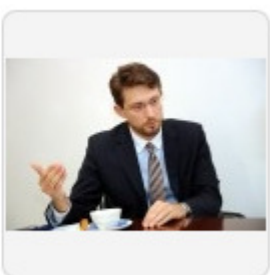
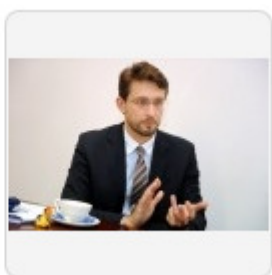
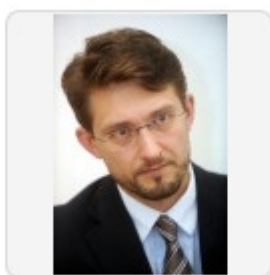
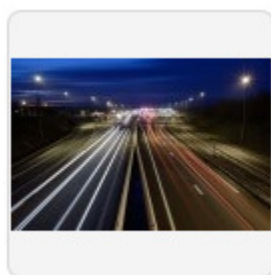


## PPP projektus Latvijā varēs realizēt, kad valsts beigs ignorēt pretendentu iebildumus

Publicēta: 27.02.2015 01:01; Ingūna Vitenburga, LETA

<http://www.leta.lv/plus/13377D29-FAE6-2503-7D41-673E8EF12BEC/>



**Pieredzējušu konsultantu piesaiste sarežģītos iepirkumu projektos nav greznība, bet saimnieciska nepieciešamība, intervijā aģentūrai LETA norāda "Sorainen" partneris un zvērināts advokāts Rūdolfs Enģelis. Tā publiskā informācija, kas izskanējusi par uzņēmuma "Pasažieru vilciens" iepirkumu, neliecino, ka viss ir bijis kārtībā. Kā atzīst Enģelis, vienmēr ir jāsaprot, vai gribam mēģināt un mācīties no savām kļūdām vai samaksāt naudu kādam, kas to jau ir darījis vairākas reizes un var parādīt, kā izdarīt visveiksmīgāk. Pirmā Privātās partnerības projekta (PPP) - Ķekavas apvedceļa - būvniecība savukārt varētu celt vispārējo Latvijas standartu ceļu būvē, atzīst advokāts.**

### Kāds ir jūsu vērtējums, kāpēc Latvijā izgāzās pirmais iecerētais PPP projekts - Rīgas apvedceļš-Sēnīte?

Birojs, kurā strādāju, bija iesaistīts Sēnītes projektā agrīnā periodā. Process bija sarežģīts, nācās pārlīkt termiņus trīs vai četras reizes. Pretendenti toreiz norādīja uz vairākām prasībām, kas viņiem ir svarīgas, savukārt pasūtītājs jeb valsts pārstāvis izteicās, ka tās nav pieņemamas. Toreiz piedalījās vismaz trīs starptautiski konsorģiji. Pēc tam, kad viņi šeit bija iztērējuši laiku ar visām termiņu pārlīkšanām - divus gadus -, neviens no viņiem neiesniedza gala saistošo piedāvājumu konkursā, neskatoties uz iztērētiem resursiem. Valsts var neņemt vērā, ko saka pretendents, bet tad ir jārēķinās, ka pretendenti uz šo tirgu vienkārši neatnāk un nākamo reizi savu laiku un resursus ieguldīs citos tirgos Eiropā.

PPP nav vienas puses diktēti noteikumi. Te svarīgs abpusējs dialogs.

### Tad varam gaidīt iepriekš iesaistīto pretendentu negatīvu attieksmi pret Latviju?

Tās kompānijas, kuras pirmo reizi te ieguvušas pieredzi, visticamāk, vērtē to negatīvi un turpmāk, nākot uz Latviju, būs piesardzīgākas. Tās gribēs gūt pārliecību, ka šoreiz valsts vēlas spēlēt pēc citiem noteikumiem - pēc tādiem, kas viņiem ir pazīstami citos tirgos, kur ir lielāka prakse. Pirmāar lielo pieredzi PPP jomā nāk prātā Lielbritānija.

