

LV



EIROPAS KOPIENU KOMISIJA

Briselē, 25.6.2008
SEC(2008)2193

KOMISIJAS DIENESTU DARBA DOKUMENTS

**EIROPAS PARAugPRAKSES KODEKSS
MVU PIEEJAS PUBLISKĀ IEPIRKUMA LĪGUMIEM VEICINĀŠANAI**

KOMISIJAS DIENESTU DARBA DOKUMENTS

EIROPAS PARAUĞPRAKSES KODEKSS MVU PIEEJAS PUBLISKĀ IEPIRKUMA LĪGUMIEM VEICINĀŠANAI

1. Kopsavilkums

Šā „Eiropas paraugprakses kodeksa MVU pieejas publiskā iepirkuma līgumiem veicināšanai” vispārējais mērķis ir ļaut dalībvalstīm un to līgumslēdzējām iestādēm pilnībā izmantot publiskā iepirkuma direktīvu potenciālu, lai nodrošinātu vienādus apstākļus visiem uzņēmējiem, kuri vēlas piedalīties publiskā iepirkuma konkursos.

Runājot par grūtībām, ar kurām sastopas mazie un vidējie uzņēmumi (MVU), lai piekļūtu publiskajiem iepirkumiem, ieinteresētās grupas, ar kurām konsultējās šā paraugprakses kodeksa sagatavošanas laikā, uzsvēra, ka visvairāk nepieciešamas izmaiņas līgumslēdzēju iestāžu publisko iepirkumu kultūrā, nevis publiskā iepirkuma direktīvās.

Pieaugot MVU līdzdalībai publiskajos iepirkumos, palielināsies konkurence publiskā iepirkuma konkursos, kas nodrošinās ekonomiski izdevīgākus nosacījumus līgumslēdzējām iestādēm. Turklāt konkurētspējīgāka un caurspīdīgāka publisko iepirkumu prakse palielinātu MVU izaugsmes un inovāciju potenciālu, kas savukārt pozitīvi ietekmētu Eiropas ekonomiku.

Tādēļ šā dokumenta nolūks ir divējāds: 1) nodrošināt dalībvalstis un to līgumslēdzējas iestādes ar vadlīnijām par to, kā tās var piemērot EK tiesisko regulējumu, veicinot MVU piedalīšanos līgumu piešķiršanas procedūrās, un 2) sniegt nacionālo likumu un prakses piemērus, ar kā palīdzību paplašina MVU pieeju publiskajiem līgumiem. Šajā informācijā, kas pirmo reizi apkopota atsevišķā kodeksā, ir iekļauta dažādu dalībvalstu noderīgā pieredze.

Lai palīdzētu pārvarēt grūtības, ar kurām reāli sastopas un par kurām ziņo MVU un to pārstāvji, šis paraugprakses kodekss aicina dalībvalstis un to līgumslēdzējas iestādes vērst uzmanību uz šādām problēmām:

- Grūtību pārvarēšana attiecībā uz līgumu apjomu
- Pieejas nodrošināšana svarīgai informācijai
- Pieejamās informācijas kvalitātes un izpratnes uzlabošana
- Proporcionāla kvalifikācijas līmeņa un finanšu prasību noteikšana
- Administratīvā sloga mazināšana
- Vislabākās cenas un vērtības attiecības, nevis cenas akcentēšana
- Pietiekama termiņa noteikšana konkursa piedāvājumu sagatavošanai
- Savlaicīgu maksājumu nodrošināšana

Tādējādi šis paraugprakses kodekss palīdzēs valsts iestādēm izstrādāt stratēģijas, programmas vai rīcības plānus ar mērķi veicināt MVU pieeju publiskajiem līgumiem.

Šis paraugprakses kodekss ir Komisijas dienestu izstrādāts ieteikuma dokuments un nekādā veidā nav saistošs šai iestādei. Jāņem vērā arī tas, ka kodekss ir pakļauts turpmākai attīstībai Kopienas un attiecīgās valsts tiesiskā regulējuma un prakses ietvaros.

Ievads

2006. gadā publisko iepirkumu tirgus vērtība dalībvalstīs sasniedza aptuveni 1800 miljardus euro jeb 16 % no ES IKP¹. EK publiskā iepirkuma direktīvu² mērķis ir atvērt publisko iepirkumu tirgu visiem uzņēmējiem neatkarīgi no to lieluma. Tomēr īpaša uzmanība jāpievērš jautājumam par mazo un vidējo uzņēmumu iespējamo pieeju³ šim tirgum: MVU kopumā tiek uzskatīti par ES ekonomikas pamatu un, lai pilnībā izmantotu to potenciālu darba vietu radīšanai, izaugsmei un inovācijai, jāveicina MVU pieeja publisko iepirkumu tirgum. Ņemot vērā Konkurences padomes lūgumu⁴, Komisija veica turpmāku analīzi, pamatojoties uz ekonomiskajiem pētījumiem un plašām konsultācijām ar ieinteresētajām grupām.

Ekonomiskā analīze

Pēc Eiropas Komisijas pasūtījuma 2007. gadā veiktais pētījums liecināja, ka 2005. gadā MVU nodrošināja 42 % no to publisko iepirkumu kopējās vērtības, kas pārsniedza ES sliekšni, un tas atbilst 64 % no līgumu kopējā skaita⁵. Protams, šie skaitļi attiecas tikai uz tādiem publiskajiem līgumiem, kas ir virs publiskā iepirkuma direktīvu noteiktā sliekšņa, neņemot vērā dažāda apjoma līgumus ar apakšuzņēmējiem, kas piešķirti MVU.

Lai gan vidēja lieluma uzņēmumu kopējā to publisko iepirkumu vērtība, kas pārsniedz ES sliekšni, ir ļoti pozitīva salīdzinājumā ar to nozīmīgumu ekonomikā, analīze liecina, ka dažādās dalībvalstīs situācija ievērojami atšķiras: MVU publisko iepirkumu daļa virs ES sliekšņa ir no 77 % līdz 78 % Slovēnijā un Slovākijā, no 31 % līdz 35 % Francijā un Apvienotajā Karalistē⁶. Lai arī šo pretrunu varētu daļēji izskaidrot ar relatīvi augstu lielo uzņēmumu daļu dažu dalībvalstu ekonomikā, tomēr MVU apvienotais apgrozījums ES ekonomikā kopumā (58 %) salīdzinājumā ar to publisko līgumu vērtību virs ES sliekšņa, kurus ieguvuši MVU kā galvenie līgumslēdzēji (42 %), liecina, ka vēl ir iespējami uzlabojumi.

Konsultācijas ar ieinteresētajām grupām

Ieinteresētās grupas, ar kurām šā paraugprakses kodeksa sagatavošanas laikā konsultējās par grūtībām, ar kurām sastopas MVU, uzsvēra, ka, lai veicinātu MVU pieeju publiskajiem iepirkumiem, vairāk nepieciešamas izmaiņas līgumslēdzēju iestāžu iepirkumu kultūrā, nevis

¹ Šie aprēķini pamatojas uz valstu statistikas iestāžu sniegtajiem datiem *Eurostat* nacionālajiem ziņojumiem, no gada pārskatiem un citiem avotiem sabiedrisko pakalpojumu nozarē.

² Eiropas Parlamenta un Padomes 2004. gada 31. marta Direktīva 2004/17/EK, ar ko koordinē iepirkuma procedūras, kuras piemēro subjekti, kas darbojas ūdensapgādes, enerģētikas, transporta un pasta pakalpojumu nozarēs (30.4.2004.), un Eiropas Parlamenta un Padomes 2004. gada 31. marta Direktīva 2004/18/EK par to, kā koordinēt būvdarbu valsts līgumu, piegādes valsts līgumu un pakalpojumu valsts līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanas procedūru (30.4.2004.).

³ Šajā dokumentā par MVU uzskatāmi uzņēmumi Komisijas Ieteikuma 2003/361/EK izpratnē. Komisijas ieteikums publicēts 2003. gada 20. maija Eiropas Savienības Oficiālā Vēstneša numura L 124 36. lappusē.

⁴ Sk. Padomes paziņojuma presei 6964/06 (Presse 65) 10. lpp.

⁵ MVU pieejas ES publiskā iepirkuma tirgum attīstības novērtējums, Saprātīgas saimniekošanas prakses (GHK) un *Technopolis* noslēguma ziņojums, kas pieejams: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/public_procurement.htm

⁶ Sk. 5. atsaucē minētā ziņojuma 48. lappusi.

publisko iepirkumu direktīvās. Tika minētas šādas galvenās problēmas, ar kurām jāsaskaras MVU⁷:

- Grūtības saņemt informāciju (tā kā tās nevar atļauties piešķirt pietiekami daudz līdzekļu informācijas vākšanai un apkopošanai);
- Nepietiekamas zināšanas par konkursa procedūrām;
- Pārmērīgs administratīvais slogs;
- Lieli līgumu apjomi;
- Pārāk maz laika, lai sagatavotu konkursa piedāvājumus;
- Izmaksas, kas saistītas ar gatavošanos konkursiem (tā kā daudzas ir pastāvīgās (fiksētās) izmaksas, MVU salīdzinājumā ar lielākiem uzņēmumiem jāreķinās ar nesamērīgi augstām izmaksām);
- Nesamērīgi augstas kvalifikācijas līmeņa un sertifikācijas prasības;
- Pārmērīgi augstas prasības finanšu garantijām;
- Ārvalstu konkursa dalībnieku diskriminācija/prioritāte tiek dota vietējiem vai nacionālajiem uzņēmumiem⁸;
- Sadarbības partneru meklēšana ārzemēs;
- Līgumslēdzēju iestāžu nokavētie maksājumi.

