



Publiskais iepirkums krīzes laikā

Raivo Raudzepts, ZAB "SORAINEN", zvērināts advokāts

<https://www.itiesibas.lv/raksti/komercdarbiba/publiskie-iepirkumi/publiskais-iepirkums-krizes-laika/16582>

Covid-19 izplatība prasa ne tikai veselības aizsardzības nozares reakciju, bet arī izmaiņas publiskā iepirkuma jomā. Lai gan krīze rada neskaitāmus riskus un iepirkuma šķēršļus, kādus iepriekš neesam pieredzējuši, publiskā iepirkuma tiesību akti arī piedāvā līdzekļus, kas ļauj publiskos iepirkumus pielāgot šim vētrainajam laikam.

Raksta līdzautori: Laurynas Lukošūnas, ZAB "SORAINEN" partneris (Lietuva), Mario Sõrm, ZAB "SORAINEN" jurists (Igaunija), Kadri Härginen, ZAB "SORAINEN" zvērināta advokāta palīdzē (Igaunija), Žilvinas Briedis, ZAB "SORAINEN", zvērināts advokāts (Lietuva)

Aplūkosim rekomendācijas un iespējas, kas varētu palīdzēt gan pasūtītājiem, gan pretendentiem nodrošināt abpusēji labvēlīgu publiskā iepirkuma iznākumu krīzes laikā.

Kad ātrums ir īpaši svarīgs

Pirmkārt, ieteicams jaunām procedūrām noteikt saprātīgus termiņus. Pasūtītāji var palīdzēt tautsaimniecībai atveseļoties, izsludinot iepirkumus un piedāvājot tirgus dalībniekiem līgumus, kas atvieglos finansiālo situāciju. Piemēram, ja plānots sākt iepirkumu 2020. gada rudenī, jāizvērtē, vai nevajadzētu to uzsākt jau tagad. Rūpīgi jāpārlicinās, vai piedāvājumu iesniegšanas un pasūtītāja iekšējās apspriešanās termiņu nevar noteikt iespējami īsāku, ļaujot procedūrai būt racionālākai.

Otrkārt, esošo procedūru gadījumā ieteicams pagarināt piedāvājumu iesniegšanas termiņu, ja tas palīdz piesaistīt vairāk piedāvājumu. Lai gan dažkārt procedūras paātrināšana var būt vēlama, dažos komercdarbības sektoros tā nebūs piemērota, jo pašreizējā krīze liek veltīt vairāk uzmanības un rūpēties par citām jomām. Tādējādi pasūtītājs var nokļūt nepietiekamas konkurences situācijā, kas savukārt var radīt lielākas iepirkuma cenas risku.

Steidzamos gadījumos noderīgi saīsināt termiņus pat zem parastajiem minimālajiem termiņiem, pamatojoties uz objektīviem un steidzamības apstākļiem.

Īpaši steidzamos gadījumos pasūtītājs var izmantot sarunu procedūru (iepriekš nepublicējot paziņojumu par līgumu). Sarunu procedūras gadījumā pasūtītājs var iepirkumu noorganizēt tik vienkārši un efektīvi, cik likums atļauj. Tomēr jāņem vērā, ka šī procedūra ir visnepārskatāmākā un tai ir riski. Tādēļ jāpārbauda, vai tiesiskais pamats atļauj piemērot šo procedūru, un jāatceras, ka pasūtītājam ir jāpierāda, ka viņš drīkstēja izmantot šo procedūru. Pat steidzamos gadījumos jācenšas nodrošināt, ka ir oficiāli sagatavota visa nepieciešamā dokumentācija.

Ministru kabinets ir atļāvis dažām iestādēm nepiemērot [Publisko iepirkumu likumu](#) preču un pakalpojumu iepirkumiem, kas nepieciešami Covid-19 uzliesmojuma izplatības ierobežošanai, ārstniecībai un attiecīgo pasākumu organizēšanai, kā arī attālinātā mācību procesa nodrošināšanai.

