

Publiskais iepirkums – ceļš uz eksportu

Lai arī Latvijas uzņēmumi eksporta sākšanai un izvēšanai izmanto daļību citu valstu publiskajos iepirkumos, aktivitāte varētu būt lielāka

Tā saka vairāki DB aptaujātie. «Kad LIAA seminārā par publiskiem iepirkumiem ārvalstīs stāstīju par Eiropas Savienības mājaslapu, kur izsludināti visi iepirkumi un kuru, man liekas, visiem jāzina, izrādījās, ka daudzi par to nav informēti. Uzzinot, ka tas ir bezmaksas resurss, uzreiz pierakstīja adresi. Es gan stāstīju, ka tajā ir grūti atrast informāciju, kas attiecas tieši uz konkrēto nozari, ka šādiem mērķiem vieglāk ir izmantot iepirkumu monitoringa kompāniju pakalpojumus, kas pēc noteiktiem kritērijiem atlasa iepirkumus, taču par to jāmaksā abonēšanas maksa. Par to intereses nebija vispār – jo tas ir par maksu. Uzņēmumi negrib ieguldīt naudu, laiku, izdomu, bet grib nopelnīt – tas nekad neizdosies,» novērojums ar DB dalās SIA *Baltic Exposervice* valdes locekle Natalja Ļevicka. Uzņēmums palīdz kompānijām piedalīties dažādās izstādēs, piemēram, izstrādājot dizainu un izgatavojot standus, nodrošinot izstāžu aprīkojumu. Tas aktīvi darbojas ārvalstu tirgos, piedaloties gan publiskajos, gan komercstruktūru iepirkumos. Uz jautājumu, kas ir uzņēmuma galvenie eksporta tirgi, N. Ļevicka saka: «Visa pasaule. Mums ir Malaizijas klienti, partneri no Arābu Emirātiem, Kataras, Kuveitas, no Zviedrijas, Dānijas, no Krievijas, arī Latvijas, Lietuvas, Igaunijas, no Amerikas.» Uzņēmums darbojas arī Latvijā, taču uz pašmāju tirgu tas koncentrējas iepirkumu mazā izmēra un zemākās cenas principa dēļ. Pēc viņas pieredzes, ārvalstīs lielāka loma tiek pievērsta kvalitātei, vienlaikus ir augstas prasības, piemēram, «ja gribēsit piedalīties iepirkumos Norvēģijā, būs jāpierāda, ka maksājat nodokļus, ka visas datorprogrammas ir licencētas utt.». DB jau ziņojis, ka ar topošo Publisko iepirkumu liku-

NODERĪGAS ADRESES

- www.ted.europa.eu – bezmaksas informācija par ES iepirkumiem
- <http://ec.europa.eu/markt/certis> – informācijas sistēma palīdz orientēties dažādos dokumentos un sertifikātos, kuru pieprasā uzņēmumiem, kas piedalās publiskos iepirkumos ES dalībvalstīs; tiek solīts informāciju atjaunināt nākamgad
- http://simap.europa.eu/index_en.htm – apkopota informācija par Eiropas valstu iepirkumiem; piedāvā informāciju gan par TED, gan arī par Eiropas valstu nacionālajām vietnēm, ir saites uz likumdošanas nosacījumiem

AVOTS: LIAA, NATALJA ĻEVICKA, KATRĪNE PĻAVIŅA

PUBLISKIE IEPIRKUMI

Lietuva

- publicē nākamā gada iepirkumu plānu;
- 50% iepirkumu notiek elektroniski; papīra formātā iesniedzamos piedāvājumus tehnisko specifikāciju un finanšu piedāvājumus iesniedz atsevišķi;
- valoda – lietuviešu;
- iepirkuma līguma izpildes nodrošinājums obligāts iepirkumos virs ES robežvērtības.

Obligātie izslēgšanas kritēriji:

- pretendents vai tā amatpersona piecus gadus pirms piedāvājuma iesniegšanas sodīts par kukuļņemšanu, krāpšanu, izvairīšanos no nodokļu nomaksas utml.;
- pretendenta vairākuma akcionārs piecus gadus pirms piedāvājuma iesniegšanas dienas sodīts par krāpnieciskas uzņēmuma maksātnespējas organizēšanu;
- pretendents parādā Lietuvas vai mītnes valstij nodokļus un sociālās iemaksas vismaz 50 eiro apmērā – spēkā no 2016. gada 1. janvāra.