Tas liek secināt, ka jāveicina draudzīgāka līgumslēdzēju iestāžu attieksme pret MVU attiecībā uz publiskajiem iepirkumiem, lai palīdzētu tiem izmantot publiskā iepirkuma iespējas, kuras piedāvā publiskā iepirkuma direktīvas, un iepazīstinātu ar citu dalībvalstu paraugpraksi. Lai gan EK publiskā iepirkuma tiesības nodrošina tirgus atvēršanu gan MVU, gan citiem uzņēmējiem, tomēr pastāv daži īpaši svarīgi nosacījumi MVU, jo tie nodrošina problēmu risinājumu, ar kurām galvenokārt saskaras MVU. Turklāt zināmi noteikumi un dalībvalstu prakse nodrošina ar papildu vai vairākiem īpašiem risinājumiem šajā jomā.

Paraugprakses kodeksa mērķis un saturs

Ņemot vērā minētos apstākļus, **šā dokumenta mērķis** ir divējāds: nodrošināt dalībvalstu līgumslēdzēju iestādes⁹ ar vispārējām vadlīnijām par to, kā tās var piemērot ES tiesisko regulējumu, veicinot MVU piedalīšanos līgumu piešķiršanas procedūrās, un parādīt nacionālo

⁷ Sk. īpaši ziņojumu, kas minēts 5. atsaucē, mazo uzņēmumu administrēšanas (SBA) publiskās konsultācijas, kas beidzās 2008. gada 30. martā, sintēzes ziņojumu, kas pieejams: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/docs/sba_consultation_report_final.pdf, un Eiropas tīkla MVU izpētei (ENSR) 1999. gada apskatu, kas pieejams http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/ensr_6th_report_en.pdf, un Eiropas biznesa organizāciju, kā UEAPME un *BusinessEurope*, konkrētos atzinumus, kas pieejami attiecīgajās to mājas lapās.

⁸ Problēmas, ar ko sastopas MVU un kuru pamatā ir diskriminācija uz valstspiederības pamata par labu nacionālajiem vai vietējiem uzņēmumiem, ir ES publiskā iepirkuma tiesību pārkāpums. Šie pārkāpumi būtu jānovērš, izmantojot Direktīvās 89/665/EEK un 92/13/EEK paredzētos līdzekļus, vai, ja tas attiecas uz tādu līgumu piešķiršanu, uz kuriem Publiskā iepirkuma direktīvas neattiecas vai attiecas daļēji, tad saskaņā ar EK Līguma noteikumiem un principiem. Komisija 2006. gadā ir pieņēmusi un publicējusi skaidrojošu paziņojumu par Kopienas tiesību piemērošanu, piešķirot līgumus, uz kuriem neattiecas vai daļēji attiecas Publisko iepirkumu direktīvas (skat. OV C 179, 1.8.2006., 2. lpp.).

⁹ Šajā dokumentā termins "līgumslēdzēja iestāde" attiecas gan uz līgumslēdzējām iestādēm Direktīvas 2004/18/EK 1. panta 9. punkta nozīmē, gan uz līgumslēdzējiem Direktīvas 2004/17/EK 2. panta nozīmē.

likumu skaitu un prakses piemērus, kas veicina MVU pieeju publiskajiem līgumiem. Šajā informācijā, kas pirmo reizi apkopota atsevišķā kodeksā, ir iekļauta dažādu dalībvalstu noderīgā pieredze.¹⁰

Līdz šim tikai neliels skaits dalībvalstu ir pieņēmušas un īstenojušas valsts mēroga stratēģiju, programmu vai rīcības plānu, kuru mērķis būtu veicināt MVU pieeju publiskajiem līgumiem. Tas izskaidro faktu, kāpēc tikai dažas dalībvalstis sniegušas pārskatu par visām iniciatīvām šajā jomā, un lielākā daļa dalībvalstu ir informējušas tikai par atsevišķiem vai limitētiem specifiskiem pasākumiem pēdējo gadu laikā. Šāda situācija liek pārtrināt dalībvalstu politiku veidojošo departamentu pieredzes apmaiņu un vairāk dalīties informācijā, kas iegūta no līdzšinējās sadarbības ar visām ieinteresētajām grupām.¹¹

Paraugprakses kodeksā tiks aplūkoti iespējamie risinājumi galvenajām problēmām, ar kurām saskārušies un par kurām informējuši MVU un to pārstāvji¹²:

- Grūtību pārvarēšana attiecībā uz līgumu apjomu
- Pieejas nodrošināšana svarīgai informācijai
- Pieejamās informācijas kvalitātes un izpratnes uzlabošana
- Proporcionāla kvalifikācijas līmeņa un finanšu prasību noteikšana
- Administratīvā sloga mazināšana
- Vislabākās cenas un vērtības attiecības, nevis cenas akcentēšana
- Pietiekama termiņa noteikšana piedāvājumu sagatavošanai
- Savlaicīgu maksājumu nodrošināšana

Līdz ar citiem pasākumiem, kuri minēti Komisijas paziņojumā par [ES MBA], šis paraugprakses kodekss ir operatīva atbilde Konkurences padomes aicinājumam (sk. 3. zemsvītras piezīmi).

1. GRŪTĪBU PĀRVARĒŠANA ATTIECĪBĀ UZ LĪGUMU APJOMU

MVU, kuri ir ieinteresēti slēgt publiskos līgumus, bieži sūdzas par to, ka tiek izslēgti *de facto* no publisko iepirkumu līgumiem tāpēc, ka tiem ir nepietiekama kapacitāte, lai piedalītos visā konkursā. Lai gan liela apjoma līguma raksturīgās iezīmes var attaisnot līguma noslēgšanu ar vienu līgumslēdzēju pusi, tomēr lielās līgumslēdzējas iestādes, tostarp centrālās iepirkuma iestādes, vienmēr var ņemt vērā arī citas iespējas.

¹⁰ Atsauces uz dalībvalstu noteikumiem un praksi nekādā ziņā nenozīmē, ka Komisija šos noteikumus un praksi atbalsta visos sīkumos. Šis atsauces tiek sniegtas Komisijas dienestu izpratnē. Tās galvenokārt ir atbildes uz aptaujas jautājumiem, kas tika nosūtīti līgumslēdzējām iestādēm un piegādātājiem. Komisija nevar garantēt, ka katrs pasākums, kurš noteikts nacionālajos tiesību aktos un kuru īsteno nacionālās iestādes, pilnībā atbilst ES publisko iepirkumu tiesībām. Bez tam informācija, kas tika saņemta no ieinteresētajām grupām, liecina, ka, lai gan vairākās dalībvalstīs ir līdzīgi noteikumi un prakse, daudziem no tiem piemīt atšķirīgas iezīmes, kuras nevar pilnībā atspoguļot paraugprakses kodeksā, kas ir tikai norādošs.

¹¹ Lai nodrošinātu tā īstenošanu, Komisija turpmāk veicinās datu vākšanu un pieredzes apmaiņu, izmantojot Publisko iepirkumu tīklu (PPN), kas ir dalībvalstu izpildiestāžu sadarbības tīkls, kurā iesaistījušās arī vairākas citas Eiropas valstis. (www.publicprocurementnetwork.org).

¹² Skat. 5. zemsvītras piezīmi.

1.1. Līguma sadalīšana daļās

Publiskā iepirkuma direktīvas ļauj piešķirt līgumus atsevišķu daļu veidā¹³. Publiskā iepirkuma sadalīšana daļās **nepārprotami veicina MVU pieeju iepirkumiem gan kvantitatīvi** (daļu lielums var vairāk atbilst MVU ražošanas kapacitātei), **gan kvalitatīvi** (daļu saturs var vairāk atbilst MVU specializācijai). Turklāt līguma sadalīšana daļās, paverot iespēju MVU dalībai, palielina konkurenci, kas ir izdevīgi līgumslēdzējām iestādēm ar nosacījumu, ka tā ir piemērota un iespējama, ņemot vērā attiecīgos darbus, resursus un pakalpojumus.

Līgumslēdzējām iestādēm jāpatur prātā, ka, lai gan tām ir atļauts ierobežot iepirkuma līguma daļu skaitu, uz ko var pieteikties konkursa dalībnieki, tomēr tām nevajadzētu izmantot šo iespēju tādā veidā, kas pasliktinātu nosacījumus godīgai konkurencei¹⁴. Turklāt **iespeja pretendēt uz neierobežotu daļu skaitu** neatturēs galvenos līgumslēdzējus no dalības konkursā un veicinās uzņēmumu izaugsmi.

Šajā sakarā būtu jāpiemin šādi noteikumi un prakse:

Nacionālie likumi

Saskaņā ar Austrijas tiesību aktiem **līgumslēdzējām iestādēm ir tiesības brīvi izlemt, vai piešķirt veselu līgumu vai sadalīt to atsevišķās daļās**. Pieņemot šādu lēmumu, tām jāņem vērā ekonomiskie un tehniskie aspekti.

