

DISKUSIJA

Latvijai jāmacās aizstāvēt savas intereses Eiropā

Latvijā uzņēmumu līmenī nav vērojami būtiski konkurences kropļojumi starp vietējiem un ārvalstu zāļu ražotājiem. Cita lieta, ka daudzas Eiropas Savienības tiesību normas farmācijas jomā ir negodīgas attiecībā pret mazajiem un vidējiem zāļu ražotājiem

Latvijas viens no galvenajiem uzdevumiem ir iemācīties efektīvi piemērot starptautisko nodokļu regulējumu praksē, lai gūtu pārlicību, ka ārvalstu konkurenti to neapiet, tādējādi veidojot negodīgu konkurenci. Tās ir galvenās atziņas no DB rīkotās apaļā galda diskusijas par vietējo un ārvalstu zāļu ražotāju konkurenci. Diskusijā piedalījās holdinga *Repharm* direktoru padomes priekšsēdētājs Dins Šmits, zāļu ražotāja *Grindeks* valdes priekšsēdētājs Juris Bundulis un *ZAB Sorainen* partneris Jānis Taukačs.

Cik godīga ir konkurence starp vietējiem un ārvalstu zāļu ražotājiem nodokļu nomaksas jomā? Vai starptautiskām farmācijas firmām priekšrocības nerada tas, ka tās peļņas nodokli var maksāt valstīs, kur ir viszemākie nodokļi?

J. Taukačs: Pašreizējie Eiropas Savienības (ES) likumi paredz, ka starptautiskiem uzņēmumiem, kuri darbojas ES un kuru kopējie ienākumi pārsniedz 750 miljonus eiro gadā, jāpublicē galvenā informācija par to, kur tie gūst peļņu un kurās ES valstīs maksā nodokļus. Tādi paši noteikumi attiecas uz ārpuseiropas starptautiskiem uzņēmumiem, kuri veic darījumus ES. Princips ir viens: peļņas nodoklis proporcionāli tiek maksāts valstīs, kurās tiek gūti ieņēmumi. Uzņēmumi, kas vēlas maksāliģi pārcelt peļņu no vienas valsts uz citu, parasti to dara ar transfertcenu palīdzību. Jāatgādina, ka transfertcenas ir ir iekšēja aprēķina cenas, par kādām notiek preču vai pakalpojumu pārdošana saistītu uzņēmumu starpā. Tajā pašā laikā ir stingri noteikumi, kas paredz, ka transfertcenām ir jābūt ekonomiski pamatotām, līdz ar to es nedomāju, ka starptautiskās kompānijas masveidā censtos šos noteikumus apiet un ļaunprātīgi neievērot. Iespējams, ir kādas novirzes pieļautajā transfertcenu amplitūdā.



FOTO - RITVARS SKULIA, DIENAS BIZNES

Diskusijā piedalījās zāļu ražotāja *Grindeks* valdes priekšsēdētājs Juris Bundulis, holdinga *Repharm* direktoru padomes priekšsēdētājs Dins Šmits un *ZAB Sorainen* partneris Jānis Taukačs.

Tad attiecībā uz starptautisko farmācijas kompāniju peļņas nodokli jautājums ir sakārtots atšķirībā, piemēram, no digitālo tehnoloģiju uzņēmumiem?

J. Taukačs: Jā, un tas neattiecas tikai uz farmāciju. Zināmas nianse gan varētu būt uz zāļu tirdzniecību internetā. J. Bundulis: Zāles internetā gan ir sarežģīti tirgot, to var darīt tikai licencētas aptiekas. Cita situācija varētu būt ar uztura bagātinātājiem.

Šmita kungs, kad jūs iepērkat zāles gan no vietējiem, gan ārvalstu ražotājiem, kā jūs izjūtat cenu un nodokļu atšķirības?

D. Šmits: Zāļu iepirkšanai ir izstrādāta sava standarta prakse. Vienīgā atšķirība varētu būt tā, ka pie vietējiem ražotājiem var aizbraukt, ar viņiem var runāt klātienē. Ārvalstu ražotājiem ne vienmēr šeit, Latvijā, uz vietas ir kāda pilnvarotā persona, turklāt nereti tās pienākumi ir visai neskaidri. Pārsvārā ārvalstu ražotājus pārstāv marketinga uzņēmumi un tirdzniecības partneri ir citās valstīs. Manuprāt, ārvalstu kompānijām par to peļņas daļu, kas gūta Latvijā, arī nodoklis būtu jāmaksā mūsu valstī. Tas tiek darīts vai nē, būtu labs jautājums izpētīt.

