

NUMURĀ INTERVIJA



Mainās pasūtītāja un apakšuzņēmēju attiecības

Aizvadītā gada nogalē Saeimā tika pieņemts tautsaimniecībai būtisks tiesību akts – **jauns Publisko iepirkumu likums**, kas spēkā stājas šomēnes – 1. martā. Likumprojekta anotācijā norādīts, ka viens no iemesliem jauna regulējuma izstrādei bija Eiropas Parlamenta un Padomes 2014. gada 26. februāra direktīvas 2014/24/ES par publisko iepirkumu un ar ko atceļ direktīvu 2004/18/EK prasību pārņemšana. Taču jau iepriekš spēkā esošajā Publisko iepirkumu likumā ar laika gaitā veiktajiem grozījumiem daudzos jautājumos jau bija ietverts tiesiskais regulējums, kas atbilda ES prasībās noteiktajam. Tomēr jaunā iepirkumu kārtība paredz vēl virkni izmaiņu un jauninājumu, par ko portāla *Plz.lv* redaktors Ivars Kubliņš izvaicāja zvērinātu advokātu **Māri Brizgo**, kurš zvērinātu advokātu birojā *Ellex Kļaviņš* vada Publiskā iepirkuma prakses grupu. Sarunas gaitā īpaša vērība pievērsta gan tam, kādas izmaiņas likums ievieš pasūtītāja, ģenerāluzņēmēja un apakšuzņēmēju attiecībās, gan piedāvājumu vērtēšanas kritērijiem, kas vairs nevarēs būt tikai zemākā cena, gan rezultātu apstrīdēšanas kārtībai un citiem likuma viesto izmaiņu aspektiem.

NUMURA
INTERVIJA

Kam jaunais Publisko iepirkumu likums nāks par labu – pasūtītājam, izpildītājam, sabiedrībai, visiem? Vai kopumā tas ir solis uz priekšu, vai tomēr redzat daudz brāķa?

Ir gan soļi uz priekšu, gan soļi atpakaļ. Ar vienu roku tiek dots, bet ar otru kaut kas paņemts nost. Kopumā, protams, tā ir virzība uz priekšu, bet vairāk gan pateicoties nevis vietējiem likumdevējiem, bet gan tam, ka regulējums mainās Eiropas Savienības līmenī.

Ir vairākas lietas, kas nāk par labu pretendentiem. Piemēram, ja pretendents piesaistījis apakšuzņēmēju, kurš kādu iemeslu dēļ vēlāk izrādās neatbilstošs konkursa nolikumam un no konkursa izslēdzams, līdz šim tur neko nevarēja darīt – līdz ar neatbilstošo apakšuzņēmēju automātiski diskvalificēja arī galveno pretendentu. **Taču jaunais regulējums paredz, ka pretendents var nomainīt apakšuzņēmēju, sameklējot vietā kādu, kurš atbilst konkursa prasībām.** Tāpat labi ir tas, ka, sekojot ES direktīvas prasībām, ieviesta norma, kas

ļauj pretendentam, iesniedzot piedāvājumu, nepievienot visus prasītos dokumentus, kas faktiski būs nepieciešami tikai uzvaras un līguma slēgšanas gadījumā. Piemēram, ārvalstu kompānijām tas ir liels atbalsts – nav jāiesniedz izziņas par nodokļu parādiem, atsauksmes no citiem klientiem... Tas ļauj ietaupīt uz tulkošanas, notariālās apliecināšanas izdevumiem. ES ir ieviests Vienotais iepirkumu procedūras dokuments – tāda kā pašdeklarācija, kuru pretendents aizpilda, apstiprinot, ka tas atbilst konkursa prasībām. Pasūtītājam dokumenti būs jāiesniedz tikai uzvaras gadījumā, bet jābūt gatavam, ka pēc paziņojuma saņemšanas par uzvaru konkursā tas būs jāpaveic isā termiņā.

Savukārt pie negatīvajām izmaiņām jaunajā Publisko iepirkumu likumā jāmin depozītu sistēma (M. Brizgo rakstu par šo tematu varēja lasīt žurnāla februāra numurā – *redakcijas piezīme*). Nesaku, ka pats depozītu sistēmas princips ir slikts, jo ļaunprātīgie apstrīdētāji ir jāierobežo, taču šajā regulējumā tas ir nesamērīgs, par daudz ierobežojošs. ►

Viena no
pozitīvajām
izmaiņām
jaunajā likumā
ir pāreja
no lētākās cenas
uz saimnieciski
izdevīgākā
piedāvājuma
principu.