### Kas būtu jādara?

Valstij ir jārada pārliecība, ka tā ir gatava procesu novest līdz produktīvam rezultātam. Tā nevarēs ignorēt iebildumus, ko izvirza pretendenti vai finansētāji. Likumdošanā ir ielikta šādos gadījumos izmantojama forma - konkursa dialogs, taču Latvijā praksē tā nekad nav izmantota. To izmanto, kad iepirkuma priekšmets ir pietiekami sarežģīts. PPP līgumi tāpēc ir gari, ka tur smalki un detalizēti ir atrunāti visi riski, ko puses savā starpā sadala.

## **Vai no valsts puses patlaban vispār kāds ir gatavs risināt sarunas par iecerēto Ķekavas apvedceļa izbūves projektu, kura izmaksas ir ap 159 miljoniem eiro?**

Apvedceļa izbūvē kapitālieguldījumu un ceļa uzturēšanas izmaksas ir apmēram vienādas - puse no 159 miljoniem eiro. Tas gan nav nekas neparasts, taču pie šāda apjoma no valsts puses būtu riskanti projektu organizēt bez pieredzējušu konsultantu atbalsta savā pusē. Risku ir daudz, un tie ir jāapzina. Konsultanti savukārt ir vajadzīgi tādi, kuriem ir pieredze lielos PPP projektos, un līdz ar to nākas secināt, kaviņi pēc definīcijas būs starptautiskie konsultanti. Protams, starptautiskajiem konsultantiem blakus ir nepieciešami arī vietējie, kas zina vietējo tiesisko regulējumu, būvniecības procesus un normatīvus, finanšu uzskaites specifiku utt.

Starptautiskiepretendentišo iepirkumu vērtēs ar lielu izsaukuma zīmīdā, ja viņi preti neredzēs pieredzējušu komādu. Tāpēc valstij ir vajadzīgs atbalsts finanšu un juridiskajā jomā, arī tehniskajā.

## **Varbūt arī iepriekšējos lielos iepirkumos vajadzēja piesaistīt ekspertus, jo liela daļa no tiem izgāzās?**

Šis princips ir attiecināms ne tikai uz PPP, bet uz jebkuru citu projektu, kurš ir pietiekami liels un sarežģīts, kur valsts pusē pieredzes var pietrūkt. Tie ir projekti ne tikai par lielām summām, bet tehniski un juridiski sarežģīti. Tā publiskā informācija, kas izskanējusi par "Pasažieru vilciena" iepirkumu, neliecina, ka tur viss ir bijis kārtībā. Vienmēr ir jāsaprot, vai gribam mēģināt un mācīties no savām kļūdām vai samaksāt naudu kādam, kas to jau ir darījis vairākas reizes un var parādīt, kā izdarīt visveiksmīgāk. Pieredzējušu konsultantu piesaiste sarežģītos projektos nav greznība, bet saimnieciska nepieciešamība. Bankas "Citadele" gadījumā bija piesaistīta ļoti augsta līmeņa gan finanšu, gan juridiskā komāda, kas ļāva līgumu noslēgt.

## **Vai Ķekavas projektā nebūs problemātiski piesaistīt finanšu līdzekļus, ņemot vērā, ka tas iecerēts visai apjomīgs?**

Šādu iepirkumu pretendenti ļoti agrīnā stadijā sāk runāt ar bankām, kuras ir gatavas aizdot, un ieklausās riskos, uz ko bankas norāda. Būtiski, vai publiskais partneris var šādu projektu atļauties, vai ir pietiekamas nākotnes naudas plūsmas. Domāju par Latviju te šaubu nebūtu, ka tā var atļauties apvedceļu par 159 miljoniem eiro. Taču, ja tā gribētu būvēt divas atomstacijas katru par pieciem miljārdiem eiro, tad būtu problēmas. Otrs aspekts - cik noteicoša loma projektā ir bankām. Publiskā sektora spēlētājs taču ar līgumu jau ir uzņēmies, ka maksās līgumā paredzēto summu. Ja līgums slēgts ar valsti, faktiski valsts garantijām nav jābūt. Ir gan nosacījums, ka infrastruktūras objektam nepārtraukti jāatbilst noteiktajām kvalitātes prasībām.