J. Bundulis: Attiecībā uz ārvalstu uzņēmumiem situācijas ir dažādas. Tiem var būt savs uzņēmums Latvijā, kas veic komercdarbību un maksā nodokļus. Tur viss ir skaidrs. Bet ir uzņēmumi, kas nodarbojas ar informāciju un marketingu un nodokļus nemaksā, tomēr gūst ieņēmumus no zāļu realizācijas. Ja mēs raugāties no nodokļu politikas aspekta, tad būtu ļoti interesanti papētīt, kāda ir situācija ar dažādu ārvalstu uzņēmumu pārstāvniecībām, vai tās veic tiešām tikai marketinga darbību, vai tās aizsegā notiek arī komercdarbība.

J. Taukačs: Jautājums par ārvalstu pārstāvniecībām ir ļoti vieta. Tie ir jautājumi, kas ietverti starptautiskās nodokļu kon-

vencijās, un Latvijas attiecīgajām institūcijām ir jāvērtē ārvalstu pārstāvniecību Latvijā statuss. Vai uzņēmums nodarbojas ar komercdarbību un vai Latvija ir peļņas gūšanas vieta, kur jāmaksā nodokļi. Pats galvenais attiecībā uz ārvalstu pārstāvniecībām – vai tās nodarbojas tikai ar marketingu vai arī ar pārdošanu. Jo, ja tās nodarbojas ar zāļu realizāciju, tad tiek gūta peļņa, par kuru jāmaksā peļņas nodoklis. Tas ir ļoti smalks jautājums, jo tā ir zināmā mērā robežzona, kur reizēm grūti atšķētināt, kur beidzas marketinga un sākas komercdarbība. Lai gan kritērijs ir viens – ja ārvalstu pārstāvniecības darbības rezultātā pircējs zina, ko un par cik iegādāties, tad jāsecina, ka šim uzņēmumam ir pietiekama klātbūtne Latvijā un par šo peļņu jāmaksā nodoklis.

Vai tā tas notiek arī praksē?

J. Taukačs: Tas, cik daudz ārvalstu uzņēmumi nodarbojas ar marketingu un pārdošanu, ir fakta jautājums, kas ir jāpārbauda. To var izdarīt, attiecīgajām institūcijām ievācot ziņas no lieltirgotavām, no kurienes un kā tiek iepirktas zāles. Ja runā par ārvalstu pārstāvniecību sadarbību ar ārstiem un pacientu organizācijām, tad izšķirošais ir tas, vai izstāsta tikai par zāļu lietošanu un blaknēm, vai arī sniedz informāciju, kur tās nopirkt un cik tās maksā. D. Šmits: Manuprāt, neatkarīgi no tā, vai pārstāvniecība nodarbojas tikai ar marketingu vai pārdošanu, uzņēmumam ar milzīgu apgrozījumu attiecīgā peļņas nodokļa daļa būtu jāmaksā arī Latvijā, ņemot vērā šeit gūtos ienākumus.

J. Bundulis: Ja mēs raugāties uz statistikas datiem par zāļu apgrozījumu Latvijas tirgū, tad *Grindeks* nav pirmajā piecpadsmitniekā, un mūsu apgrozījums ir septiņi miljoni eiro. Un piecpadsmit uzņēmumi, kas ir virs mums, ir vadošās farmācijas kompānijas. Tātad viņi savas zāles Latvijā pārdod. Līdz ar to es domā-

ju, ka Šmita kunga priekšlikums ir ļoti apsverams.

J. Taukačs: Jā, bet te nepietiks ar to, ka Šmita kungs kļūs par Saeimas deputātu un mainīs likumu. Tad ir jāmaina arī starptautiskās nodokļu konvencijas, kas nav vienkārši. Jāņem vērā, ka ārvalstu uzņēmumu pārstāvniecības, kas nodarbojas ar marketingu, neiet tieši pie pircēja, bet pie ārstiem.

ES darbojas simetrijas princips. Tas nozīmē, ja ārvalstu kompānijām par peļņas daļu, kas gūta Latvijā, te būs jāmaksā nodoklis neatkarīgi no tā, ar ko nodarbojas pārstāvniecība, tad tas pats attieksies arī uz *Grindeksa* darbību citās ES valstīs. Vai esat tam gatavi?