Francijā, lai nodrošinātu vislielāko iespējamo konkurenci, **galvenā prasība ir noslēgt līgumu, sadalot to atsevišķās daļās. Tomēr līgumslēdzējām iestādēm ir brīva izvēle noslēgt vienu līgumu**, ja tās uzskata, ka līguma sadalīšana daļās konkrētajā gadījumā ierobežos konkurenci vai apdraudēs līguma tehnisko izpildi, sadārdzinās to, vai arī līgumslēdzējas iestādes nespēs nodrošināt līguma izpildes koordināciju.

Dažās dalībvalstīs (Ungārijā, Rumānijā) nacionālie tiesību akti veicina līgumu sadalīšanu daļās, nosakot, ka **atlases kritērijiem jābūt atbilstīgiem un proporcionāliem atsevišķām līguma daļām**, nevis visu daļu kopējai vērtībai.

Prakse

Īrijā, tāpat kā citās dalībvalstīs, daudzām līgumslēdzējām iestādēm ir pieredze, izsludinot lielus celtniecības līgumus, izsludināt un noslēgt atsevišķus līgumus atbilstīgi specializācijai (līgumi par montāžas, elektromontāžas darbiem, transporta pakalpojumiem u.c.) ar uzņēmējiem, kuriem jāstrādā kopā ar visa projekta uzņēmēju. Šāda prakse veicina MVU dalību, bet līgumslēdzējām iestādēm nav jānodarbojas ar problēmām, kuras rodas, koordinējot dažādas līguma daļas.

Lietuvā publisko iepirkumu birojs pirms līguma paziņojuma nosūtīšanas publicēšanai *Eiropas Savienības Oficiālā Vēstneša* pielikuma „Valsts Iepirkumi” (TED) datubāzē, veic tā iepriekšēju analīzi, rekomendējot līgumslēdzējām iestādēm sadalīt līgumu daļās.

1.2. Uzņēmēju apvienošanās un to kopīgā ekonomiskā un finansiālā stāvokļa un tehniskā potenciāla priekšrocību izmantošana

¹³ Direktīvas 2004/18/EK 9. panta 5. punkts un Direktīvas 2004/17/EK 17. panta 6. punkta a) apakšpunkts.

¹⁴ Bez tam līgumslēdzējām iestādēm jāņem vērā visu konkursa pieteikumu aprēķinātā vērtība, lai noteiktu reklāmas vajadzības un turpmākās procedūras.

Publiskā iepirkuma direktīvas¹⁵ ļauj uzņēmējiem **izmantot citu kompāniju ekonomiskās, finansiālās un tehniskās iespējas** neatkarīgi no juridisko saistību rakstura ar tām, lai pierādītu savu atbilstību līgumslēdzēju iestāžu noteiktajam kapacitātes vai iespēju līmenim. Tomēr uzņēmējiem jāpierāda, ka to rīcībā ir līguma izpildei nepieciešamie resursi.

Publiskā iepirkuma direktīvās ir skaidri noteikts, ka uzņēmēju **grupas var balstīties uz visu grupas dalībnieku kapacitāti. Grupa savukārt var balstīties arī uz citu struktūru kapacitāti, kuras nepieder pie šīs grupas.**

Kopienas tiesību akti nosaka līgumslēdzējām iestādēm pieņemt šīs MVU sadarbības formas. Lai veicinātu iespējami lielāku konkurenci, būtu vēlams, lai līgumslēdzējas iestādes **līguma paziņojumā pievērstu uzmanību šai iespējai.**

Tā kā šo MVU sadarbības formu izveidošanai vajag diezgan daudz laika, līgumslēdzējām iestādēm jāizmanto iespēja sagatavot tirgu turpmākajiem iepirkumiem, publicējot **iepriekšējās informācijas paziņojumus.** Šāda iespēja **uzņēmējiem dotu pietiekami daudz laika sagatavoties kopīgam konkursa pieteikumam.**

Visi šie noteikumi un prakse **atvieglo neatkarīgajām MVU grupām kļūt** par lielu publisko iepirkumu līgumu konkursu dalībniekiem vai to kandidātiem, it īpaši tādu sarežģītu līgumu gadījumā, kuri apvieno dažādas prasmes.

Šajā sakarā nepieciešams minēt šādu nacionālo praksi:

Prakse

MVU lieti noderētu dalībvalstīs viegli pieejamu **Eiropas Biznesa atbalsta tīkla (EEN)** biedru padoms un atbalsts. 2008. gadā izveidotais EEN piedāvā atbalstu un padomu uzņēmējiem visā Eiropā un palīdz pilnībā izmantot Eiropas Savienības piedāvātās iespējas. Lai gan tā pakalpojumi ir īpaši paredzēti MVU, tie ir pieejami arī citiem uzņēmumiem, pētniecības centriem un universitātēm visā Eiropā. Tas nodrošina ar informāciju par ES tiesību aktiem, finansējuma iespējām, **palīdz atrast biznesa partnerus**, piedāvā iespējas piedalīties inovācijas tīklos un sniedz informāciju par finansēšanas iespējām (skat.: http://www.enterprise-europe-network.ec.europa.eu/index_en.htm).

1.3. Iespēju izmantošana noslēgt pamatlīgumu ar vairākiem uzņēmējiem, nevis tikai vienu

Publisko iepirkumu procedūras piedāvā līgumslēdzējām iestādēm iespēju noslēgt **pamatlīgumu ar vairākiem uzņēmējiem**¹⁶ un organizēt **mini konkursu** pamatlīguma dalībniekiem, kad līgumslēdzējai iestādei rodas faktiskā iepirkuma vajadzība. Salīdzinājumā ar tradicionālo konkursa līgumu, kur līgumslēdzējas iestādes aicina visas preču piegādes nodrošināšanu veikt vienam piegādātājam noteiktā periodā un kur jāuzņemas lielākas saistības, šī iespēja var sniegt izdevību MVU sacensties par līgumiem, kurus tie spēj izpildīt. Tas īpaši attiecas uz pamatlīgumiem, kas piesaista lielu skaitu uzņēmēju un ir sadalīti daļās, vai uz līgumiem, kuri, balstoties uz pamatlīgumiem, tiek piešķirti daļu veidā.

¹⁵ Direktīvas 2004/18/EK 47. panta 2. un 3. punkts, 48. panta 3. un 4. punkts un 52. panta 1. punkta trešā daļa un Direktīvas 2004/17/EK 53. panta 4. un 5. punkts, 54. panta 5. un 6. punkts.

¹⁶ Direktīvas 2004/18/EK 32. pants un Direktīvas 2004/17/EK 14. pants un 40. panta 3. punkta i) apakšpunkts.

Jebkurā gadījumā līgumslēdzējām iestādēm jācenšas nodrošināt (it īpaši tāpēc, lai saglabātu proporcionālus atlases kritērijus), lai MVU, kuri bieži uzskata, ka pamatlīguma darbības joma nepieļauj to iesaistīšanos izsolē un ka izsoles procedūra ir pārāk sarežģīta un gara, nebaidītos tajā piedalīties.

Šajā sakarā nepieciešams minēt šādu nacionālo praksi:

Prakse

Rumānijā jautājums par pamatlīguma ar vairākiem uzņēmējiem noslēgšanas proporcionalitātes nodrošināšanu tiek risināts saskaņā ar vadlīniju dokumentiem, kuros norādīts, ka, piešķirot pamatlīgumu, **minimālās kompetences līmeņiem jābūt atbilstīgiem un proporcionāliem lielākajam līgumam, kurš tiks noslēgts, nevis kopējam līgumu skaitam, kurus plānots noslēgt visā pamatlīguma darbības laikā.**

Apvienotā Karaliste ir izstrādājusi vadlīnijas, kuras iesaka līgumslēdzējām iestādēm, pat ja tām jau ir noslēgts pamatlīgums, apsvērt, kā lietderīgāk izmantot naudas līdzekļus, tostarp iespēju veikt iepirkumus ārpus pamatlīguma ietvariem,¹⁷ ja

- īstermiņa tirgus apstākļu gadījumā (piemēram, kāda produkta cenas negaidīta pazemināšanās) līgumslēdzējas iestādes var gūt lielāku labumu;
- inovācijas preces vai risinājumi nav minēti esošajos pamatlīgumos.

Vācijas pieredze liecina, ka MVU ir labi pārstāvēti pamatlīgumos, kuri tiek izmantoti, lai nodrošinātu periodiskas līgumslēdzēju iestāžu vajadzības pēc maza apjoma pakalpojumiem (piemēram, drukāšanas pakalpojumi).

Analizējot Apvienotās Karalistes piemēru, redzams, kā tika veidots pamatlīgums par biroja mēbeļu piegādi, kas ietvēra lielus un mazus uzņēmumus. Lielie mēbeļu piegādātāji spēja nodrošināt standarta biroja mēbeļu piegādes izmaksu samazināšanos, bet MVU savukārt nodrošināja elastību, veicot specifiskus pasūtījumus, kuriem ir augstāks standarts un kuri atšķiras atkarībā no pasūtījuma, piemēram, mēbeles apmeklētāju pieņemšanas un konferenču telpām, sēžu zālēm. Tādējādi līgumslēdzējas iestādes, iegādājoties gan standarta, gan speciālos mēbeļu izstrādājumus, panāca lietderīgāku naudas līdzekļu izmantojumu.