Kad nepieciešama īpaša rūpība un piesardzība

Jānorāda, ka kvalifikācijas un izslēgšanas prasības var pārbaudīt vairākkārt. Tas varētu būt noderīgi, kad pasūtītājam procedūras laikā rodas šaubas, vai iepirkuma uzvarētājs vai iespējamais uzvarētājs spēs izpildīt līgumu. Tas ieteicams pakalpojumu iepirkumos jomās, kur Covid-19 krīzes ietekmē varētu rasties negatīvas sekas, kas liedz potenciālajam pretendentiem izpildīt līgumu.

Tāpat jāņem vērā sekas, ko krīze rada pretendentiem. Tas jāievēro, nosakot kvalifikācijas prasības gaidāmajiem iepirkumiem, lai tās nepārspīlētu.

Ieteicams pārskatīt arī kvalifikācijas prasības, lai precīzāk pārliecinātos, kā pretendents spēj izpildīt līgumu krīzes laikā, piemēram, pieprasīt dokumentāciju, ka līguma izpildei nepieciešamie līdzekļi jau ir pretendenta rīcībā.

Piemēram, ja pasūtītājs pieprasa uzrādīt noteikta apmēra neto apgrozījumu, to būs viegli uzrādīt par 2017.-2019. gadu. Taču krīzes dēļ pašreizējā finanšu situācija šim pretendentiem var būt krasi mainījusies. Proti, iepriekšējo gadu neto apgrozījums var ļaut pasūtītājam kļūdaini pieņemt, ka pretendents ir finansiāli stabils un uzticams. Taču krīzes rezultātā šī pretendenta finansiālā kapacitāte var būt pasliktinājusies, līdz ar to viņš nespēj izpildīt līgumu. Tādēļ turpmāko trīs gadu laikā ieteicams uzmanīties, izmantojot neto apgrozījuma kvalifikācijas kritēriju. Objektīvāk būtu kā kvalifikācijas prasību izmantot saistību un aktīvu savstarpējās attiecības rādītāju. Precīzākais izmantojamais kritērijs varētu būt bankas izziņa, kas apstiprina pretendentiem pieejamos līdzekļus.

Drošībai ieteicams veikt iepirkuma procedūras elektroniski, pat ja likumā nav noteikta īpaša prasība tā darīt.

Ja darbuzņēmējs uzstāj, ka līgumu nav iespējams izpildīt nepārvaramas varas dēļ, pasūtītājam jāprecizē, kāda ir situācija, proti, jāuzdod detalizēti jautājumus par to, kas reāli traucē līguma izpildei. Bailes par nākotnē iespējamu nespēju izpildīt saistības nav nepārvarama vara, savukārt situācija, kad preces valsts robežas slēgšanas dēļ joprojām atrodas transportlīdzeklī, gan varētu tikt kvalificēta kā nepārvarama vara. Ja pasūtītājs nenoskaidro precīzus darbuzņēmēja pieļautā līguma pārkāpuma iemeslus, šāda rīcība var radīt prettiesisku līguma grozīšanu.

Pasūtītājam jāvelta īpaša uzmanība, pieņemot lēmumu par publiska līguma grozīšanu saistībā ar Covid-19 ietekmi, ja līguma izpildi finansē Eiropas Savienības struktūrfondi. Līguma prettiesiska grozīšana var radīt 25% projekta līdzekļu samazinājumu, turklāt dažos gadījumos pat vairāk.

Elastīga rīcība labākam iznākumam

Rodoties nepieciešamībai grozīt līgumu, ieteicams izvērtēt iespēju grozījumus pamatot ar iepriekš neparedzamiem apstākļiem. Krīzes laikā tas varētu būt pamatoti. Jānovērtē, vai vispār pastāv steidzama nepieciešamība grozīt līgumu. Piemēram, ja darbuzņēmējs paziņo pasūtītājam par saistību nepildīšanu nepārvaramas varas dēļ, tas uzskatāms par tiesisku attaisnojumu saistību neizpildei, kamēr nepārvarama vara turpinās. Tam ne vienmēr nepieciešams grozīt līgumu.