Fakultatīvie izslēgšanas kritēriji:

- pretendents pēdējā gada laikā pirms piedāvājuma iesniegšanas būtiski pārkāpis profesionālās darbības noteikumus un pasūtītājs to var pierādīt;
- pretendents pēdējo trīs gadu laikā pirms piedāvājuma iesniegšanas pārkāpis Lietuvas Konkurences likuma aizliegumu par horizontālu vienošanos – karteri;
- pretendents pēdējā gada laikā nelegāli nodarbinājis trešās valsts pilsoni vai pats nelegāli strādājis;
- pretendents sniedz nepatiesu informāciju par izslēgšanas pamatu neesamību.

Igaunija

- 50% iepirkumu notiek elektroniski; tas obligāts, ja līgumcena ir virs 10 tūkst. eiro pakalpojumiem un precēm un virs 30 tūkst. eiro būvdarbiem;
- valoda – pēc pasūtītāja ieskata;
- elektroniski atklāta piedāvājumu vērtēšana;
- vienādi noteikumi visiem iepirkumiem.

Obligātie izslēgšanas kritēriji:

- pretendents vai tā amatpersona mītnes zemē administratīvi vai krimināli sodīts par publisko iepirkumu pārkāpumiem, krāpšanu, profesionālās darbības pārkāpumiem, naudas atmazgāšanu, pārkāpumiem nodokļu jomā un sodāmība nav dzēsta;
- pretendents ir bankrotējis vai likvidācijas stadijā, vai arī tā darbība ir apturēta;
- pretendents ir parādā Igaunijai vai mītnes valstij nodokļus vai sociālās iemaksas vismaz 100 eiro apmērā;
- pretendents sniedz nepatiesu informāciju par izslēgšanas pamatu neesamību;
- pretendents jau iesniedzis piedāvājumu tajā pašā iepirkumā vai tā daļā kā personu apvienības dalībnieks vai apakšuzņēmējs.

Fakultatīvie izslēgšanas kritēriji:

- profesionālās apvienības Goda tiesa vai līdzīga institūcija nospriedusi, ka pretendents būtiski pārkāpis profesionālās uzvedības noteikumus;
- pretendents nav iesniedzis dokumentus, kas pierādītu, ka uz to neattiecas izslēgšanas pamati.

AVOTS: KATRĪNE PĻAVIŅA

mu arī Latvijā iecerēts izskaust zemāko cenu kā vienīgo kritēriju iepirkumu piedāvājumu vērtēšanā. N. Ļevicka saka – ja tas mainīsies, ļoti labi, taču paliek jautājums, kā tiks realizēts un vai paši ierēdņi būs tam gatavi.

Cenai ir loma

«Arī ārpus Latvijas nozīme ir cenai,» piebilst specializēto apģērbu ražotājas SIA *SRC Brasa* valdes loceklis Kristiāns Brēdermanis. Proti, piedāvājot preces vai pakalpojumus lielā apmērā, valsts iepirkumos maksa par tiem būs zemāka, nekā strādājot ar privātiem klientiem. Arī šis uzņēmums koncentrējas uz ārvalstu tirgiem, izpildot gan privāto, gan publisko pasūtītāju prasības. Pēc K. Brēdermaņa teiktā, piedalīties un arī uzvarēt ārvalstu publiskajos iepirkumos nav nekas neiespējams. «Taču ir jāzina katras valsts speci-

ka, nianse, jāzina, kā izpildīt formalitātes, jāņem vērā, ka iepirkumi daudz kur būs publicēti tikai vietējā, ne angļu valodā,» viņš saka. Jautāts, kā kompānija atrod informāciju par konkursiem, K. Brēdermanis stāsta – arī šajā ziņā katra valsts prasa savu taktiku, tādēļ būtiski ir izziņāt un sekot līdzi aktivitātēm vēlamajā tirgū. N. Ļevicka papildina, ka, parāli iepirkumu meklēšanai dažādās datu bāzēs, kompānijas biznesa attīstības menedžeris strādā ar klientiem arī izstādēs, kur redzami *Baltic Exposervice* darbi. «Daļa uzņēmēju ir pasīvi, gaužas, ka dzīve ir grūta un valstij tiem jāpalīdz, bet nauda ir visur, vajag mācēt to paņemt. Varam kritizēt ES, bet varam arī izmantot tās dotās iespējas, piedalīties iepirkumos, varam izvērtēt un izvēlēties, kuros tieši piedalīties. Mums tas ļauj būt neatkarīgiem. Kad Latvijā bija finan-

šu krīze, mums nekādas krīzes nebija. Man liekas, ka tā ir galvā. Uzņēmēju mentalitāte dod iespēju attīstīties valstīm. Mēs varētu būt kā Šveice, ja katrs to gribētu,» viņa ir pārliecināta.