J. Bundulis: Pagaidām mums vēl nav šis 750 miljonu eiro apgrozījuma sliekšnis. Bet, kad būs, tad noteikti maksāsim.

D. Šmits: Farmācijas nozare ir viens no Latvijas lepnumiem, kas turklāt ir vēsturiski izveidojies. Farmācija mums ir ar pozitīvu saldo. Un man šķiet, ka Latvijas valstij ir jāatrod visi legālie veidi, kā farmācijas nozari atbalstīt, lai pacienti vairāk varētu saņemt vietējās zāles. Domājot par farmācijas nozares atbalstu, ir jāņem vērā tās kopējā pozitīvā ietekme uz tautsaimniecību. Desmit eiro vērtas vietējās zāles mums izmaksā lētāk nekā kādas it kā cenas ziņā nedaudz lētākas ārvalstu zāles, radīto darba vietu un samaksāto nodokļu dēļ. J. Bundulis: Mēs kā vietējie ražotāji nepretendējam uz kaut kādu ekskluzivitāti salīdzinājumā ar konkurentiem, jo konkurence ir viens no efektīvākajiem instrumentiem, kā samazināt zāļu cenas. Lielāka konkurence pārtikā ir izdevīgāka patērētājiem. Tajā pašā laikā ir svarīgi, lai patērētāji zinātu, ka par vietējām zālēm samaksātā cena atgriežas Latvijas ekonomikā, ka tās ir darbavietas un nodokļi. Spēcīga farmācijas nozare ir arī valsts drošības jautājums. Krīžu gadījumos vajadzīgas ir trīs lietas: pārtika, apģērbs un medikamenti. Ja šajā ziņā mēs esam pašpietiekami, tad tas ir jānovērtē.

Runājot par valsts atbalstu farmācijas nozarei, kā mēs to varam izdarīt tā, lai Eiropas Komisija to neuzskatītu par neatļautu valsts atbalstu un nesāktu pārkāpumu procedūru? Kādas ir atbalsta iespējas?

J. Taukačs: Tas ir miljonu vērts jautājums. Eksports, protams, ir jāatbalsta, tas ir mūsu valsts izdzīvošanas stūrakmens, bet ir ES uzlikts rāmis, kurā mēs varam darboties. Tajā pašā laikā ES noteikumi par valsts atbalstu var nākt mums par labu. Piemēram, ja mēs raugāties uz lielajām kompānijām ar apgrozījumu virs 750 miljoniem eiro un ja kādā no vecajām ES dalībvalstīm ir labvēlīgs atzinums par kādas konkrētas cenas piemērošanu, tad Latvijas VID, piekļūstot šiem atzinumiem, var skatīties, cik lielā mērā tas atbilst Latvijā atstātajai peļņai un samaksātajam nodoklim. Līdztekus mūsu atbildīgās institūcijas var sekot līdzi tam, vai ārvalstu



IZSLUDINA KONKURSUS:

- Rūpnieciski izolētu cauruļvadu iegāde.
- Siltumtrases cauruļvadu nomaiņa.

Konkursa materiālus var saņemt 3 (trīs) darba dienu laikā pēc šīs publikācijas, pieprasījumus sūtot uz e-pastu: konkursi@ventbunkers.lv vai mājas lapā www.ventbunkers.lv.

uzņēmumu pārstāvniecības patiešām nodarbojas tikai ar mārketingu.

Kam tas būtu jāuzrauga?

J. Taukačs: Tā ir tikai un vienīgi VID kompetence. VID šobrīd ļoti metodoloģiski pieiet nozarēm, un tas ir savā ziņā mediācijas process.

Vai ārvalstu uzņēmumu pārstāvniecības ir vairāk iespēja vai problēma?

J. Taukačs: Lielie uzņēmumi ļoti labi pārzina spēles noteikumus. Vairums spēlē atbilstoši noteikumiem. Jautājums, kā mēs mēģinām atsijāt graudus no pelavām. Ja *Grindeks* gribētu savas zāles pārdot ārzmēs – jaunā tirgū –, tad vispirms izveidotu pārstāvniecību, kas nodarbojas ar mārketingu un tirgus izpēti, un tikai tad dibinātu savu filiāli, kas būtu uzņēmuma nodokļa maksātājs (UIN).

Līdz kuram brīdim ārvalstu uzņēmumu pārstāvniecības var nemaksāt UIN?