Sarunu procedūra (iepriekš npublicējot paziņojumu par līgumu) izmantojama iepirkumam no:

- piegādātāja, kas izbeidz savu saimniecisko darbību;
- likvidatora, kurš veica piegādātāja likvidācijas procesu;
- administratora, kurš rīko bankrotējuša piegādātāja mantas izpārdošanu.

Domājiet plašāk! Pasūtītājs var iegādāties preces, jo daudzām precēm būs piemērota labāka cena, ja tiesiskie riski ir pieņemami.

Piedāvājuma nodrošinājuma noteikšana nav obligāta. Daži uzņēmumi varētu iesniegt piedāvājumu iepirkuma procedūrā, bet viņiem nebūs vēlmes ilgtermiņā rezervēt brīvus līdzekļus kā piedāvājuma nodrošinājumu.

Ja pretendents, kurš uzvarējis iepirkumā, pasludināts maksātnespējas process, apturēta tā saimnieciskā darbība,] vai tas tiek likvidēts, pasūtītājs vēl var lemt, vai noslēgt ar to līgumu. Šāda situācija nenozīmē automātisku izslēgšanu. Pasūtītājiem jāņem vērā līguma veids un mērķis. Pērkot preces, kam nav nepieciešama apkope un kuras ir viegli piegādāt, pretendenta statuss ir mazākais no riskiem, un tas varētu izpildīt līgumu bez jebkādiem riskiem.

Saziņa starp komersantiem un pasūtītājiem ļauj valsts iestādēm pieņemt labākus un informētākus lēmumus. Pretendentiem jāsažinās ar pasūtītājiem, lai pieprasītu piedāvājumu iesniegšanas termiņa pagarinājumu, īpaši sektoros, kurus krīze skārusi visvairāk, piemēram, transporta jomā, jo viņiem ir mazāk laika vai mazāks skaits darbinieku piedāvājumu sagatavošanai. Pasūtītājiem arī vajadzētu noskaidrot no pretendentiem, vai nav nepieciešams pagarināt piedāvājuma iesniegšanas termiņu.

Riski, kas jāapzinās

Pirmkārt, jāņem vērā: tikai tāpēc vien, ka pasūtītājs steidzina līguma noslēgšanu, līgumu nedrīkst noslēgt, pārkāpjot iepirkumu noteikumus. Ja līgums ir noslēgts prettiesiski, nepiemērojot iepirkuma procedūru, kāda bija jāpiemēro, konkurentiem ir seši mēneši laika, lai prasītu tiesai atzīt līgumu par spēkā neesošu.

Otrkārt, jāatceras, ka prettiesiski līguma grozījumi var radīt pasūtītājam pamatu vienpusēji atkāpties no līguma.

Treškārt, par uzvarētāju atzītam pretendents jāizvairās no piedāvājuma atsaukšanas, jo pasūtītājam var rasties vēlme pieprasīt atlīdzināt zaudējumus vai izmantot piedāvājuma nodrošinājumu.

Ceturtkārt, jāievēro, ka pasūtītājs drīkst pārtraukt iepirkuma procedūru pamatotas nepieciešamības gadījumā, un krīzes laikā šāda iespējamība ir ļoti reāla. Vienlaikus iepirkuma procedūras neturpināšana jāpamato ar objektīviem iemesliem un pietiekamiem argumentiem. Tas varētu būt attiecināms uz situācijām, kad krīzes dēļ notiek no budžeta piešķirto līdzekļu samazināšana, kuras rezultātā pasūtītājs nespēj izpildīt saistības pret darbuzņēmēju. Taču krīze pati par sevi nav pietiekams pamats, lai pārtrauktu iepirkuma procedūru.