



Gints Turlajs,
Latvijas Ekonomistu asociācijas
valdes loceklis

Ko LV budžetam nozīmētu iepirkumā 100 miljonu latu vietā samaksāti 300 miljoni? To pašu, ko PVN likmes nesamazināšana par 1 procentu 5 gadu laikā

Viena no Latvijas lielākajām nelaimēm – publiskie iepirkumi, kuri bieži vien norit par pārāk augstām cenām, ko atzist arī eksperti. Par otru no lielākajiem korupcijas cēloņiem agrāk tika sludināta privatizācija, taču tā tagad gandrīz jau apstājusies, jo pārdodamā valsts īpašuma vairs nav daudz. Viens no bēdīgajiem faktiem ir tas, ka pie publisko iepirkumu cenām esam pieraduši un vairs neviens neuzdod nekādus jautājumus par to, cik tās pamatotas. Iepirkumu jomas sakārtošana Latvijas attīstībai ir ļoti būtiska.

PRAKTISKA RAKSTURA PROBLĒMA

Lai arī pašlaik likumā it kā iestrādāts zemākas cenas princips, bieži publiskajos

iepirkumos samaksātās cenas izrādās pārāk augstas. Tas pārsvarā notiek pārlietu ierobežojošo dalības noteikumu dēļ. Ir visai parasta prakse, ka konkursa noteikumi, šķiet, tiek rakstīti kādam konkrētam pretendētam – tā, lai neviens cits tiem neatbilstu. Parasti tas, protams, beidzas ar to, ka pirmajā kārtā tiek atsijāti gandrīz visi, otrajā atstājot vienu (augstākais – divus) pretendētus, kas Latvijas apstākļos jau būtu uzskatāms par lielu konkursu. Protams, cenas parasti izrādās pārāk augstas. Sliktākajos gadījumos tās vairākas reizes var pārsniegt godīga iepirkuma izmaksas. Protams, ir arī gadījumi, kad šķiet, ka šāda izdevumu pozīcija vispār nav lietderīga un pamatota.

Tas regulāri prasa valsts budžetam lielus papildu līdzekļus. Vienlaicīga neapliekamā minimuma palielināšana no 45 uz 60 latiem un iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmes mazināšana par 1% budžetam

izmaksā aptuveni 58 miljonus latu gadā. Savukārt pievienotās vērtības nodokļa likmes samazinājums uz gadu par 1% valsts ieņēmumos nozīmē papildu 40 miljonus latu gadā.

Tādējādi viegli varam aprēķināt, cik gadus visiem jādzīvo ar paaugstinātām nodokļu likmēm gadījumā, ja tīri hipotētiski notiktu viens pats nieka publiskais iepirkums, kurā 100 miljonu latu vietā mēs samaksātu 300 miljonus latu, kas, protams, daudziem nešķistu kas īpaši slikt.

DAŽIEM UZŅĒMĒJIEM IZDĒVĪGĀK AIZSTĀVĒT SAVAS INTERESES NEKĀ VAIRUMAM

Diemžēl arī uzņēmēju balsis augstu iepirkumu cenu gadījumos parasti izskan visai klusi un fragmentāri. Laiku pa laikam dzirdami kādi priekšlikumi un pretenzijas, taču visā

visumā uzņēmēji drīzāk iestājas pat par publisko iepirkumu cenu paaugstināšanu. Piemēram, daudzi uzņēmēji un uzņēmēju organizācijas pat uzstāj uz zemākās cenas principa atcelšanu. Ja ne galīgi, tad vismaz prasa lētākā piedāvājuma izslēgšanu no konkursa. Interesanti gan, ar kādu pamatojumu tas varētu tikt darīts.

Viegli iedomāties, kādas sekas tam būtu Latvijas gadījumā, kad tik pierasta ir nebūt ne sliktākā situācija: pēdējā kārtā piedalās un cenu piedāvājumu iesniedz divi pretendenti. Kas liek uzņēmējiem būt tik tuvredzīgiem? Vai tiešām tik daudzi nesaprot, ka šādi tikai dažiem izdevīgi risinājumi

” Viens no bēdīgajiem faktiem ir tas, ka pie publisko iepirkumu cenām esam pieraduši un vairs neviens neuzdod nekādus jautājumus par to, cik tās pamatotas

vairumam uzņēmēju regulāri nozīmē augstākus nodokļus un citas problēmas? Daļēji šīs problēmas cēlonis – kā parasti – ir vecais *agency problem* paradokss, kad dažiem, kas no kaut kā gūst neproporcionāli lielu labumu, ir vieglāk un izdevīgāk aizstāvēt savas intereses nekā lielajam vairumam, kam tas rada katram atsevišķi nelielus, bet kopumā milzīgus zaudējumus.