Tāpat ir jāatceras, ka bankas gan nekad neaizdos visu. Bankas gribēs, lai būvnieki un ceļu uzturētāji iegulda savus līdzekļus. Lai piedalās riskā. Privātais sāks pelnīt tad, kad banka savu kredītu būs saņēmusi atpakaļ. Doma ir tāda - kad projekts septītajā gadā jau ir uzcelts, to jau ekspluatē un ir skaidrs, ka viss ir kārtībā, tad ir izdevīgi projektu pārfinansēt no komercbankām uz citu finansējuma avotu, piemēram, obligācijām, pensiju fondiem, jo riska prēmija būs mazāka. Latvijā bankām nav pieredzes klasisku PPP projektu finansēšanā.

Prognozēju, ka daļai finansējuma būtu jānāk no attīstības bankām - Eiropas Investīcijas bankas vai Ziemeļvalstu Investīcijas bankas, lai komercbanku tirgus to būtu gatavs finansēt. Tas būtu praktisks priekšnoteikums, lai komercbankas finansētu. Attīstības bankām ir tiešāks dialogs ar valsti, labāki aizsardzības mehānismi un ir liela pieredze PPP projektu finansēšanā.

## **Vai, realizējot PPP projektus, tie nesadārdzinās?**

Nedomāju, ka sadārdzinājums būs tik liels. Viss būs atkarīgs no tā, kā tiks sadalīti riski starp publisko un privāto. Tas, cik daudz valstij būs jāmaksā, cik valsts vēlēšies, lai riskus uzņemas privātais partneris. Katrs risks maksā savu cenu. Jānodod privātajam partnerim tikai tie riski, kurus viņš vislabāk spēs pārvaldīt, un valstij jāatstāj savukārt tie riski, kurus tā var labāk pārvaldīt. Tehniskie riski būs privātā partnera pusē, risku, ka ceļa trasē varētu atrast arheoloģisku nozīmīgu objektu, kura dēļ jāaptur darbi, to privātajam partnerim nodot neatmaksāsies.

## **Par cik izmaksas varētu sadārdzināties, ja projekts tiks nepareizi realizēts?**

Pirmais darbs - ir jāizvērtē, vai PPP ir pareizā metode. Ne visus projektus var šādi realizēt, jo tas var izrādīties dārgāk. Dažos projektos varbūt izdevīgāk, ja valsts pati uzņemas ilgtermiņa uzturēšanas vai ekspluatācijas saistības. Sēnītes projektam tika veikts novērtējums. Ja salīdzina PPP projekta izmaksas un izmaksas, ja ir tradicionālais iepirkums, starpība nav milzīga - tā varētu būt no 5% līdz 10% apmērā. No 159 miljoniem eiro desmit procenti ir lieli līdzekļi, kurus valsts var ieguldīt citur. Ja valsts 18 gadu laikā ietaupīs nosacīti 10% jeb 16 miljonus eiro, tad tas ir labs iemesls, lai ietu PPP ceļu. Taču starpību var viegli zaudēt tad, ja valsts nemākulīgi pārdaļīs riskus.

## **Kādi Ķekavas projektam varētu būt lielākie riski?**

Spriežot pēc tās pieredzes, kura man pašam bija, vairākus gadus kā juridiskam konsultantam palīdzot Rīgas domei periodā, kad tā nopietni apsvēra Ziemeļu transporta koridora PPP projektu no 2008. līdz 2011.gadam, nekādu īpašu risku, ko izcelt, nav. Toreiz mēs nekonstatējām, ka Latvijā būtu kādi īpaši vērā ņemami riski, kas "lec ārā" no konteksta.