1.4. Pārskatāmu un vienlīdzīgu nosacījumu nodrošināšana, slēdzot līgumus ar apakšuzņēmējiem

Uzņēmēji uzskata, ka vislabāk ir iegūt līgumus sev, jo, pēc viņu domām, līgumi ar apakšuzņēmējiem dod mazāku peļņu. Tomēr liela apjoma līgumos, kuros MVU nav galvenā līgumslēdzēja puse vai nepiedalās izsolē kopā ar citiem MVU, līgums ar apakšuzņēmējiem var nodrošināt labas iespējas, it īpaši ja MVU var radīt pievienoto vērtību specializētu vai inovatīvu produktu vai pakalpojumu veidā.

Šajā sakarā nepieciešams minēt šādu nacionālo praksi:

Nacionālā Prakse

Apvienotā Karaliste iesaka līgumslēdzējām iestādēm vairāk izcelt MVU iespējas līgumu slēgšanai ar apakšuzņēmējiem. Līgumslēdzējas iestādes tiek aicinātas nodrošināt piegādes ķēdes redzamību, pieņemot vairākus pasākumus:

¹⁷ Ir pakļauts minētajam līgumam un dažādām publiskā iepirkuma procedūrām, kur tas nepieciešams.

- Publicējot līgumslēdzēju iestāžu mājas lapā to uzņēmumu nosaukumus, kuras ir galvenās iepirkuma līgumslēdzējas, un sīkāku informāciju par piešķirtajiem un vēl nepiešķirtajiem līgumiem;

- Ja nepieciešams, līgumslēdzējas iestādes tiek aicinātas pieprasīt no saviem galvenajiem piegādātājiem informāciju par viņu darbību, lai panāktu lietderīgu naudas līdzekļu pielietojumu, efektīvi izmantojot savu piegādes ķēdi, tostarp MVU iespējas izmantot savu apakšuzņēmēju līgumus.

Bez tam līgumslēdzējas iestādes saskaņā ar nacionālajiem tiesību aktiem līgumos, kurus tie slēdz ar galvenajām līgumslēdzējām pusēm, var iekļaut nosacījumus, lai tās sadarbībā ar saviem apakšuzņēmējiem ievērotu tikpat labvēlīgus nosacījumus, kā tie nosacījumi, par kuriem vienojušās līgumslēdzējas iestādes ar galveno līgumslēdzēju pusi.

Nacionālie likumi

Saskaņā ar Vācijas tiesību aktiem līgumslēdzējas iestādes dokumentācijā jāparedz, ka **konkursa uzvarētājs saviem apakšuzņēmējiem neuzspiež mazāk labvēlīgus nosacījumus par tiem nosacījumiem**, par kuriem tas vienojies ar līgumslēdzēju iestādi, it īpaši attiecībā uz samaksas kārtību.

2. PIEEJAS NODROŠINĀŠANA SVARĪGAI INFORMĀCIJAI

MVU publiskajos iepirkumos ļoti svarīga ir **viegla pieeja būtiskai informācijai par biznesa iespējām**.

2.1. Uzlabojumi, kurus piedāvā e-ierpikumi

E-ierpikumi veicina konkurenci, jo tie ļauj vieglāk piekļūt būtiskai informācijai par biznesa iespējām. Tie var īpaši palīdzēt MVU, nodrošinot **lētu un ātru** saziņu, piemēram, tieši lejupielādēt līguma un papildu informācijas dokumentus bez kopēšanas vai pasta izdevumiem. Publiskā iepirkuma direktīvu specifiskie nosacījumi attiecībā uz e-ierpikumiem nodrošina nepieciešamo juridisko pamatu darbībai šajā nosacīti jaunajā jomā.¹⁸

Visas dalībvalstis ir izveidojušas vai plāno izveidot nacionālās publiskā iepirkuma mājas lapas, kurām būtu vairākas raksturīgas iezīmes, kas veicinātu e-ierpikumu. Lai gan visās dalībvalstīs ir iespējams meklēt līguma paziņojumus tīkla portālos, daudzās no tām tādu portālu skaits, kurus izmanto valdība, reģionālās un pašvaldību iestādes, apgrūtina pretendentiem pārskatu. Bez tam šo tīkla portālu praktiskais lietderīgums (atļaujot uzņēmumiem veidot profilu, lai saņemtu paziņojumus par attiecīgām biznesa iespējām, tieši lejupielādēt konkursa dokumentus un iesniegt pieteikumus elektroniski u.tml.) ir ļoti mainīgs.

Neskarot pasākumus, kuri minēti Komisijas paziņojumā par Eiropas Mazās uzņēmējdarbības aktu, varētu tikt tālāk attīstītas šādas iespējas:

- Publiskā iepirkuma paziņojumu publikācija tiešsaistē
- **Vienas centralizētas mājas lapas** izmantošana, it īpaši federālajās vai lielajās valstīs

¹⁸ Direktīvas 2004/18/EK 1. panta 7. un 13. punkts, 33. pants, 42. panta 1., 4. un 5. punkts un 54. pants. Direktīvas 2004/17/EK 1. panta 5., 6. un 12. punkts, 15. pants, 48. panta 1., 4. un 5. punkts un 56. pants.

- **Brīva pieeja** paziņojumiem
- Daudzfunkcionāla meklēšanas sistēma
- Iespēja uzņēmumiem izveidot portālu, lai saņemtu paziņojumus par attiecīgām biznesa iespējām
- Līguma paziņojuma un pavaddokumentācijas **tieša lejupielāde**
- **Elektroniski konkursa rīki**, kas dotu iespēju līgumslēdzējām iestādēm saņemt pieteikumus elektroniski saskaņā ar publiskā iepirkuma direktīvu prasībām attiecībā uz informācijas patiesumu, konfidencialitāti, atbilstīgu piekļuvi u.c.

Jāatzīmē tas, ka dažas dalībvalstis meklē iespējas **veidot savas mājas lapas citās Kopienas valodās**, lai nodrošinātu labāku un tiešāku pieeju konkursa dalībniekiem no citām dalībvalstīm. Tādi pasākumi jūtami veicinātu pārrobežu iepirkumu.

Šajā sakarā nepieciešams minēt šādu nacionālo praksi:

Nacionālā Prakse

Latvijā visi publiskā iepirkuma paziņojumi tiek publicēti **vienā tīkla** portālā, kas ir pieejams **bez maksas** un piedāvā **dienas ziņu pakalpojumus**.

Igaunijā ir izveidots viens tiešsaistes publiskā iepirkuma reģistrs par visiem līguma paziņojumiem un ir **vienīgais publikāciju medijs** nacionālajā līmenī.

Lietuvā arī tiek izmantots viens tīkla portāls visiem līguma paziņojumiem, un tas piedāvā iespēju **meklēšanai izmantot daudzus kritērijus**, kā arī lietotāju saskarnes, kas ir pieejamas lietuviešu un angļu valodā.

2.2. Informācijas centri

MVU var būt ļoti noderīga **personiska palīdzība**.

Eiropas līmenī MVU ir viegli pieejams **Eiropas biznesa atbalsta tīkla (EEN)** biedru padoms un atbalsts (skat. 8. lappusi).

Šajā sakarā nacionālā līmenī būtu nepieciešama minēt šādu praksi:

Prakse

Daudzas dalībvalstis (kā, piemēram, Vācija, Īrija un Lietuva) ir izveidojušas informācijas centrus, kuri nodrošina ar vispārēju informāciju par publiskā iepirkuma apjomu, piešķiršanas procedūru un piedāvā konsultācijas un apmācību. Vācijā pie dažādiem “Bundesländer” izveidoti iepirkuma informācijas centri (“ufragsberatungsstellen”), kuri piedāvā informāciju un konsultācijas uzņēmējiem un līgumslēdzējām iestādēm, kā arī apmācību par publiskā iepirkuma apjomu.

Bulgārijā ir izveidotas telefonlīnijas konsultācijām ar Publiskā iepirkuma aģentūras ekspertiem par dažādām iespējām, kuras piedāvā nacionālā iepirkuma mājaslapa, paziņojumu reģistrēšanu un nosūtīšanu, tiesību aktiem un problēmām, ar kurām sastopas līgumslēdzējas iestādes un uzņēmēji, piemērojot attiecīgos tiesību aktus. 2006. gadā tika saņemti vairāk nekā 2500 telefona zvani. Jautājumi, kas tika saņemti no uzņēmumiem, galvenokārt bija saistīti ar iesniedzamajiem dokumentiem, dalības un izpildes garantijām, kā arī iespējām pārskatīt līgumslēdzēju iestāžu lēmumus.

Itālijā centrālā iepirkumu institūcija (CONSIP) izstrādā projektu ar nosaukumu “Sportelli in rete”, kura mērķis ir sadarbībā ar partneriem izveidot vietējos birojus un struktūrvienības, kuras palīdzētu uzņēmumiem, it īpaši MVU, palielināt dalību līgumu piešķiršanas procedūrās un uzlabot to zināšanas darbam ar e-iekirkuma instrumentiem.