Diemžēl daži uzņēmēji arī naivi uzskata, ka būs spējīgi gūt labumu no augstākām cenām valsts iepirkumos. Realitāte rāda ko citu – gadījumos ar ierobežotu konkurenci visu laiku uzvar vieni un tie paši uzņēmumi; iegūt publisko pasūtījumu kādam jaunam un godīgam pretendētam ar lētiem pakalpojumiem parasti ir ļoti grūti, gandrīz neiespējami. Tādēļ godīgi un efektīvi publisko iepirkumu konkursi ar skrupulozu zemāko kopējo izmaksu principa ievērošanu īpaši svarīgi ir tieši jaunajiem uzņēmējiem un uzņēmumiem, kuriem citādi ir ārkārtīgi grūti tikt pie valsts pasūtījumiem. Uzņēmējiem būtu laiks apzināties, ka

tiem ir nepieciešamas zemākas cenas publiskajos iepirkumos.

RISINĀJUMI: MAZĀK PRASĪBU, KONKURSA KĀRTU UN BIROKRĀTISKĀ SLOGA

Pirmkārt, ļoti svarīgi būtu ierobežot iespējas publiskajos iepirkumos radīt tik daudz dažādu noteikumu un prasību, ka beigās konkursā var uzvarēt tikai kāds viens konkrēts vai – augstākais – divi pretendenti. Būtu likumā jānosaka, ka gadiju-

mos, ja konkursa pēdējā kārtā cenu piedāvājumu ir tiesīgi iesniegt mazāk par n uzņēmumiem, konkurss jāriko atkārtoti, kur n nekādā gadījumā nedrīkst būt mazāks par 3, vēlams, lai tas būtu lielāks. Jānosaka arī pēc iespējas mazāk ierobežojošu prasību. Domāju, būtu jāaizliedz arī konkursu rīkošana vairākās kārtās, kurās pastāv papildu iespējas atsijāt vēl kādus pretendētus.

Ļoti būtiska ir arī pēc iespējas mazāka birokrātiskā sloga uzlikšana konkursa dalībniekiem, lai tas nesamazinātu pretendentu skaitu. Tādēļ pamatoti ir Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras iebildumi, ka

uzņēmējiem nav jāuzņemas pastnieka loma, pieprasot un pārnēsājot dažādas izziņas no vienas valsts iestādes uz otru. Viens no iespējamiem risinājumiem – ļaut pretendentiem pieteikties publisko iepirkumu konkursos ar pēc iespējas mazākām formalitātēm, pieprasot sniegt dokumentālos apliecinājumus – ja tādi nepieciešami – tikai uzvaras gadījumā. Otra iespēja varētu būt uzlikšana par pienākumu valsts iestādēm pašām iegūt visu nepieciešamo informāciju.

Protams, būtu ideāli, ja Latvijā atstātītos tik godīga uzņēmējdarbības un valsts pārvaldes vide kā, piemēram, Skandināvijā. Te nu vietā varētu būt



stāsts par kolektīvajiem nerakstītajiem līgumiem un spēļu teoriju, bet tas, protams, prasītu daudz laika. Skaidri saprotams, ka vienā mirklī varde nevar pārvērsties par princesi un pārmaiņām ir vajadzīgs laiks. Jācer, ka nav jānomainās vairākām paaudzēm, lai tas notiktu.

VIETĒJO PREČU IEGĀDES VEICINĀŠANA

Ir svarīga vēl kāda dilemma – starp pilnīgi vienādiem noteikumiem visiem un tiekšanos tomēr dot priekšrocības vietējiem ražojumiem. Protams, ES noteikumi parasti nosaka vienādu noteikumu piešķiršanu visiem, vienotu tirgu definējot kā vienu no pamatvērtībām. Tomēr arī daudzās no bagātākajām ES dalībvalstīm tiek vairāk vai mazāk veiksmīgi mēģināts dot priekšroku vietējam precēm. Protams, šīs metodes bieži vien ir visai netiešas. Piemēram, mudinājumi izvēlēties vietējās preces valsts apmaksātas reklāmas kampaņas veidā nav atļauti, tomēr ir iespējams radīt vietējās izcelsmes preču kvalitātes zīmi un popularizēt to, tīri teorētiski atstājot iespēju arī citu valstu ražojumiem tai kvalificēties.

Vietējo preču izvēle noteikti dod ekonomisko efektu – par tām atmaksājas maksāt pat nedaudz augstāku cenu nekā par ārvalstīs ražotām precēm, jo tā atgriežas nodokļu ieņēmumu veidā un dara iedzīvotājus laimīgākus un pārticīgākus. Tomēr, protams, maksātā cena nedrīkstētu būt izteikti augstāka. Virzīt iepirkumus uz vietējam precēm mēģina Velsas reģions Lielbritānijā, kur, piemēram, dažreiz tiek izmantota prasība nodarbināt praksē vietējos jauniešus. Dažviet Francijā tiek īstenota pieeja lielākus pasūtījumus sadalīt mazākos, ierobežojot iepirkumu apjomus, ko var piešķirt vienam uzņēmumam, lai no iepirkumu izpildīšanas labumu gūtu plašāks personu loks.