Jārēķinās gan, ka mūsu regulējums nav vēl praksē pārbaudīts. Līdz ar to tas varētu radīt kādus pārsteigumus.

Man arī bija iespēja piedalīties PPP likuma rakstīšanā. Viens no iespējamiem, kas man palika, ka likums rakstīts ar skaidru apziņu, ka nākotnē varētu būtu daudz neliela apmēra PPP projektu, ko realizē mazās pašvaldības. Projektu izmaksas no viena līdz desmit miljoniem eiro. Varbūt likums tika rakstīts ar domu - pasargāt mazos pasūtītājus jeb publiskos partnerus no pašu pieredzes trūkuma. Līdz ar to šajā likumā dažreiz pietrūkst elastības, kas ir ļoti svarīgi lielajos iepirkumos. Ja mēģinās realizēt lielu projektu, būs nepieciešama atvērta domāšana no valsts puses, un tad vajadzēs starptautiski pieņemt praktiski ietilpināt Latvijas nacionālā regulējuma ietvarā. Tas varētu ne vienmēr būt viegli.

## **Varbūt varat minēt, kad likumu varētu sākt mainīt?**

Konstatējām dažas lietas, ko PPP likumā tomēr vajadzētu izmainīt, lai padarītu procesu elastīgāku, lai privātajiem pretendentiem un finansētājiem nebūtu bažu. Tad, kad projekts izkustēsies no vietas un sāksies dialogs, tad vajadzētu būt, ka diezgan ātri nonāk līdz izmaiņu jautājumiem - varbūt vajadzīgi kādi likuma grozījumi, varbūt var atrast juridiski korektu risinājumu, kā šo problēmu apiet. Ja tas nenotiks, kāds no starptautiskajiem pretendentiem var zaudēt ticību, ka projektu var sekmīgi noslēgt. Risināt sarunas ar trim vai četrām pretendentu komandām tas ir sarežģīts darbs no personālrեսursu viedokļa. Katrai komandai ir savs redzējums par tehnisko specifikāciju, par līguma normām un risku sadalījumu. Lai nezaudētu tempu, jāspēj risināt dialogus ar visiem.

## **Ja šāds projekts tiks realizēts, kā tas ietekmēs nozari?**

Šādu projektu realizācija ekonomikai palīdz. Pat, ja uzvarētājs būs starptautisks būvniecības uzņēmums, viņi jau visus būvniekus neatvedīs no Rietumeiropas un līdz ar to izmantos Latvijas apakšuzņēmējus. Pieprasījums būvniecības tirgū pieaugs. Ja izdosies realizēt vienu lielu sekmīgu PPP, tas noteikti būs liels stimuls izvērstai PPP programmai valstī. Starptautiskais tirgus jutīs komfortu, ka ir viens precedents - ir parakstīts līgums, nekas nav apstrīdēts, ir iesaistījušies nopietni partneri un bankas.

Valstij principā ir jākonkurē ar citiem tirgiem, kur precedenti ir jau bijuši vairāki. Vienmēr pretendentiem ir izvēle - nākt jaunajā tirgū vai būt tirgū, kur drošības pakāpe ir lielāka. Vienmēr jārēķinās, ka pretendentiem jātērē lieli resursi. Nezinu, cik tika iztērēti līdzekļu divu gadu periodā Sēnītes projekta periodā, bet atceros, ka biju kādā seminārā Londonā par PPP projektiem. Toreiz - 2007.gadā - kāds uzdeva jautājumu, kādas varētu būt pretendenta izmaksas, ja startē uz konkursu par 100 miljonu mārciņu vērtu slimnīcas projektu. Atbildē tika minēti aptuveni trīs miljoni mārciņu. Tas cipars ir pietiekami liels, lai gan tas ietver ne tikai tiešos izdevumus, bet arī pretendenta iekšējo resursu izmaksas, piedaloties konkursā.