2.3. Atgriezeniskā saikne ar konkursa dalībniekiem

Papildus vieglas pieejas nodrošināšanai būtiskai informācijai par biznesa iespējām svarīga ir arī atgriezeniskā saikne ar uzņēmējiem, kuri ir piedalījušies līguma piešķiršanas procedūrā. Lai sagatavotos nākamajām izsolēm, konkursa dalībniekiem būtu vēlams uzzināt līgumslēdzējas iestādes atzinumu par to, kādas izsolē bijušas dalībnieka priekšrocības un kādi trūkumi.

Pielietojot pārskatāmības principu, atgriezenisko saikni konkursa dalībniekiem nodrošina arī publiskā iepirkuma direktīvas¹⁹.

3. PIEEJAMĀS INFORMĀCIJAS KVALITĀTES UN IZPRATNES UZLABOŠANA

3.1. Apmācība un vadlīnijas līgumslēdzējām iestādēm

Ja trūkst pietiekamas, svarīgas un skaidras informācijas, uzņēmējiem nav viegli **saprast līgumslēdzēju iestāžu vajadzības** un pareizi formulēt piedāvājumu konkursam. To vajadzētu risināt, **apmācot līgumslēdzējas iestādes/organizācijas un izstrādājot vadlīnijas (īpaši uzsverot MVU situāciju)**, kā veidot piešķiršanas procedūru, lai nodrošinātu MVU piedalīšanos šajā procedūrā uz vienlīdzīgiem nosacījumiem ar lielajiem uzņēmumiem. Dažādās konsultācijas, kuras tika rīkotas, izstrādājot šo paraugprakses kodeksu, lika izdarīt secinājumus, ka, lai veicinātu MVU pieeju publiskajiem iepirkumiem, ir nepieciešamas **izmaiņas līgumslēdzēju iestāžu iepirkumu kultūrā**. Izrādās, ka plašākais darbības lauks, lai panāktu lielāku MVU dalību līgumu piešķiršanas procedūrā, ir saistīts ar **iepirkumu profesionālisma** paaugstināšanu.

Būtu lietderīgi risināt ne tikai jautājumus par to, kā izmantot spēkā esošos tiesību aktus, lai nodrošinātu MVU piedalīšanos līgumu piešķiršanas procedūrā uz vienlīdzīgiem pamatiem ar lielajiem uzņēmumiem, bet arī pārvaldības jautājumus, piemēram, kā rīkoties sarežģītu izsoļu procedūru gadījumos un gadījumos, kad līgumi tiek sadalīti daļās.

¹⁹ Sk. Direktīvas 2004/18/EK 41. pantu un Direktīvas 2004/17/EK 49. pantu.

Šajā sakarā nepieciešams minēt šādu nacionālo praksi:

Prakse

Austrijā centrālais iepirkumu birojs ir izveidojis Iepirkumu kompetences centru, kas sniedz palīdzību līgumslēdzējām iestādēm izstrādāt savus konkursus. Šis centrs arī apkopo sadarbības pieredzi ar MVU.

Īrijā nacionālā publisko iepirkumu politika pieprasa valsts iestādēm izrādīt inovatīvāku attieksmi, iepērkot preces, materiālus un pakalpojumus. 2005. gada politikas mērķis ir veicināt stratēģisku un profesionālu attieksmi pret publisko iepirkumu funkciju, kas ietver nepieciešamās līgumslēdzēju iestāžu kapacitātes un kompetences veidošanu. Lai paaugstinātu kompetences un profesionālo līmeni, kas nepieciešams publisko iepirkumu politikas īstenošanai, Valsts publisko iepirkumu politikas nodaļa (NPPPU) Dublinas universitātes biznesa skolā apstiprināja **pēcdiploma studiju MBS stratēģisko iepirkumu kursu**, kas sākas 2006. gada septembrī. Papildus tam Valsts administrācijas institūts, publiskā sektora izglītības un apmācības iestāde, ieviesa jaunu stratēģiskā iepirkuma sertifikātu. 2005./2006. mācību gadā **60 amatpersonas no 40 organizācijām** apguva korporatīvo iepirkumu plānošanu.

Nīderlandē Ekonomikas ministrija izveidoja specializētu aģentūru “**PianoO**”, kas cenšas palīdzēt valsts iestādēm kļūt profesionālākām iepirkumu jautājumos. Aģentūra veido mājas lapu, nodrošinot ar noderīgu jaunāko informāciju par publisko iepirkumu, tiesību aktiem un praksi, veicina labākās pieredzes apmaiņu starp līgumslēdzējām iestādēm un regulāri organizē seminārus iepirkumu iestādēm.

Divi līgumslēdzēju iestāžu vadlīniju dokumentu piemēri, kuru mērķis ir veicināt MVU pieeju publiskajiem iepirkumu līgumiem, atrodami tīmekļa vietnē (sk. 10. zemteksta piezīmi)
http://www.ogc.gov.uk/documents/CP0083_Small_supplier_better_value.pdf UN
http://www.bercy.gouv.fr/directions_services/daj/oeap/publications/documents_ateliers/pme_commande_publique/acces_guide.htm

3.2. Konkursa piedāvājumu izstrādāšanas apmācība un vadlīnijas MVU

MVU parasti nav lielas vai specializētas administratīvās kapacitātes, lai labi pārzinātu publisko iepirkumu terminus un procedūras. Meklējot attiecīgās biznesa iespējas un izstrādājot konkursa piedāvājumus, MVU sastopas ar lielākām grūtībām nekā lielie uzņēmumi. Lielākā daļa dalībvalstu organizē konferences, seminārus un apmācību sesijas un nodrošina palīdzības dienesta pakalpojumiem. Taču vēl ir jāveicina un tālāk jāattīsta *ad hoc* vadība un apmācība šajā biznesa jomā, tostarp MVU.

Šajā sakarā nepieciešams minēt šādu nacionālo praksi:

Nacionālā Prakse

Francijā ir izdota detalizēta, praktiska rokasgrāmata MVU par to, kā labāk izmantot publiskā iepirkuma tirgus piedāvātās iespējas (“Guide pratique pour la réponse des PME à la commande publique” <http://www.pme.gouv.fr/essentiel/vieentreprise/guidepratique-050208.pdf>). Tā nodrošina MVU ar vadlīnijām par to, kā piekļūt informācijai par biznesa iespējām, kā iepazīties ar attiecīgajiem reglamentējošiem tiesību aktiem, kā izprast reālās līgumslēdzēju iestāžu vajadzības, pamatojoties uz publicētajiem konkursa dokumentiem, kā izvērtēt savu kapacitāti, lai īstenotu līgumu, un kā pieņemt izsoles stratēģiju.

Austrijā centrālais iepirkumu birojs sagatavoja pārskatu, ko var izmantot un publicēt kā

pielikumu līguma paziņojumiem un kas ir svarīgs MVU. Tā mērķis ir novērst kļūdas, kuras parasti MVU pieļauj, iesniedzot konkursa pieteikumus.

Apvienotā Karaliste 2005./2006. gadā izstrādāja MVU reģionālu apmācību programmu vairāk nekā 3000 MVU un 820 līgumslēdzējām iestādēm. Šīs apmācības mērķis bija sniegt MVU nepieciešamās zināšanas, lai varētu piedalīties publisko līgumu konkursos un padziļinātu līgumslēdzēju iestāžu izpratni par šķēršļiem, ar kuriem sastopas MVU. Kā turpinājumu šīs apmācības panākumiem Apvienotā Karaliste nesēn izveidoja tiešsaistes kursu MVU ar nosaukumu "Iegūt līgumu". Tas sniedz praktiskus padomus uzņēmumiem, kā uzzināt publiskā sektora iespējas, un ir izsoles procesa ceļvedis.

4. PROPORCIONĀLA KVALIFIKĀCIJAS LĪMEŅA UN FINANŠU PRASĪBU NOTEIKŠANA

4.1. Atlases kritēriju proporcionālītātes nodrošināšana

EK publiskā iepirkuma direktīvas apstiprina Eiropas Tiesas praksi, kas nosaka to, ka finanšu un ekonomiskajai kapacitātei un tehnisko iespēju kritērijiem jābūt **saistītiem un proporcionāliem līguma priekšmetam**.²⁰

MVU ļoti svarīgi ir saglabāt atlases kritēriju proporcionālītāti, jo līgumslēdzējas iestādes, kas nosaka pārāk augstus kapacitātes un iespēju līmeņus, izslēdz *de facto* lielu daļu MVU no piedalīšanās konkursa procedūrās.

Var izvēlēties daudzus iespējamus atlases kritērijus un dažādus dokumentus, lai izpildītu šos kritērijus. Ir jāpieņem lēmums par to, kuri no kritērijiem ir piemēroti **attiecīgajam iepirkumam un tā vērtībai**. Visiem atlases kritērijiem ir jābūt skaidriem, nediskriminējošiem un proporcionāliem attiecīgajam līgumam.