► **Vai noteiktās depozītu summas ir
pārāk lielas?**

Par summām vajadzētu veikt detalizētāku pētījumu, lai varētu teikt ko vairāk. Protams, summas ir salīdzinoši augstas. Galvenā problēma ir cita. Likumprojekta darba grupa bija ierosinājusi ļoti pareizu normu – ka gada ietvaros savu pirmo kāda konkursa apstrīdēšanas iesniegumu pretendents var iesniegt bez maksas. Tas ierobežotu tā saucamos sportistus, kas apstrīd ikvienu konkursu, kurā piedalās, un gada laikā iesniedz vairākus iesniegumus. Tomēr pieņemtajā likuma redakcijā šī norma ir pazudusi, un attiecībā uz depozīta nosacījumiem regulējums ir palicis faktiski tāds pats kā 2009. gadā. Paredzu, ka šīs normas dēļ likums atkal tiks apstrīdēts Satversmes tiesā, jo noteiktie ierobežojumi ir nesamērīgi.

**Tas nozīmē, ka uzņēmumi varētu atturēties
apstrīdēt konkursu rezultātus arī tajos
gadījumos, kad tas būtu pamatoti?**

No savas pieredzes varu teikt, ka ir situācijas, kad atnāk klients un jautā – kādas ir izredzes uzvarēt? Es to ne vienmēr varu droši pateikt. Ir lietas, kurās izredzes ir apmēram 50:50. Katra situācija ir atšķirīga, bieži vien ir iesaistīts arī subjektīvisms.

**Ja reiz pretendents ir iesniedzis apstrīdējumu,
to neatzīst par pamatotu, un depozīta nauda
netiek atmaksāta... Ko uzņēmējam iespējams
darīt, lai tomēr atgūtu savu naudu?**

Vai to var tikai ar tiesas spriedumu?

Ja Iepirkumu uzraudzības birojs ir noraidījis iesniegumu, tad pie depozīta vairs nevar tikt citādi, kā vien apstrīdot biroja lēmumu tiesā. Ja tiesa spriedīs, ka Iepirkumu uzraudzības biroja iesniegumu izskatīšanas komisijas lēmums ir bijis nepareizs, tad tas būs jāatceļ un jāatmaksā iesniedzējam depozīts.

**Vai šādā gadījumā tas nozīmē, ka arī viss
konkurss tiek atzīts par spēkā neesošu un
jārīko atkārtoti?**

Nē, šis lēmums attieksies tikai uz depozītu. Starp citu, pašu konkursa nolikumu – specifikāciju, prasības – var apstrīdēt tāpat, tur nav paredzēta depozīta iemaksa. Depozīts jāmaksā tikai par konkursa rezultātu apstrīdēšanu. Paredzams, ka tiesas noslodze palielināsies. Iepirkumu lietās ir divas instances – prakse rāda, ka pirmajā instancē lietas tiek izskatītas apmēram pusgadu pēc iesniegšanas.

**Tomēr iznāk divaini – depozīts tiek
atmaksāts, tātad iesniegums atzīts par
pamatotu, bet konkursa rezultāti nemainās...**

Tāda diemžēl ir iepirkumu sistēmas specifika. Līdzko iepirkuma līgums ir noslēgts, „vilciens ir aizgājis”, un vienīgais, ko tiesā var prasīt – lēmumu atzīt par prettiesisku. Principā tiesa pasaka – jā, lēmums par konkursa rezultātiem ir nepareizs, taču mēs to nevaram atcelt un piešķirt līguma slēgšanas tiesības citam pretendētājam. Tāpēc iesniegums Ie-

pirkumu uzraudzības birojā ir visefektīvākais mehānisms konkursa rezultātu apstrīdēšanai – birojam tas jāizskata mēneša laikā, un lēmums ir saistošs pasūtītājam. Līdz šim, ja Iepirkumu uzraudzības birojs pateica, ka iesniegums nav pamatots, maz bija to, kuri gāja uz tiesu. Tagad tā vairs nebūs, jo zaudētais depozīts spiedīs uzņēmējus tiesāties. Protams, mazākos iepirkumos, ja šī summa būs ļoti maza (depozīts likumā noteikts 0,5% apmērā no paredzētās līgumcenas), tad kāda daļa varbūt arī netiesāsies.