Turklāt jāatceras, ka konkurences spriedze ir jā saglabā dialogā ar pretendentiem līdz pēdējam brīdim. Arī tā ir lieta, kas konkursa dialogā ir pietiekami sarežģīta un kura ir jāprot.

## **Varbūt PPP projektus varētu sākt arī kādā citā jomā, kas neskar ceļu uzlabošanu?**

Transporta infrastruktūra ir tā joma, kur Latvijā ir lielākā perspektīva. Latvijā tā ir joma, kur vajadzības ir augstas un projekts varētu celt vispārējo standartu ceļu būvē. Ja objekts būs uzbūvēts kvalitatīvi, un tā tas būs, ja būvētajam nākamos 15 gadus ceļš būs pašam jālāpa, tas palielinās konkurenci attiecībā uz kvalitāti.

Izvērtējot citas nozares, jāskatās, kas ir tās jomas un funkcijas, kuras, ja valsts nodotu privātam partnerim uz kādu periodu, privātais partneris izdarītu lētāk, nekā tas izmaksātu valstij. Ja varam samazināt budžeta izdevumus un novirzīt prioritātēm, tad var uz PPP skatīties. Valstij būtu vērts pie šī jautājuma atgriezties. Pirmais PPP entuziasma vilnis ilga no 2003. līdz 2008.gadam, un tad tika virzītas dažādas idejas un veikti pētījumi. LIAA pat pasūtīja pētījumu par kādām piecām pilotnozārēm. Kad pienāca 2008.gads un krīze, tas viss noplaka, tikai nupat, nupat jautājums sāk palikt aktuāls. Valstij būtu vērts visos lielos projektos izvērtēt, vai PPP būtu efektīvākā alternatīva. Tāpat varētu veikt visaptverošu nozaru novērtējumu un, ņemot vērā citu valstu pieredzi, izvērtēt, kur vēl PPP princips Latvijā varētu strādāt.

**Informācija:**

Uz Sēnītes projektu savulaik pretendēja piegādātāju apvienība, kurā ietilpst "Mota-Engil SGPS", "Mota-Engil Engenharia E Construcao" un "Aureus kapitāls", piegādātāju apvienība, kurā ietilpst "Kauno Tiltai", "Kelprojektas", "Panevežiokeliai", "TiltraPrzedsiębiorstwoDrogowo - Mostowe "Białystok"" un "PrzedsiębiorstwoEksploatacjiUlic i Mostowspz.o.o."

Tāpat starp kandidātiem bija piegādātāju apvienība "HAB A2", kuras sastāvā ietilpst "Hochtief PPP SolutionsGmbH", "A.C.B." un "Binders", un piegādātāju apvienība "Expressway 77", kuras sastāvā ietilpst "Strabag SE", "Strabag AG", "Šlokenbeka", "JohnLaingInvestmentsLimited", "Lemminkäineninfra OY" un "Lemminkäinen Latvija".

Ķekavasapvedceļa būvprojekta realizācijai zemju atpirkšanu plānots sākt 2015.gadā. Patlaban identificēts 161 atsavināmais nekustamais īpašums, kuru īpašnieki ir gan fiziskas, gan juridiskas personas. Plānotās un pieprasītās izmaksas visa projekta realizācijai nepieciešamo nekustamo īpašumu atsavināšanas nodrošināšanai ir 13,8 miljoni eiro. Savukārt faktiskās izmaksas atkarīgas no atsavināmo zemju īpašniekiem noteiktā atlīdzības apmēra, ko noteiks Sabiedrības vajadzībām nepieciešamā nekustamā īpašuma atsavināšanas likuma noteiktajā kārtībā.