Tomēr, protams, šajās valstīs parasti cenu atšķirības starp dažādajiem piedāvājumiem ir mazas. ES noteikumi atļauj ekonomiski izdevīgākā piedāvājuma izvēlēšanos – tas ir komplekss jēdziens un tādēļ arī dažādi interpretējams. Tomēr, protams, atteikšanās no zemākās cenas

principa zināmā mērā ir bīstama un var nelietderīgi paaugstināt valsts un pašvaldības izdevumu apjomu. Īpaši riskanta šādas pieejas veicināšana būtu valstīs, kurās jau bez tā publiskajos iepirkumos maksātās cenas ir nepamatoti augstas – priekšrokas došana vietējam precēm cenas parasti nepazemina, bet paaugstina.

Nepatīkama ir arī dilemma – ja visas valstis sāktu dot priekšroku vietējam precēm, tas sašaurinātu starptautisko tirdzniecību. Ekonomisti arī pierādījuši, ka šāds solis samazina sabiedrības kopējo labklājību. Kā negatīvais piemērs bieži vien tiek minēti 30. gadi, kad pēc lielās depresijas ikviens valsts centās aizsargāt savu tirgu, kas vēl vairāk padziļināja starptautisko krīzi. Protams, starptautiskās tirdzniecības attiecības ir rafinētas un nereti arī viltus un apmāna pilnas, tādēļ ir ļoti uzmanīgi jāseko attiecībām ar citām ES vai PTO dalībvalstīm, kā arī to rīcībai pašu mājās.

Dažos gadījumos kāda iepirkuma iegūšana var radīt ļoti lielu pozitīvu impulsu uzņēmuma darbībā, pēc kā tas uzsāk veiksmīgu attīstību un ģenerē lielus nodokļu ieņēmumus valstij. Godīgā un kontrolētā veidā īstenota priekšrokas došana vietējās izcelsmes precēm bez lieka sadārdzinājuma ir izdevīga un atbalstāma. Var tikt izskatītas iespējas, piemēram, piešķirt punktus par mazāku transportēšanas attālumu, tādējādi samazinot vides piesārņojumu (t. s. *carbon footprint*). Dažos gadījumos aizsardzības iepirkumos vietējo preču izvēle tiek motivēta ar pašpietiekamības nepieciešamību militāra konflikta gadījumā. Tomēr, protams, tas jādara ļoti uzmanīgi – arī valsts līdzekļu izšķērdēšanas riska dēļ.

DILEMMU DĒĻ NEVAJADZĒTŪ APMALDĪTIES

Tādēļ ļoti svarīgi neizslēgt pretendētus no konkursa, nosakot pārāk specifiskus noteikumus vai rīkojot iepirkumus vairākās kārtās – lai līdz pēdējam bridim saglabātos cenu konkurence. Lai arī dzīve ir sarežģītu dilemmu pilna, tomēr nedrīkstam aizmirst, ka valsts iepirkuma būtībai tomēr ir jābūt labu preču un pakalpojumu iegūšanai sabiedrības īpašumā par zemām cenām. **KS**



Karīna Meža-Eriņa,
iepirkumu konsultante

Kā publiskie iepirkumi varētu veicināt konkurenci un piegāžu kvalitāti? Ja izmantosim dubulto iepirkumu

Publisko iepirkumu jēdzienam Latvijā ir sena vēsture – pirmie valsts iepirkuma aizmetņi parādījās jau pirmās brīvvalsts laikā, 1927. gadā, ar likuma *Par darbiem un piegādēm valsts vajadzībām* izdošanu. *Publisko iepirkumu likums* tā pašreizējā formātā stājās spēkā 2006. gada 1. maijā. Lai gan kopš 2006. gada likumā grozījumi veikti vairākas reizes, tā mērķis palicis nemainīgs – nodrošināt iepirkuma procedūras atklātumu, nodrošināt piegādātāju brīvu konkurenci un vienlīdzīgu un taisnīgu attieksmi pret tiem, kā arī nodrošināt valsts un pašvaldību līdzekļu efektīvu izmantošanu, maksimāli samazinot pasūtītāja risku.

PASŪTĪTĀJI IEINTERESĒTI VEIDOT KONKURENCI IEROBEŽOJOŠUS KONKURSU NOLIKUMUS

Bez šaubām, publisko iepirkumu procedūra pašlaik ir daudzu uzņēmumu