Pirmais – atrast

Uz zināmu uzņēmēju pasivītāti, meklējot citu valstu publiskos iepirkumus, DB norāda arī iepirkumu monitoringa kompānijas SIA *Mercell* Latvijas biroja vadītājs Ainārs Liepa. «No klientiem, kas maksā abonēšanas maksu, ir samērā maz tādu, kas parāli Latvijas iepirkumiem ir ieinteresēti uzzināt, kas notiek ārvalstu tirgos,» viņš saka. Viens no iemesliem – tie ir publicēti konkrētās valsts valodā. Dzirdēts viedoklis – ja tie būtu iztulkoti, tad būtu lielāka interese. «Kā tad viņi domā ieiet kādas citas valsts tirgū, neinvestējot tulkos? Piedāvājums taču arī būs jāiesniedz konkrētās valsts va-

lodā,» neizpratnē ir A. Liepa. Viņaprāt, slinkums un bailes no tā, ka citas valstīs stingri aizsargā savu tirgu, nepieļaujot ārvalstu uzņēmēju uzvaru publiskajos iepirkumos, kavē Latvijas kompānijas izvērst eksportu. «No grupas uzņēmumiem Norvēģijā man zināmi gadījumi, kad speciāli tiek meklēti piegādātāji no Baltijas,» viņš saka, piebilstot – publiskie iepirkumi ir labs informācijas avots uzņēmumiem. No dalības iepirkumos nav jābaidās arī jauniem uzņēmumiem, jo, iespējams, tieši to piedāvājums būs konkurētspējīgs. Pirmā problēma ir atrast iepirkumus, piekūrī advokāte, advokātu biroja *Vilgerts* publiskā iepirkuma prakses vadītāja Katrīne Pļaviņa. «Kāds mūsu klients Igaunijā visus sev interesējošos sludinājumus tulko, izmantojot *google translate*. Tikai tad, ja rodas kādi jautā-

jumi vai neskaidrības, vai arī tad, kad ir pārliecība par vēlmi startēt konkrētajā iepirkumā, šis uzņēmums iegulda līdzekļus konsultātos, juristos, lai saprastu, kas un kā tālāk pareizi jādara. Nevienam uzņēmumam nestartēt iepirkumā ar domu, ka apstrīdēs citu pretendentu piedāvājumu un tā uzvarēs. Nē, viņi meklē lokālo zinātību par konkrēto tirgu, noteikumiem,» saka advokāte. N. Ļevicka piebilst – izmantot *google translate* ir pilnīgi normāli, īpaši sākuma stadijā, kad vajag izanalizēt, vai konkrētais sludinājums vispār konkrētajam uzņēmumam der.

Interpretācijas jautājums

«Latvijas uzņēmēji labi saprot mūsu sistēmu, tajā orientējas un saprot, ko paši var izdarīt un kur vajag palīdzību no ārpusē. Savukārt, ejot uz tirgiem ārpus Latvijas, īpaši Lietuvu un Igauniju, kas liekas it kā tuvas un





pazīstamas, meklē palīdzību. Pirmais solis – viņi pirms iesniegšanas pārbauda, vai piedāvājums ir pareizs, viņi meklē tādu kā alternatīvu vērtēšanas komisijai,» stāsta K. Pļaviņa. Jāņem vērā, ka, piemēram, Igaunijā ļoti izplatīts ir elektroniskais iepirkums. Viss ir elektroniski – no piedāvājuma iesniegšanas līdz vērtēšanas procesam. Klienti stāsta, ka ir iespējams sekot līdzi vērtēšanai, piemēram, tam, cik punktu tiek piešķirti konkurentam, kur piedāvājumā tiek konstatētas problēmas, kas ļauj uzreiz saprast, vai ir pamats sūdzības sniegšanai, saka *Vilgerta* speciāliste. Daļēji elektroniskais iepirkums ieviests arī Lietuvā, Latvija uz to vēl virzās. ES iepirkumu direktīva paredz, ka visās dalībvalstīs uz to jāpāriet 2018. gadā.

Mūsu dienviņu kaimiņvalstīs būtiski atšķirīga ir pārsūdzības kārtība – tur neeksistē Ie-

pirkumu uzraudzības biroja (IUB) analogs, strīdus risina tiesas ceļā. «Mēs jau divus gadus strādājam Lietuvā. Būvējam automaģistrāli Zarasi-Kauņa. Lietuvā ir pazīmes, kas liecina par tirgus aizsardzību. Esam daudz piestrādājuši pie iespējamiem iepirkumiem Lietuvā, esam pretendējuši uz vairākiem iepirkumiem, diemžēl neveiksmju ir vairāk nekā veiksmju. Tur ir ļoti īpatnēja iepirkumu sistēma – nav IUB. Ja ir pretenzijas pret iepirkumu, apstrīdēt to var tikai tiesā, bet tur process ir ilgs un sarežģīts. Bija gadījums, kad gribējām iegūt informāciju par pārējiem pretendentiem – oficiāli pieprasījām, mums atteica, ka tā ir konfidenciāla informācija, lai mēs nevarētu kontaktēties ar pretendentiem. Tas tiek pamatots ar aizsardzību pret iespējamām iekšējām vienošanām,» stāsta ceļu būves kompānijas *Binders* valdes loceklis Nor-

