie darba grupai ieplānotā laika, kā arī aicina uz nākošo darba grupu sniegt sākotnējo apkopojumu par to, ko un kādos termiņos varētu mainīt, lai ir laiks to izvērtēt.

Noslēgumā S.Liepiņa informē par darba grupas nākamo plānoto sanāksmju laika grafiku un darba kārtībām.

Sēdi slēdz plkst.11:00.

- Pielikumā:
- 1) Finanšu ministrijas un Iepirkumu uzraudzības biroja prezentācija;
 - 2) Liepājas domes prezentācija;
 - 3) VSIA "Latvijas valsts ceļi" prezentācija;
 - 4) Rīgas Tehniskās universitātes prezentācija;
 - 5) VSIA "Bērnu klīniskās universitātes slimnīca" prezentācija.

Ministrs

(paraksts*)

Arvils Ašeradens

*Dokuments ir parakstīts ar drošu elektronisko parakstu