Tehniskās un profesionālās kapacitātes gadījumā līgumslēdzējām iestādēm jāizvēlas atlases kritēriji, kas nodrošinātu iespēju noteikt, vai konkursa dalībniekam ir attiecīgajam līgumam nepieciešamā kapacitāte, nevis vispārējā konkursa dalībnieka kapacitāte. Taču jā rūpējas, lai tas nevajadzīgi nesašaurinātu piemēroto iesniedzēju loku.

Papildus tam atlases kritērijiem nevajadzētu būt izteiktiem tādā veidā, ka tie sašaurinātu konkurenci, pievēršot uzmanību nesvarīgām lietām. Piemēram, prasība, ka vērā tiks ņemta tikai pieredze, kas iegūta, darbojoties publiskajā sektorā, ir nesvarīga un ierobežo konkurenci.

Šajā sakarā būtu jāpiemin šādi noteikumi un prakse:

Nacionālie likumi

Francijā līgumu piešķiršanas procedūrās tikai fakts, ka kandidāts vai konkursa dalībnieks nevar nodrošināt pierādījumus par līdzīga veida līgumu īstenošanu nevar būt par iemeslu kandidāta vai konkursa dalībnieka izslēgšanai un neatbrīvo līgumslēdzēju iestādi no attiecīgā kandidāta vai konkursa dalībnieka profesionālā, tehniskā un finansiālā stāvokļa pārbaudes.

Prakse

Zemas iepirkuma vērtības gadījumos Apvienotās Karalistes valdība iesaka līgumslēdzējām iestādēm pieprasīt tikai **divu gadu atskaites** vai, ja tās nav pieejamas objektīvu apstākļu dēļ (piemēram, darbība tikko uzsākta, u.tml.), tad citu informāciju, piemēram, vadības atskaites.

²⁰ Direktīvas 2004/18/EK 44. panta 2. punkta trešā daļa.

Latvijā Iepirkumu uzraudzības birojs iesaka līgumslēdzējām iestādēm pievērst uzmanību konkursa dalībnieka pieredzes atbilstībai noteiktiem kvalifikācijas kritērijiem, konkursa dalībnieka speciālistu pieredzei, nevis uzņēmuma pieredzei, jo uzņēmuma pieredze var neatbilst līgumslēdzējas iestādes vēlamajam mērķim, un tas, visticamāk, var izslēgt jauno MVU ar augsti kvalificētiem speciālistiem no konkursa.

Šīs prakses lietderīgumu var ilustrēt arī ar Apvienotās Karalistes piemēru. 2002. gadā Apvienotajā Karalistē Mazā biznesa dienests (MBD) uzaicināja vairākas kompānijas piedalīties divu gadu līguma izsolē, kura vērtība bija 500 000 sterliņu mārciņas gadā, valdības programmas reklamēšanai, mārketingam un izplatīšanai. MBD saņēma sešus priekšlikumus, no kuriem vienu iesniedza konsultatīvā firma, kurā strādāja tikai seši darbinieki. Līgumu piešķīra šai kompānijai, lai gan tā bija mazs uzņēmums, kas tika izveidots tikai iepriekšējā gadā. MBD uzņēmās ar to saistīto risku augstās pakalpojumu kvalitātes un tādu saistību dēļ, kas izcēla šīs kompānijas pieteikumu. Valdības programmas izmantošana palielinājās no 33 % līdz 90 %, un informācijas meklējumu skaits sasniedza 30 000 gadā plānoto 9000 vietā. Tas ir piemērs, kā mazs uzņēmums, apvienojot vadošo darbinieku pieredzi ar īpašu personisko ieguldījumu un pakalpojumiem, kas bieži raksturīgi tādiem uzņēmumiem, spēja pārsniegt parasti tirgū pieejamo inovāciju līmeni.

4.2. Uzņēmēju un uzņēmēju grupu iespējas pierādīt savu kopīgā ekonomiskā un finansiālā stāvokļa un tehnisko resursu izmantošanu

Kā jau tika norādīts 1.2. punktā, publiskā iepirkuma direktīvas piedāvā iespēju uzņēmējiem balstīties uz citu uzņēmumu ekonomisko un finansiālo stāvokli un tehnisko kapacitāti. Šī iespēja var palīdzēt MVU atrisināt augsta kvalifikācijas līmeņa un finansiālās prasības.

4.3. Proporcionālu finanšu garantiju pieprasīšana

Neproporcionālas finanšu garantijas, kuras pieprasa līgumslēdzējas iestādes (piemēram, banku garantijas, lai segtu pat tādus riskus, kas saistīti ar piešķiršanas procedūru un līguma īstenošanu, kuri atrodas ārpus uzņēmuma kontroles), rada šķēršļus MVU dalībai publiskajos iepirkumos. Turklāt būtu jāizvairās no uzņēmēju **neattaisnotas un ilgstošas resursu aizturēšanas** (piemēram, dalības garantija) **un jāveicina finanšu garantiju samazināšana atbilstīgi līguma izpildei**. Bez tam līgumslēdzējas iestādes varētu pārdomāt iespēju finanšu garantijas nepieprasīt automātiski, bet pamatojoties uz riska analīzi.

Šajā sakarā būtu jāpiemin šādi noteikumi un prakse:

Nacionālie likumi

Saskaņā ar Bulgārijas tiesību aktiem dalības garantijas summa nedrīkst pārsniegt vienu procentu no iepirkuma līguma vērtības un līguma izpildes garantijas summa nedrīkst pārsniegt piecus procentus no attiecīgā iepirkuma vērtības. Bez tam trīs dienu laikā pēc līgumslēdzējas iestādes lēmuma par kvalifikācijas pārskatīšanu beigu datuma no dalības garantijas tiek atbrīvoti noraidītie kandidāti, bet atlasītie kandidāti - trīs dienu laikā pēc lēmuma par piešķiršanu pārskatīšanas beigu datuma.

Vācijas tiesību akti paredz, ka finansiālā garantija var tikt pieprasīta tikai ar noteiktiem nosacījumiem, it īpaši ar nosacījumu, ka tiek ievērots proporcionalitātes princips. Finansiālā garantija darba līgumiem var tikt pieprasīta, ja to vērtība ir 250 000 euro. Pakalpojumu servisa līgumiem šis sliekšnis ir 50 000 euro.

Maltā prasība pēc bankas garantijas ir atcelta konkursiem zem ES sliekšņa. Tā kā liels skaits

MVU piedalās izsolēs uz šādiem līgumiem, tad tas tiek uzskatīts par svarīgu soli šķēršļu samazināšanā MVU.

Daudzu dalībvalstu pieredze liecina, ka MVU nasta var tikt samazināta, ja izpildes garantiju līguma kopējai vērtībai neprasa vienā sertifikātā un ir iespējams sniegt galvojumu par atsevišķiem izpildes posmiem atsevišķos dokumentos.

5. ADMINISTRATĪVĀ SLOGA MAZINĀŠANA

Ilgais laiks dokumentu sagatavošanai ir viena no visbiežākajām MVU sūdzībām. Tā kā MVU parasti nav lielas un specializētas administratīvās kapacitātes, tad svarīgi ir **saglabāt minimālas administratīvās prasības**. Šajā ziņā būtu jāņem vērā šādi apsvērumi.

Publiskā iepirkuma direktīvas nosaka, ka līgumi jāpiešķir **pēc tam, kad** līgumslēdzēja iestāde ir **pārbaudījusi uzņēmēju** personiskā stāvokļa **piemērotību** kandidāta vai konkursa dalībnieka statusam, piemērotību veikt attiecīgās profesionālās aktivitātes un viņu tehniskās vai profesionālās iespējas.

Publiskā iepirkuma direktīvās minēti vairāki gadījumi, kad līgumslēdzējas iestādes ir gatavas izslēgt kandidātus un konkursa dalībniekus, kuri gaida izšķirošo spriedumu²¹, un atļaut dalībvalstīm noteiktās robežās izslēgt no piedalīšanās konkursā uzņēmējus, kuri atbilst citai situācijai²². Direktīvas nosaka robežas, kuru ietvaros tiek pārbaudīta kandidātu un konkursa dalībnieku piemērotība attiecīgajām profesionālajām darbībām, viņu tehniskās vai profesionālās iespējas.

Tomēr visos gadījumos publiskā iepirkuma direktīvas atstāj dalībvalstu ziņā iespēju izvēlēties saskaņā ar to nacionālajiem tiesību aktiem citus nosacījumus izslēgšanas un piemērotības pārbaudei veikšanai. Tas ļauj **dalībvalstīm pieņemt precīzākus lēmumus par dokumentārajiem pierādījumiem**, kuri jāiesniedz kandidātiem un konkursa dalībniekiem saskaņā ar publiskā iepirkuma procedūru, tostarp to, kad un kā līgumslēdzējām iestādēm jāiesniedz dokumentārie pierādījumi, pirms tiek piešķirts līgums.