J. Taukačs: Tikai tik ilgi, kamēr nenodarbojas ar pārdošanas funkciju.

J. Bundulis: Domāju, ka šeit tiešām VID būtu jāapsēžas pie viena galda ar nozari un šie jautājumi jāizdiskutē. Jo, ja jūs ieskatīsieties mācību grāmatā, kas ir mārketinga, tad pirmā atbilde ir: mārketinga ir pārdošana. Lai ieiētu tirgū, tas ir liels investīcijas, kas ir jāveic vēl līdz komercializācijai. Latvijas izpratnē *Grindeks* ir liels uzņēmums, bet Eiropas mērogā tas ir ļoti neliels. Tajā pašā laikā, tā kā Latvijas mērogā mēs esam liels uzņēmums, ES atbalsts mums ir ar daudz mazāku intensitāti nekā maziem un vidējiem uzņēmumiem, lai gan tieši tādi mēs esam Eiropas kontekstā.

Šmita kungs, vai jums ir pierīcība, ka tad, kad jūs pārkat zāles no ārvalstu pārstāvniecības, tā ir UIN maksātājs? Un vai kādreiz jums ir bijušas aizdomas un esat par tām ziņojis VID?

D. Šmits: Nē, ziņošana VID gan nē, jo manos uzdevumos. Mēs pieņemam, ka mūsu partneri ir godīgi. Bet es gribētu teikt, ka varētu būt uzņēmuma apgrozījuma robeža, piemēram, viens vai divi miljoni eiro, kad ir skaidrs, ka notiek komercdarbība un jāmaksā peļņas nodoklis.

Kuras no minētajām problēmām var atrisināt nacionālajā līmenī un kuras – starptautiskajā?

J. Taukačs: Faktiski tie ir nodokļu piemērošanas jautājumi. Par pastāvīgām pārstāvniecībām un nošķirumu starp mārketingu un komercdarbību ir sarakstītas biežas grāmatas un analizēti detalizēti gadījumi. Tā ka piemērošana ir nacionālās prakses un VID jautājums. Drīzumā stāsies spēkā daudzpusējā nodokļu konvencija, bet arī tur mārketinga paliks kā uzņēmums, kad nav jāmaksā UIN.

Vai Latvijā ir bijis kāds precedents, kad VID būtu konstatējis, ka ārvalstu pārstāvniecība tomēr nodarbojas ar komercdarbību, lai gan oficiāli ir tikai mārketinga?

J. Taukačs: Jā, bez šaubām. Pirms gada bija VID kampaņa, kad sūtīja uzaicinājumu pārstāvniecībām bez tiesībām veikt komercdarbību uzņēmumus reģistrēt kā UIN maksātājus. Un daļa no šīm pārstāvniecībām arī reģistrējās kā uzņēmumi.

Bundulis kungs, vai jums ir versija, vai Latvijā farmācijas jomā ir pārstāvniecības, kurām pēc būtības būtu jāmaksā UIN, bet kuras to nedara? Un vai šajā jomā veidojas kādi konkurences kropļojumi?

J. Bundulis: Es operēju tikai ar precīziem skaitļiem un faktiem, līdz ar to man versiju nav. Es ceru, ka visiem, kam jāmaksā nodokļi, to arī dara vai darīs. Bet, atgriežoties pie jautājuma, ko var darīt lokālā un ko – Eiropas līmenī, tad jāteic, ka tikai regulas ir tieši piemērojamas. Bet par daudziem normatīvajiem aktiem jautājums ir, kā mēs tos piemērojam un interpretējam. Piemēram, attiecībā uz zāļu reģistrāciju. Tieši Eiropas tiesību aktu piemērošanā mums vēl ir daudz darāmā, turklāt tā nebūtu konkurences kropļošana un kādu priekšrocību došana vietējiem ražotājiem. Visas nacionālās institūcijas konsultē zāļu ražotājus, kas ir tikai normāli. Par mūsu iespējām aizstāvēt nacionālās intereses ES līmenī es neesmu pārāk liels optimists. Man nav pārliecības, ka mūsos ļoti ieklausās. Ir pieredze, ka jaunām dalībvalstīm ļoti svarīgā jautājumā mūs rupji noignorēja. Tā ka mums ir jācīnās aizstāvēt savas intereses un meklēt sadarbības partnerus.

Sarunu rezumējot, vai esmu pareizi sapratusi, ka nav pamata teikt, ka Latvijā būtu negodīga konkurence starp vietējiem un ārvalstu ražotājiem?