**Vai uzņēmēji šādos gadījumos negribēs
atgūt arī tiesāšanās izdevumus?**

Administratīvajā procesā tiesāšanās izdevumi ir ļoti nelieli un tos neatmaksā. Valsts nodevu gan varēs atgūt, bet ne juristu pakalpojumu izdevumus.

**Ar kādām vēl problēmsituācijām jūs kā
Publiskā iepirkuma prakses grupas vadītājs
zvērīnātu advokātu birojā esat saskāries,
vai jaunais regulējums tās spēs risināt?**

Viena no pozitīvajām izmaiņām jaunajā likumā ir pāreja no lētākās cenas uz saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma principu. Līdz šim prioritāte bija zemākā cena, tagad tam būs jābūt saimnieciskajam izdevīgumam. Tas nozīmē, ka pasūtītājam būs jāmaina sava domāšana, jāņem vērā ne tikai cena, bet arī citi faktori, kas ietekmē ilgtermiņa izmaksas, piemēram, elektroenerģijas patēriņš.

NUMURA
INTERVIJA



NUMURA INTERVIJA

Tas ietver krietni sarežģītāku rēķināšanu.

Vai nerada arī lielākas subjektivitātes iespējas?

Atsevišķos gadījumos – jā. Bet, ja pareizi veic iepirkuma dokumentācijas izstrādi, tad ir jāatrod objektīvi vērtēšanas kritēriji un jāpiešķir punkti par katru no tiem. Piemēram, būvdarbu iepirkumi jau sen tiek vērtēti pēc saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma. Kopumā šīs ir labas izmaiņas, kas palīdzēs cīnīties arī ar ēnu ekonomiku, jo zemākās cenas piedāvātāji nereti to panāk ar izvairīšanos no nodokļu nomaksas.

Likumā paplašināts piegādātāju izslēgšanas gadījumu skaits, kā arī pēc pasūtītāja izvēles nosakāmie gadījumi. Ko tas nozīmē?

Vai pasūtītājs varēs bez pamatojuma izvēlēties, kuru pretendentu izslēgt?

Nē, ir jābūt iepriekš noteiktiem kritērijiem iepirkuma dokumentācijā. Jebkurā gadījumā šādam solim ir jābūt objektīvi pamatotam.

Viens no būtiskiem likuma jaunievedumiem ir arī tas, ka ar iepirkuma līgumu varēs regulēt ģenerāluzņēmēja attiecības ar apakšuzņēmējiem. Kas šajā ziņā ir svarīgākais, kas mainās?

Lielākās izmaiņas skar būvniecības jomu. Nav noslēpums, ka līdz šim ir bijuši daudzi gadījumi, kad ģenerāluzņēmējs nesamaksāja apakšuzņēmējam, pasūtītājs to nekādi nevarēja ietekmēt, taču vienlai-

kus bija situācijas ķīlnieka lomā, jo apakšuzņēmējs, kam nebija samaksāts, apturēja darbus. Lai šādas situācijas novērstu, turpmāk likums ļaus pasūtītājam konkursa nolikumā paredzēt iespēju noteiktos gadījumos veikt maksājumus tieši apakšuzņēmējam. Līguma projektā ir jāatrunā precīza kārtība, kā tas tiek darīts. Pamatā tas ir situācijā, kad jau ir izdarīti kādi konkrēti darbi, par kuriem ģenerāluzņēmējs nav samaksājis apakšuzņēmējam. Tad apakšuzņēmējs var vērsties pie pasūtītāja un lūgt, lai tas apmaksā ģenerāluzņēmēja parādu. Pasūtītājs to izdara, un par šo summu samazina nākamo izmaksu ģenerāluzņēmējam.