Piemēram, saskaņā ar publiskā iepirkuma direktīvām dalībvalstis var nodrošināt, ka līgums tiks piešķirts tikai piemērotiem konkursa dalībniekiem šādā kārtībā: par visiem vai daļu no attiecīgajiem pamatojuma dokumentiem kandidāti vai **konkursa dalībnieki var tikt uzaicināti paziņot, apliecinot ar savu goda vārdu**, ka tie izpildīs katru piemērotajiem kandidātiem vai konkursa dalībniekiem izteikto prasību; tikai tad **konkursa dalībniekam, kas iesniedzis labāko priekšlikumu**, noteiktā termiņā **tiks izdoti visi svarīgākie oriģinālie sertifikāti**. Tomēr, lai ievērotu publiskā iepirkuma direktīvu mērķus, kā, piemēram, to, ka līgums tiks piešķirts tikai piemērotam konkursa dalībniekam, piemērojot šādu kārtību, dalībvalstīm jānodrošina efektīva, proporcionāla un atturoša naudas sodu sistēma, kas tiktu piemērota gadījumos, kad konkursa dalībnieki, kuri iesniedz labāko priekšlikumu, nespēj iesniegt dokumentāros pierādījumus pirms beigu termiņa vai, vēl sliktāk, nespēj izpildīt vienu vai vairākus nosacījumus, kuri tiek prasīti piemērotajiem kandidātiem vai konkursa dalībniekiem. Jebkurā gadījumā, ja konkursa dalībnieks, kurš iesniedzis labāko piedāvājumu,

²¹ Direktīvas 2004/18/EK 45. panta 1. punkts attiecas uz labi definētiem noziedzīgo organizāciju līdzdalības, korupcijas un krāpšanas gadījumiem attiecībā uz ES finansiālajām interesēm un naudas atmazgāšanas gadījumiem.

²² Direktīvas 2004/18/EK 45. panta 2. punkts attiecas uz bankrota gadījumiem, pārkāpumiem, kas saistīti ar profesionālo uzvedību, saistību nepildīšanu attiecībā uz nodokļu maksājumiem vai sociālās apdrošināšanas pabalstiem un nopietniem dokumentu nepareizas interpretācijas gadījumiem.

nespēj sagādāt attiecīgos dokumentāros pierādījumus, līgums tiks piešķirts nākamajam labākajam konkursa dalībniekam, ja šāda iespēja ir norādīta konkursa dokumentos.

Tomēr **gadījumos, kad līgumslēdzējas iestādes izlemj ierobežot piemēroto kandidātu skaitu**, kurus aicināt uz konkursu, pārrunām vai konkursa dialogu – kā tas ir atļauts ierobežotās procedūrās, sarunu procedūrās ar līguma paziņojuma publicēšanu un konkursa dialoga procedūrās, – tām jānodrošina minimālais piemēroto kandidātu skaits saskaņā ar attiecīgo direktīvu²³ nosacījumiem. Tātad līgumslēdzējas iestādes var neuzaicināt uz konkursu, konkursa dialogu, kā arī neuzsākt sarunas, kamēr tās nav atlasījušas minimālo piemēroto kandidātu skaitu, kā to nosaka direktīvas. Šie specifiskie ES direktīvu nosacījumi tika ieviesti, lai tādos gadījumos nodrošinātu patiesu konkurenci starp pietiekamu skaitu piemērotu kandidātu.

Bez tam **līgumslēdzējām iestādēm ir atļauts** neievērot prasību kandidātiem un konkursa dalībniekiem **iesniegt** daļu vai visus nepieciešamos **dokumentāros pierādījumus, ja šādi pierādījumi** pēdējā laikā **jau ir iesniegti** citai iepirkuma procedūrai, ar nosacījumu, ka attiecīgie dokumenti bija sagatavoti noteiktā, pieņemamā laikposmā un vēl aizvien ir derīgi. Šādos gadījumos attiecīgais kandidāts, konkursa dalībnieks vai pretendents var tikt uzaicināts paziņot, apliecinot ar savu goda vārdu, ka dokumentārie pierādījumi jau ir iesniegti iepriekšējās iepirkuma procedūrās, precizējot un apstiprinot, ka nav notikušas nekādas izmaiņas. Arī šajā gadījumā dalībvalstīm jānodrošina efektīva, proporcionāla un atturoša naudas sodu sistēma, kas tiktu pielietota gadījumos, kad konkursa dalībnieks, kas iesniedzis labāko priekšlikumu, nespēj pilnīgi nodrošināt attiecīgos dokumentāros pierādījumus.

Papildus tam **īsas un vienkāršas standarta formas un sertifikāti** varētu palīdzēt MVU laikus nodrošināt līgumslēdzējas iestādes ar attiecīgo informāciju.

Šajā sakarā būtu jāpiemin šādi noteikumi un prakse:

Nacionālie likumi

Vairākās dalībvalstīs, tostarp Nīderlandē, Beļģijā, Itālijā un Ungārijā, līgumslēdzējām iestādēm nav atļauts vai arī nākotnē netiks atļauts pieprasīt no konkursa dalībniekiem faktus vai datus, kurus var viegli bez maksas pārbaudīt autentiskā, elektroniski pieejamā datubāzē (piemēram, kompānijas datus).

6. VISLABĀKĀS CENAS UN VĒRTĪBAS ATTIECĪBAS, NEVIS CENAS AKCENTĒŠANA

6.1. Plašāku iespēju radīšana kvalitatīviem risinājumiem, piešķirot līgumus, kas pamatojas uz ekonomiski visizdevīgāko piedāvājumu

Publiskā iepirkuma direktīvas piedāvā iespēju piešķirt līgumus, pamatojoties uz zemāko cenu vai **ekonomiski visizdevīgāko piedāvājumu**²⁴. Šī iespēja līgumslēdzējām iestādēm ļauj ņemt vērā saistībā ar līguma priekšmetu tādus elementus kā **kvalitāti**, tehniskos rādītājus, funkcionālo raksturojumu, **kārtējās izmaksas**, pēcpārdošanas pakalpojumus, tehnisko palīdzību, **izvērtēt ne tikai tiešās iepirkuma izmaksas, bet arī kalpošanas laika izmaksas**. Savukārt uzņēmējus tas stimulē ražot labākus un ilgtspējīgākus produktus, veicinot inovāciju, un nodrošināt līgumslēdzējas iestādes ar reālu pievienoto vērtību. Šie aspekti īpaši svarīgi ir MVU sektoram, kas ir inovāciju un nozīmīgu izpētes un attīstības (R&D) aktivitāšu avots.

²³ Sk. īpaši Direktīvas 2004/18/EK 44. panta 33. un 4. punktu.

²⁴ Direktīvas 2004/18/EK 53. panta 1. punkts un Direktīvas 2004/17/EK 55. panta 1. punkts.

Lai, piešķirot līgumu, nodrošinātu to, ka tiek ņemtas vērā iepirkuma kalpošanas laika izmaksas un ka **ekonomiski visizdevīgākais piedāvājums tiek izmantots efektīvā un konsekvētā veidā**, līgumslēdzēju iestāžu personālam ir jābūt organizētam tā, lai cilvēki, kuri izmantos iepirkto produktu, būtu aktīvi iesaistīti iepirkuma procedūru sagatavošanas posmā.

6.2. Plašāku iespēju nodrošināšana inovatīviem risinājumiem, definējot tehniskās specifikācijas izpildes noteikumus vai funkcionālās prasības

Lai gan publiskā iepirkuma direktīvas dod pilnīgu brīvību līgumslēdzējām iestādēm iepirkt preces un pakalpojumus, kas atbilst to vajadzībām, tomēr līgumslēdzējām iestādēm jācenšas neierobežot iespējas piedalīties tādiem uzņēmumiem, kas sniedz jaunus, inovatīvus risinājumus un kas var piedāvāt labākas naudas līdzekļu izmantošanas iespējas.

Līgumslēdzēju iestāžu izstrādātajām tehniskajām specifikācijām jābūt tādām, lai publiskais iepirkums būtu atvērts konkurencei. Ir jātagādā iespēja iesniegt konkursam pieteikumus, kuri atspoguļotu **tehnisko risinājumu iespējamo daudzveidību tirgū**. Tādējādi publiskā iepirkuma direktīvas nosaka, ka līgumu tehniskās specifikācijas var tikt definētas pēc darbības rezultāta vai funkcionālajām prasībām.²⁵ Tā ir jauna pieeja salīdzinājumā ar iepriekšējām direktīvām, kuras noteica, ka tehniskās specifikācijas jādefinē pēc standartiem.

Šī uz produktivitāti vērstā pieeja dod iespēju līgumslēdzējām iestādēm koncentrēties savām reālajām iepirkumu vajadzībām, piemēram, produkta funkcionālākām prasībām, atstājot konkursa dalībniekiem brīvu izvēli radīt jaunas, inovatīvas preces vai pakalpojumus, kas labāk atbilstu līgumslēdzēju iestāžu reālajām vajadzībām. Tādējādi šī jaunā pieeja nāk par labu MVU, it paši, **inovatīvajiem MVU**, kuriem varētu sagādāt grūtības atzīt standartiestāžu apstiprinātas tehniskās specifikācijas, bet kuri paši ražo izejvielas, nodrošina ar pakalpojumiem vai izmanto videi draudzīgus materiālus, metodes vai augstas tehnoloģiskas iekārtas un/vai un spēj nodrošināt līgumslēdzējas iestādes noteiktās darba izpildes nosacījumus vai funkcionālās prasības. Pamatojoties uz atsauksmēm, kuras saņemtas no dalībvalstīm, tas varētu būt īpaši saistoši tādā jomā kā IT iekārtas.