J. Bundulis: Ja runājam par atsevišķu uzņēmumu līmeni, tad man nav pamata apgalvot, ka ir negodīga konkurence. Cita lieta, ka ir vairākas starptautiskas normas, kas ir negodīgas pret mazajiem un vidējiem ražotājiem. Jo lielajiem ražotājiem nav vajadzīgi lieki konkurenti. Es domāju, ka ir vērts izpētīt, vai Latvijas zāļu ražotāji un ārvalstu konkurenti, vienlaikus iesniedzot dokumentus par zāļu reģistrāciju, arī vienlaikus nonāk līdz komercializācijai. Reģistrācijas ātrums Latvijas un ārvalstu zāļu ražotājiem rada lielus jautājumus.

J. Taukačs: Visā Eiropā notiek diskusijas par godīgu samaksāto nodokļu daļu katrā no valstīm, kurās darbojas starptautiski uzņēmumi. Un pašlaik mums ir jādarbojas esošā starptautiskā regulējuma ietvaros. Galvenais jautājums – vai pārstāvniecību darbība ir atbilstoša realitātei.

Rūta Kesnere

SKAIDRA NAUDA

Kurjeriem grib «piegriezt skābekli»

Ar 1. jūliju, ievēdot vai izvedot no Latvijas uz jebkuru ES dalībvalsti skaidru naudu no 10 000 eiro vai vairāk, tā obligāti būs jādeklarē

Par šīs prasības neizpildīšanu paredzēts sods 20% apmērā no deklarējamās summas. Tāds ir Saeimas Budžeta un finanšu (nodokļu) komisijas darba rezultāts, izskatot grozījumus likumā *Par skaidras naudas deklarēšanu uz valsts robežas*. Pašlaik skaidras naudas deklarēšanas prasības attiecas tikai uz ārējo robežu, taču ar šiem grozījumiem tāda tiks ieviesta, arī šķērsojot Latvijas–Lietuvas, kā arī Latvijas–Igaunijas sauszemes robežu. Saeimas deputāts Aleksandrs Kiršteins norādīja, ka piedāvātie grozījumi ir pretrunā ar savulaik Latvijas parakstīto iestāšanās ES dokumentu, kurš paredz brīvu kapitāla (arī naudas) kustību, kuru šie priekšlikumi ierobežo. Viņa aicinājums šos grozījumus izskatīt tikai pēc tam, kad ir saņemts Ārlietu ministrijas atzinums, neguva atbildīgas komisijas deputātu vairākuma atbalstu. Savukārt Finanšu ministrijas pārstāvji norādīja, ka pienākums deklarēt skaidru naudu ir Vācijā, Luksemburgā, Francijā, Itālijā, savukārt Lietuvā, Beļģijā, Austrijā, Bulgārijā, Portugālē, Horvātijā – pēc muitas iestāžu pieprasījuma, vēl pēc cita principa jādeklarē Anglijā, Īrijā, Spānijā (tikai par summām, kas gada laikā pārsniedz 100 000 eiro). Pēc Finanšu ministrijas informācijas, Šveice ir valsts, uz kuru visaktīvāk notiek skaidras naudas kustība. Ķīna savukārt ir dominējošā skaidras naudas galamērķa valsts. Turcijai ir būtiska nozīme skaidras naudas kustības tranzītā no ES uz Tuvajiem Austrumiem. Krievija esot naudas plūsmu avots un galamērķis uz ES un no tās, galvenokārt attiecībā uz Baltijas valstīm, arī Poliju un Rumāniju. Saeimas Juridiskais birojs atgādināja, ka skaidras naudas deklarēšanas likums savulaik tika radīts, balstoties uz ES regulu, kas paredz skaidras naudas kontroli uz ES ārējās robežas, nevis ES dalībvalstu starpā. Saeimas deputāts Vjačeslavs Dombrovskis vērsa uzmanību uz faktu, ka pēc grozījumu pieņemšanas kompetentās iestādes iegūs ļoti plašas pilnvaras vērsties pret cilvēkiem, kuri šķērsos Latvijas robežu,