Protams, pirms maksājuma veikšanas apakšuzņēmējam pasūtītājam ir jāsažinās ar ģenerāluzņēmēju un jāprasa skaidrojums, lai pārliecinātos, vai apakšuzņēmēja prasība ir pamatota. Situācijas var veidoties dažādas. Tā var būt arī apakšuzņēmēja vaina, piemēram, darbi nav paveikti kvalitatīvi. Taču šis noteikums attiecas tikai uz būvdarbu jomu. Vēl uzteicama lieta jaunajā likumā ir tā, ka arī līguma izpildes laikā būs iespējams mainīt apakšuzņēmējus. Ja apakšuzņēmējs kādu iemeslu dēļ vairs nepilda savas saistības (piemēram, tam uzsākts maksātnespējas process), ģenerāluzņēmējs varēs vērsties pie pasūtītāja, izskaidrot situāciju un saņemt atļauju atrast vietā citu apakšuzņēmēju. Protams, šim aizvietotājam jāatbilst tiem pašiem konkursā noteiktajiem kritērijiem, kuriem atbilda iepriekšējais – apgrozījums, pieredze utt. ►

NUMURA INTERVIJA

- ▶ Ja ir pamatots iemesls apakšuzņēmēju mainīt un ir atrasts vietā atbilstošs cits apakšuzņēmējs, pasūtītājam saskaņā ar jauno likumu nebūtu pamata to atteikt. Īpaši aktuāla šī iespēja varētu būt ilgtermiņa līgumu gadījumos.

Ja pasūtītājam būs iespēja kļūt par vidutāju naudas darījumos un maksāt tieši apakšuzņēmējam, vai kaut kas mainās arī atbildības sadalē? Vai noteiktos gadījumos tiek paredzēta arī apakšuzņēmēja tieša atbildība pasūtītāja priekšā, vai par visu joprojām atbildīgs ir ģenerāluuzņēmējs?

Nē, šajā ziņā nekas nemainās. Šeit juridiskā konstrukcija paliek iepriekšējā – apakšuzņēmējam nav tiesas atbildības pret pasūtītāju. Taču ir izņēmums, kas līdz šim izrietēja tikai no Iepirkumu uzraudzības biroja prakses, bet tagad ir iestrādāts arī jaunajā likumā. Arī manā praksē ir bijuši daži gadījumi, kad pretendents nav konkursa nolikumā prasīta finanšu apgrozījuma, un šim nolūkam tas piesaista apakšuzņēmēju, kas izpilda šo apgrozījuma kritēriju. Līdz šim praksē parasti tika ievērota kārtība, ka šādā situācijā ģenerāluuzņēmējam ar piesaistīto apakšuzņēmēju ir jāveido personu grupa – tas nozīmē, ka abi uzņēmumi kļūst solidāri atbildīgi pasūtītāja priekšā. Tagad tas ir skaidri noteikts arī likumā. Tehniski apakšuzņēmējs joprojām var palikt kā tāds, bet tam būs jāparaksta vienošanās dokuments, ka tas uzņemas tiešo atbildību pret pasūtītāju. Svarīgi atcerēties, ka šī norma attiecas tikai uz apgrozījumu. Ja ģenerāluuzņēmējs piesaista apakšuzņēmēju kādu citu prasību dēļ – pieredzes, speciālistu vai tamlīdzīgi, tad atbildība tomēr tiek norobežota.

Likumā noteikta arī prasība pretendents, piesakoties konkursam, uzrādīt paredzamos apakšizpildītājus un iepirkuma daļas, kuras nodos izpildei. Vai šī norma paredz, ka visu uzrādīto darbu saraksts arī obligāti jānodod apakšizpildītājiem, vai tomēr ģenerāluuzņēmējs vēlāk drīkst pārdomāt un nolemt, ka tos veiks pats? Ir redzēti arī tādi gadījumi, kad apakšizpildītājus uzrāda fiktīvi – tikai tāpēc, lai kvalificētos iepirkumam, bet pēc tam tāpat cenšas visu darīt paši...

Pats ģenerāluuzņēmējs drīkst pārņemt darbus, kas sākotnēji paredzēti apakšuzņēmējiem – bet ar nosacījumu, ka pašam ģenerāluuzņēmējam ir nepieciešamā kvalifikācija. Šādos gadījumos apakšuzņēmēji parasti tiek piesaistīti tikai organizatorisku iemeslu dēļ, piemēram, ja pretendents nevar uzreiz nodrošināt tik daudz darbinieku, kā nepieciešams, jo tie aizņemti citos objektos. Atšķirīgi ir gadījumā, ja ģenerāluuzņēmējam nav nepieciešamās kvalifikācijas darbu veikšanai. Tāpat arī nav atļauts bez pasūtītāja piekrišanas mainīt apakšuzņēmējus – ja esi norādījis, ka sadarbosies ar firmu „A”, tad nevar tā vienkārši izdomāt, ka firma „A” vairs neder un jāņem firma „B”.