munds Luste. Viņš ir arī piesardzīgs pret elektroniskiem iepirkumiem, kas Lietuvā tiek praktizēti, norādot – hakeru laikmetā iespējams viss. Savukārt kā pozitīvo kaimiņvalsts iepirkumos viņš izceļ projektu izstrādes augsto kvalitātes līmeni, kas ļauj maksimāli precīzi noteikt būvniecības izmaksas un termiņus. Jautāts, kādēļ kompānija startē Latvijas iepirkumos, viņš saka – finansējums ceļu būvei tur ir lielāks nekā Latvijā.

ES iepirkumu direktīva – gan esošā, gan jaunā, kurai šobrīd dalībvalstis, tostarp Latvija pielāgo savu normatīvu bāzi – definē pamatvērtības, kam visur jābūt vienādām, piemēram, strīdu gadījumā iepirkuma procedūra tiek apturēta līdz brīdim, kad domstarpības atrisinātas, bet kā to sasniegt, paliek dalībvalsts ziņā. Protī, direktīva nenosaka, ka nepieciešams veidot neatkarīgu

valsts iestādi, kura izskata strīdus, vai to, cik pakāpēs tiesā lēmums ir pārsūdzams, skaidro K. Pļaviņa.

Kaimiņos patriotiski

N. Ļevicka atzīst – lietuvieši diezgan brīvi interpretē direktīvas normas, turklāt uzskatāmi par patriotiskiem. «Konkursos saskaramies ar nopietnu pretestību un diskrimināciju,» par darbību Lietuvā iepriekš (5.06.2015.) DB teica arī a/s *Latvijas tilti* valdes priekšsēdētājs Genadijs Kamkalovs. Uzņēmums, kurš jau vairākus gadus bija veiksmīgi darbojies Latvijas tirgū, pēc viņa teiktā, kļuva tur nevēlams, tiklīdz sasniedza noteiktus apjomus. Tas šogad iesaistījās vairākos tiesas procesos, uz situāciju vērsa arī politiķu, konkurences aizstāvju un mediju uzmanību. Par patriotiskiem *Baltic Expo-service* valdes locekle dēvē arī vāciešus – piedāvājums ar ze-

Piedalīties un arī uzvarēt ārvalstu publiskajos iepirkumos nav nekas neiespējams. Taču ir jāzina katras valsts specifika, nianses, jāzina, kā izpildīt formalitātes, jāņem vērā, ka iepirkumi daudz kur būs publicēti tikai vietējā, ne angļu valodā.

māku cenu var arī netikt atzīts par uzvarējušu, ja to iesniegs ārvalstu kompānija. Tādēļ, lai strādātu Vācijā, labāk tur dibināt uzņēmumu, liecina viņas pieredze. Vācieši pievērš uzmanību arī kompānijas pastāvēšanas ilgumam – «10–15 gadi vēl ir jauns uzņēmums,» piebilst N. Ļevicka, būtisks ir arī darbinieku skaits, to pieredze utt. Turklāt Vācijā visa komunikācija, arī pieteikumu iesniegšana, notiek, izmantojot pasta pakalpojumus. Papīra kūpas, paraugu sūtīšana joprojām raksturīga arī Turcijā, uz kuru, kā saka N. Ļevicka, konkursu gadījumos ceļo kastu kastes.

Vēl top

Topošais Publisko iepirkumu likums novembra vidū izska-

tīts Valsts sekretāru sanāksmē. Prognozējams, ka vēl gaidāmas asas diskusijas gan valdībā, gan Saeimā. Zināms, ka šobrīd priekšlikumus tam gatavo arī atsevišķas sabiedriskas organizācijas. Lai arī jaunā iepirkumu direktīva jāpārņem līdz aprīļa vidum, nav lielas ticamības, ka tas izdosies. Tiesa, kā DB apliecina Finanšu ministrijas Juridiskā departamenta Iepirkumu politikas un valsts nekustamo īpašumu pārvaldīšanas politikas nodaļas vadītājas vietiece Līga Neilande, lielākā tiesa dalībvalstīs nav tikušas īpaši tālāk. Vienīgais izņēmums ir Lielbritānija, kura apstiprinājusi likumu, kas ir faktiski viens pret vienu ar direktīvas tekstu.