pārbaudot somas un transportlīdzekļi arī gadījumos, kad kabatā būs tikai daži simti. «Lai pie kāda cilvēka veiktu kratīšanu, ir vajadzīgs tiesneša sankcionēts orдерis, bet šajos gadījumos neko nevajadzēs, pietiks tikai ar kompetentas iestādes darbinieka aizdomām,» norādīja V. Dombrovskis. VID Nodokļu un muitas policijas pārvaldes direktors Kaspars Podiņš norādīja, ka šāda norma iederas, piemēram, situācijā, kur Uzbekistānas pilsonis (konkrētajā gadījumā ir ierosināts kriminālprocess) sadala uz piecām personām (ieskait sešus mēnešus veco bērnu) 9900 eiro katram un formāli deklarāciju neraksta, bet uz Latviju dodas ik mēnesi vai biežāk. Savukārt A. Kiršteins pieminēja, ka tas ir stāsts par trešās valsts, nevis ES dalībvalsts pilsoņiem. K. Podiņš atgādināja, ka kopš 2013. gada vairāk nekā trīs miljardi eiro ir nezināmas izcelsmes nauda, kura ievesta/izvesta no Latvijas. Daļu no šīs naudas ir vedušas bankas, no 2018. gada 1. janvāra līdz šā gada 1. aprīlim izvedušas 165 milj. eiro un ievēdušas 43 milj. eiro. Lielas summas veda arī fiziskas personas, proti, pagājušajā nedēļā tikušas aizturētas divas personas, kur katrai tika izņemti ap 0,3 milj. eiro skaidras naudas, norādīja K. Podiņš. Pašlaik ir soda sankcija 5% apmērā no nedeklarētās vai nepatiesi deklarētās summas, bet plānots, ka tā būs 20% no visas summas, jo deklarēšanas pienākums netiks uzskatīts par izpildītu, ja informācija nebūs patiesa vai būs nepilnīga. Deputāti interesējās, vai tādējādi, piemēram, deklarējot skaidru naudu citā valūtā, par nepilnību netiks uzskatīts atbilstošais tā brīža kurss. Vienlaikus bija bažas par to, vai, prasot deklarēt skaidru naudu un pārbaudot cilvēka kabatas, un atrodot vēl pāris eiro, tiks uzskatīts, ka norādītā informācija deklarācijā nav patiesa un sods tiks piemērots no visas summas 20%, nevis kā līdz šim 5% apmērā no nedeklarētās summas. K. Podiņš atzina, ka citās valstīs ir augstāki sodi: Dānijā, Francijā, Grieķijā – 25%, Itālijā līdz 50%, Ungārijā pat līdz 60% no nedeklarētās summas.

Māris Ķirsons

AKCIJU SABIEDRĪBA RĪGAS SILTUMS

AS „RĪGAS SILTUMS” izsludina atklātu konkursu Nr. RS 19/098/AK „AS „RĪGAS SILTUMS” dīzeļģeneratoru un ar benzīna un dīzeļdzinējiem aprīkottu iekārtu tehniskā apkope un remonts”.

Iepazīties un bez maksas saņemt atklāta konkursa dokumentus var katru darba dienu no plkst. 8.00 līdz plkst. 16.00 (piektdienās no plkst. 8.00 līdz plkst. 14.30) AS „RĪGAS SILTUMS”, Rīgā, Cēsu ielā 3a, 2.korpusa 206.kabinetā.

Nolikumu elektroniski var saņemt pēc rakstiska pieprasījuma iesniegšanas AS „RĪGAS SILTUMS” (e-pasts: razosana@rs.lv; fakss: 67017363), norādot saņēmēja elektronisko adresi, nosaukumu, pasta adresi, tālruna numuru un faksu.

Piedāvājumu iesniegšanas termiņš: 2019.gada 31.maijs plkst. 13.00.

Kontaktpersona: siltumavotu direktors I.Urtāns, tālrunis 67017357, fakss 67017363.

AKCIJU SABIEDRĪBA RĪGAS SILTUMS

AS „RĪGAS SILTUMS” izsludina atklātu konkursu Nr. RS 19/101/AK „AS „RĪGAS SILTUMS” nepārtraukto barošanas avotu (UPS iekārtu) tehniskā apkope un remonts”.

Iepazīties un bez maksas saņemt atklāta konkursa dokumentus var katru darba dienu no plkst. 8.00 līdz plkst. 16.00 (piektdienās no plkst. 8.00 līdz plkst. 14.30) AS „RĪGAS SILTUMS”, Rīgā, Cēsu ielā 3a, 2.korpusa 206.kabinetā.

Nolikumu elektroniski var saņemt pēc rakstiska pieprasījuma iesniegšanas AS „RĪGAS SILTUMS” (e-pasts: razosana@rs.lv; fakss: 67017363), norādot saņēmēja elektronisko adresi, nosaukumu, pasta adresi, tālruna numuru un faksu.

Piedāvājumu iesniegšanas termiņš: 2019.gada 31.maijs plkst. 13.00.

Kontaktpersona: siltumavotu direktors I.Urtāns, tālrunis 67017357, fakss 67017363.