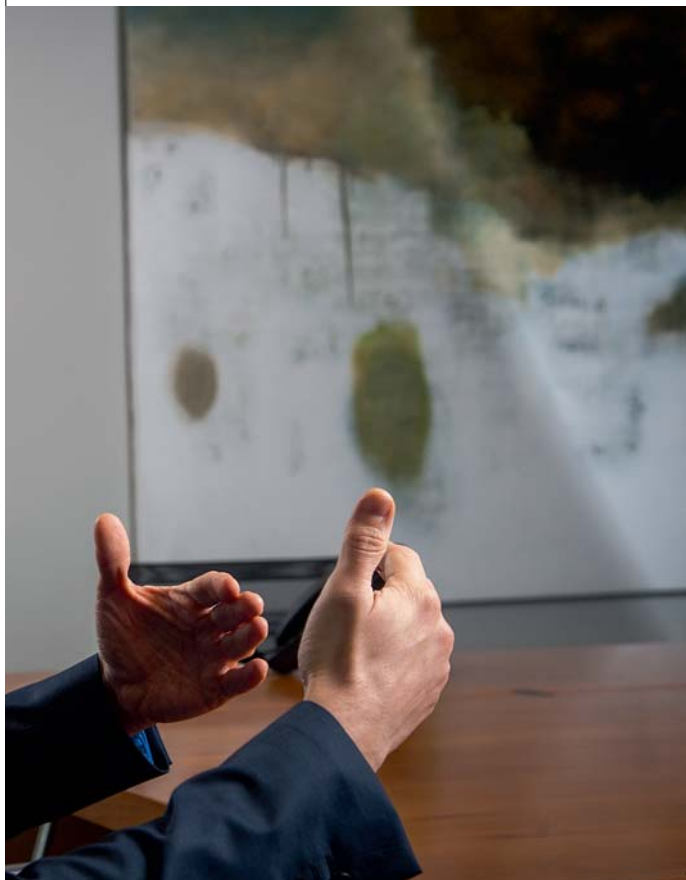


Kādā kārtībā var vienoties par papildu prasībām jau pasūtījuma izpildes gaitā? Kā aktuālajā piemērā ar Saeimas jaunās ēkas rekonstrukciju – ja pasūtītājs vēlāk atpapas, ka grib papildu specifikāciju, vai jāslēdz atsevišķa vienošanās par cenām, termiņiem?

Principā, ja pasūtītājs kaut ko ir aizmirsis, tad par šiem darbiem viņam būtu jāriko jauns konkurss. Slēgt papildu vienošanos nebūtu godīgi pret citiem pretendentiem, tas būtu pretēji atklātas, brīvas konkurences principiem. Pasūtītājs drīkst neizsludināt atklātu konkursu tikai tad, ja jaunā prasība radusies objektīvu, no viņa neatkarīgu apstākļu dēļ. Piemēram, reizēm atklājas kaut kas neparedzēts, rokot ēkas pamatus... Tad likums ļauj uzsākt sarunu procedūru ar uzvarējušo pretendentu un vienoties par papildus veicamo darbu tāmi. **Taču, ja konkursa nolikumā aizmirsts ierakstīt kaut kas, kas bija jāparedz, tad atliek rīkot jaunu konkursu, kas, protams, rada lielas neērtības.** Ir bijuši kuriozi gadījumi, kad ir jāveic ventilācijas izbūve, bet specifikācijā aizmirsts ierakstīt, ka jāizgriež ventilācijai paredzētie caurumi.

Vai likums regulē, cik detalizētai ir jābūt iepirkuma tehniskajai specifikācijai? Minētajā piemērā ar ventilācijas šāhtām jau šķiet, ka tas savā ziņā ir loģiski – ja jāierīko ventilācija, tad būtu jāsaprot, ka jāizgriež arī tai nepieciešamie caurumi... Cik smalki viss ir jāuzskaita?

Atkarībā no tā, par kuru nozari runājam. Būvniecībā regulējums prasa uzskaitīt tāmē ļoti precīzi – visus darbus, materiālus, nodokļus un tā tālāk. Tāme ir iepirkuma līguma sastāvdaļa, un no savas pieredzes



► **Ja konkursa nolikumā aizmirsts ierakstīt kaut kas, kas bija jāparedz, tad atliek rīkot jaunu konkursu, kas, protams, rada lielas neērtības.**

varu teikt – jo precīzāka ir specifikācija, jo mazāk pēc tam strīdu. Būvniecība ir reglamentēta nozare, un tur atkāpes nav pieļaujamas. Ja runājam par kādiem citiem pakalpojumiem, tad tas ir atkarīgs no pasūtītāja, jo citās nozarēs normatīvi to neregulē.