Papildus tam publiskā iepirkuma direktīvas piedāvā iespēju līgumslēdzējām iestādēm atļaut konkursa dalībniekiem iesniegt pieteikuma variantus. Tā kā līgumslēdzējām iestādēm ne vienmēr ir pati jaunākā informācija par to, kādas preces un pakalpojumus tirgus var piedāvāt, tas dotu iespēju konkursa dalībniekiem iesniegt inovatīvus risinājumus. Izmantojot šo iespēju, līguma dokumentos jāiekļauj pieteikuma variantu minimālās prasības un jebkuras specifiskas prasības attiecībā uz to prezentāciju.

Šajā sakarā nepieciešams minēt šādu nacionālo praksi:

Nacionālā Prakse

Lai gan līgumslēdzēja iestāde parasti labi apzinās savas vajadzības, tomēr tā ne vienmēr zina vispiemērotākos iespējamus risinājumus. Laba tirgus pārzināšana ir liela priekšrocība, tomēr līgumslēdzējām iestādēm ir vieglāk izmantot jau labi zināmus piegādātājus un produktus. Šajā ziņā varētu palīdzēt **labāka informācijas apmaiņa starp līgumslēdzējām iestādēm un inovatīvajiem MVU**. Tāds ir Francijas programmas (ar nosaukumu “[met]”) mērķis, kur pusi dienas garā prezentācijā aptuveni 20 MVU demonstrē savus inovatīvos produktus vai

²⁵ Direktīvas 2004/18/EK 23. panta 3. punkta b), c) un d) apakšpunkts un Direktīvas 2004/17/EK 34. panta 3. punkta b), c) un d) apakšpunkts.

risinājumus līgumslēdzējām iestādēm attiecīgajā tehnoloģijas jomā.

Pārņemot līdzīgu attieksmi, Apvienotā Karaliste ir izdevusi vairākus vadlīniju dokumentus, kuros aprakstīta virkne instrumentu un tehniku **sākotnējai iesaistei tirgū**, tostarp jaunu risinājumu meklēšana, tirgus izpēte, tirgus veidošana, iespējas, kā **potenciālie konkursa dalībnieki var labāk uzzināt līgumslēdzēju iestāžu** vajadzības, tīmekļa vietņu un tirdzniecības žurnālu izmantošana, lai reklamētu nākotnes iespējas, publicējot svarīgākās informācijas paziņojumus, ieviešot “ideju konkursa” iniciatīvu u.c.

Bez tam publiskā iepirkuma direktīvas piedāvā dažādas iespējas savienot pētniecību un attīstību (R&D) ar publisko iepirkumu.

It īpaši gadījumos, kad nepieciešamie produkti tiek ražoti tikai pētniecībai, eksperimentiem vai attīstībai, līgumslēdzējas iestādes var piešķirt piegādes līgumus sarunu procedūras laikā bez iepriekšēja līguma paziņojuma ES Oficiālajā Vēstnesī.²⁶ Lai gan tas nevar nodrošināt liela apjoma ražošanu, komerciālu dzīvotspēju vai atgūt pētniecības un attīstības izmaksas, tomēr tas var ietvert limitētu ražošanas apjomu, tostarp izmēģinājumus, lai parādītu, ka produkts ir piemērots ražošanai lielā apjomā vai materiāli atbilst pieņemamiem kvalitātes standartiem. Tādējādi atkarībā no kvalitātes prasībām, kuras nosaka līgumslēdzējas iestādes pirms “pirmā ražojuma” pirkšanas, šis īpašais “publiskās piegādes līgums” var tikt pamatoti uzskatīts par pirmo darījumu, uz kuru uzvarējušais konkursa dalībnieks var balstīties nākamajās “tradicionālajās” iepirkuma procedūrās. Tas var būt īpaši izdevīgi tiem MVU, kas atvēl pietiekami lielu budžetu pētniecībai un attīstībai.

Līdzīga rezerve iespējama līgumos par pētniecības un attīstības pakalpojumiem, izņemot līgumus, kur labumu sev gūst tikai līgumslēdzēja iestāde, lai nokārtotu savas saistības, un kur pakalpojumu pilnībā sedz līgumslēdzēja iestāde.²⁷

Taču jebkuram iepirkumam, kas tiek kvalificēts kā “ierobežota ražošana vai piegāde”, jāpiemēro publiskā iepirkuma direktīvas. Šajā sakarā gan pēdējais paziņojums par pirmskomerciālu iepirkumu,²⁸ gan arī “Rokasgrāmata publiskā iepirkuma inovatīvu risinājumu veikšanai”²⁹ ietver noderīgu informāciju.

7. PIEMĒROTA TERMIŅA NOTEIKŠANA PIEDĀVĀJUMU SAGATAVOŠANAI

MVU parasti ir maza, ja vispār tāda ir, administratīvā kapacitāte, lai sagatavotu dokumentus konkursam. Līgumslēdzējām iestādēm to vajadzētu ņemt vērā, nosakot laika limitus, lai nodrošinātu vislielāko iespējamo konkurenci.

Publiskā iepirkuma direktīvas piedāvā iespēju brīvprātīgi izmantot **iepriekšējās informācijas paziņojumus**, lai atļautu potenciālajiem konkursa dalībniekiem laikus sagatavoties izsludinātajiem konkursiem.³⁰ **Tas ir ļoti svarīgi lielu un sarežģītu līgumu gadījumos, kad MVU varētu būt nepieciešams laiks, lai atrastu partnerus kopīgam konkursa pieteikumam.**

²⁶ Direktīvas 2004/18/EK 31. panta 2. punkta a) apakšpunkts.

²⁷ Direktīvas 2004/18/EK 16. panta f) apakšpunkts un Direktīvas 2004/17 24. panta e) apakšpunkts.

²⁸ COM(2007) 799, 14.12.2007.

²⁹ SEC(2007) 280.

³⁰ Direktīvas 2004/18/EK 35. panta 1. punkts un Direktīvas 2004/17/EK 41. panta 1. punkts.

Ja līgumslēdzējas iestādes izmanto iespēju saīsināt termiņus, kas seko pēc iepriekšējās informācijas paziņojuma, tad tām vajadzētu parūpēties par iepriekšējās informācijas detalizētu paziņojumu, tādējādi dodot iespēju uzņēmējiem sagatavoties projektam.

8. SAVLAICĪGU MAKSĀJUMU NODROŠINĀŠANA

Lai cīnītos ar novēlotiem komercdarījumu maksājumiem, par kuriem tika saņemti konkursa dalībnieku ziņojumi, tika pārskatīti vispārējie Direktīvas 2000/35/EK nosacījumi. Tālāk izvērtējot šo direktīvu, var tikt ierosinātas izmaiņas tajā, tādējādi nostiprinot disciplīnu šajā jomā.

Taču šajā laikā dalībvalstis un līgumslēdzējas iestādes var daudz ko izdarīt samaksas noteikumu uzlabošanai. It īpaši tāpēc, ka Direktīvas 2000/35/EK nosacījumi jūtami atvieglo MVU finansiālo slogu, nodrošinot 30 dienu termiņu par līgumsaistību nepildīšanu, noteiktu procentu likmi par nokavētiem maksājumiem un kompensācijas piedziņas procedūras par neatbildētiem pieteikumiem. Ir svarīgi izmantot pilnībā šīs iespējas.

Kas attiecas uz apakšuzņēmēju maksājumiem, **līgumslēdzējas iestādes var ietvert līguma dokumentos nosacījumus, kuri nodrošinās, ka piegādātāji samaksās saviem apakšuzņēmējiem laikus** (skat. 1.4. sadaļu) un ka maksājumi samazinās piegādes ķēdi.

Šajā sakarā būtu jāpiemin šādi noteikumi un prakse:

Nacionālie likumi

Ungārijas likums nosaka līgumslēdzējām iestādēm samaksāt ne vēlāk kā 30 dienu laikā par veikto darbu. Ja ir pārbaudīts, ka konkursa dalībnieks izpildījis līgumu un ka līgumslēdzējas iestādes nav samaksājušas noteiktajā termiņā, konkursa dalībniekiem ir tiesības saņemt naudu tieši no iestādes bankas konta.

Prakse

Jaunākie pētījumi liecina, ka Francija ierosina līgumslēdzējām iestādēm pieņemt šādus pasākumus, lai risinātu problēmas, kas saistītas ar novēlotiem maksājumiem:

- Vienkāršot dokumentus, kuri ir nepieciešami, lai veiktu maksājumu, izmantojot elektroniskos instrumentus;
- Neaizkavēt maksājumu bez pamatota iemesla;
- **Paplašināt elektronisko maksājumu iespējas;**
- Vienkāršot kontroli, un
- Neatlikt maksājumus līdz gada beigām.

Apvienotajā Karalistē valdības departamenti un to aģentūrām jāpārbauda savi maksājumi un rezultāti jāpublicē savās departamenta vai gada atskaitēs. Pa departamentiem uzskaita pēc derīga rēķina saņemšanas 30 dienu laikā vai citā norunātā kredīta periodā samaksāto rēķinu īpatsvaru. Pie tam līgumslēdzējām iestādēm tiek ieteikts apsvērt, vai piemērotāki būtu regulārie vai starpmaksājumi (piemēram, par paveikto darbu).