Mēdz būt situācijas, kad iepirkumi izskatās rakstīti kādam konkrētam pretendētam, iekļaujot tajā tik specifiskas prasības, ko var izpildīt tikai šis konkrētais pretendents. Tāpat kādu noteiktu institūciju atsevišķu jomu iepirkumos visu laiku uzvar vieni un tie paši pretendenti, radot aizdomas par korupciju. Vai jaunais Iepirkumu likums šādas situācijas kaut kādā veidā risina?

Es neteiktu, ka kaut kas šajā ziņā ir mainījies, jo arī jaunais likums galveno rīcības brīvību atstāj pasūtītājam. Likums ir tikai ietvars, nevis universāls līdzeklis visam. Katrs iepirkums ir atšķirīgs, likums nevar regulēt katru konkrēto gadījumu. Līdz ar to šis lietas tomēr ir un paliek atkarīgas no pasūtītāja godaprāta.

Likums taču nosaka, ka pasūtītājs konkursa nolikumā nedrīkst ierakstīt kādas nepamatotas prasības?

Protams, bet tas tā ir bijis arī līdz šim. Izvirzot jebkuru prasību, ierobežojumiem ir jābūt samērīgiem, pasūtītājs nevar ierakstīt neloģiskas prasības tikai tāpēc, ka tā vēlas. Vienmēr ir jāizvērtē, vai tā vai cita prasība patiešām ir nepieciešama. Uzņēmējiem savukārt jābūt ļoti uzmanīgiem, jāseko līdzi, jāpamana un jāapstrīd neloģiskas pasūtītāja prasības. Tas pamazām arī sniegtu mācību pasūtītājiem, kas šādas prasības mēdz nolikumos ierakstīt.

Droši vien arī jūsu praksē bijuši gadījumi, kad klients sūdzas par nesamērīgām prasībām konkursa nolikumā?

Jā, noteikti. Ir bijuši gadījumi, kad preces tehniskā specifikācija ir tik strikta, ka to faktiski var izpildīt tikai viens pretendents. Turklāt līguma izpildes termiņš ir ļoti īss, un konkurenti pat nevar paspēt ieviest līdzīgas tehnoloģijas.

Ne jau vienmēr šādos gadījumos uzņēmēji cīnās ar pasūtītāju. Viņi saprot arī to, ka tas var negatīvi atspēlēt uz iespējām tikt pie pasūtījumiem nākotnē. Protams, ir gadījumi, kad iepirkuma dokumentācijas detalizētās prasības ir pamatotas. Ja pamatoti un precīzi pasaka, ko pasūtītājs vēlas, neatstājot variācijas iespējas, tad tās ir jāpilda.

Mana pieredze liecina, ka šādos gadījumos neder pat līdzvērtīgs piedāvājums. Pasūtītājs, piemēram, vēlējas iegādāties četras medicīnas aparātūras vienības, pretendents tajā vietā varēja piedāvāt divas vienības, taču šīs divas vienības spēja izpildīt prasīto četru instrumentu funkcijas. Izklausās loģiski – kāpēc gan ne? Tomēr pasūtītājam bija savi iemesli, kāpēc vajag tieši četras vienības. Konkrētajā lietā sūdzējamies arī Iepirkumu uzraudzības biroja, tomēr prakse ir tāda – ja tiek prasīts konkrēts vienību skaits, tad tas arī jāizpilda. Šādos gadījumos pretendētam jau sākumā būtu jānodrošina pasūtītāja un jāizsaka savs piedāvājums, ierosinot mainīt nolikumu. Ja šo pieeju attiecinām uz policijas auto skandālu, tad – ja reiz pasūtītājs prasīja konkrētu dzinēja izmēru sertifikātu, tad piegādātājam tāds būtu arī jānodrošina. Protams, tas katrā gadījumā ir atsevišķi vērtējams jautājums – kas ir uzskatāma par līdzvērtīgu precī un kas – nav, un kāds ir bijis pasūtītāja pamatojums prasīt kaut ko ļoti konkrētu. B J P

NUMURA
INTERVIJA