

Inga Bite: Publisko iepirkumu spozums un posts



Klausies Delfi

Foto: Privātais arhīvs

2022. gada 3. novembrī Latvijas Televīzijas raidījumā "Šodienas jautājums" tika intervēta Eiropas Centrālās bankas vadītāja Kristīne Lagarda. Šīs intervijas pārraide latviešu valodā izraisīja publisku sašutumu nekvalitatīvā tiešraides tulkojuma dēļ. Plašsaziņas līdzeklis nākamajā dienā izplatīja paziņojumu, ka laužis līgumu ar pakalpojuma sniedzēju.

Intervijas tulkojumu nodrošināja kompānija, ar ko līgums bija noslēgts publiska iepirkuma rezultātā 2022. gada vasarā. Iepirkuma procedūras mērķis: par publiskajiem līdzekļiem ir jāsaņem kvalitatīvs pakalpojums par iespējami zemāko cenu. Acīmredzami un ausīm klausāmi šis mērķis iepriekš aprakstītajā gadījumā netika sasniegts, turklāt radīja neērtības un darbības, kas prasīja papildu līdzekļus (atkārtota raidījuma tulkošana, izvietošana, pārraide citos sabiedrisko plašsaziņas līdzekļu kanālos u. tml.), nemaz nerunājot par reputācijas riskiem u. c. nemateriāliem zaudējumiem.

Neskatoties uz minēto, iegādāties specifisku pakalpojumu publiska iepirkuma ceļā nereti ir kā pirkt kažu maisā – ja pasūtītājs zina, ka nozares labākais profesionālis ir viens, noslēgt līgumu ar to nevar, jāriko iepirkuma procedūra, kurā uzvar vismaz formāli tikpat atbilstošs pretendents, kura vēlākais sniegums var likt smagi vilties.

[Latvijas Televīzija](#) nav vienīgā, kas līdzīgos apstākļos nonākusi ķīlnieka lomā. Latviešu tautas sakāmvārds vēsta: "Skopais maksā divreiz." Periodiski plašsaziņas līdzekļos lasāms vai skatāms kāds stāsts par zemākās cenas ietekmi uz kvalitāti. Kā panākt to, lai kvalitatīvs un savlaicīgi sniegts pakalpojums par publiskajiem līdzekļiem būtu pieejams par samērīgu un tirgus situācijai adekvātu cenu? Balstoties uz vērojumiem un pieredzi, regulāri strādājot ar dažādu iepirkumu dokumentāciju, vēlos piedāvāt dažus apsvērumus, ko pārdomāt iepirkuma dokumentu sagatavošanas procesā.

1. Intelektuālā darba izpildes kvalitāti nodrošina cilvēks – fiziska persona. Taču iepirkumā uzvar un līgumu ar pasūtītāju parasti noslēdz juridiska persona – iestāde, kurā šis cilvēks strādā. Tādējādi ir iespējama situācija, kur, mainoties izpildītāja darbiniekam, būtiski mainās arī sniegtā pakalpojuma kvalitāte. Bieži publisko iepirkumu dokumentos netiek ietverta norāde uz nepieciešamību nodrošināt attiecīgās personas iesaisti iepirkuma līguma izpildē. Tomēr šāda iespēja ir, un tā būtu plašāk izmantojama gadījumos, kad darba kvalitatīva izpilde ir atkarīga no izpildītāja darbinieka pieredzes, zināšanām, spējām un pat talanta, kā tas ir gan tulkojumu, gan daudzos citos gadījumos. Attiecīgā darbinieka nomaīņa šādā gadījumā būtu iespējama tikai ar pasūtītāja piekrišanu, un šajā procesā cita starpā būtu iespējams pārbaudīt arī jaunā darbinieka spējas un darba izpildes kvalitāti.
2. Ņemot vērā lielo resursu ieguldījumu, ko prasa publiskā iepirkuma dokumentu sagatavošana, gan pasūtītāji, gan izpildītāji ir ieinteresēti noslēgt vienu līgumu par iespējami lielāku apjomu, tādējādi izvairoties no nepieciešamības attiecīgo procedūru atkārtot. Tomēr – jo plašākas un specifiskākas zināšanas tiek prasītas izpildītājam, jo vairāk sašaurināts potenciālais pakalpojuma sniedzēju loks. Piemēram, ievadā aprakstītajā iepirkumā tika prasīta gan mutvārdu, gan rakstveida tulkošana no un uz 11 dažādām valodām, tādējādi izslēdzot iespēju iepirkumā piedalīties kvalificētām fiziskām personām, kuras spēj veikt kvalitatīvus tulkojumus no un uz vienu vai divām valodām. Apzinoties, ka angļu valoda ir viena no populārākajām un arī pieprasītākajām svešvalodām, iespējams, būtu pamatoti atsevišķi izdalīt angļu un/vai franču valodu, lai nodrošinātu iespējami plašāka pretendentu loka iespēju

3. Bieži publiskajos iepirkumos tiek ietverta prasība izpildītājam būt gatavam uzdevumu izpildīt nekavējoties pēc attiecīga pieprasījuma saņemšanas, atliekot malā visas savas saistības pret citiem iespējamiem pasūtītājiem un klientiem. Neapšaubāmi, ir situācijas, kurās reakcijas ātrums ir būtisks. Tomēr jāapsver, vai tas tiešām ir būtisks visos gadījumos un vai pienākums būt gatavam ierasties pasūtītāja norādītajā laikā un vietā nekavējoties un izpildīt darbu jau nākamajā dienā nav tāds, kas būtiski samazina potenciālo pretendentu motivāciju piedalīties izsludinātajā iepirkumā. Līdzīgi nereti ir novērojamas arī situācijas, kad pasūtītājs ilgstoši (piemēram, sešus mēnešus) strādā pie iepirkuma dokumentācijas, bet uzvarētājam prasa līgumu izpildīt steigā – piemēram, viena mēneša laikā pēc līguma noslēgšanas. Sevišķi šāds nosacījums varētu mazināt tādu izpildītāju vēlēšanos iesniegt piedāvājumus, kuriem jau ir savs stabils klientu loks un par savu reputāciju un vietu attiecīgajā tirgū vairs nav jācīnās. Iespējams, šāda nosacījuma gadījumā var tikt zaudēti vairāki kvalitatīvi piedāvājumi.
4. Iepirkuma dokumentiem pievienotajos līgumu projektos bieži nav sabalansētas pasūtītāja un izpildītāja tiesības. Nereti pasūtītājs izmanto iespēju vienpusēji noteikt līguma saturu, iespējamās sankcijas par līguma neizpildi, maksājumu kārtību un termiņus un citus būtiskus līguma nosacījumus, kas var būt acīmredzami neizdevīgi izpildītājam. Apzinoties, ka iepirkuma uzvarētājam iepirkuma dokumentiem pievienotais līgums būs jāparaksta un precīzi jāizpilda, arī līguma projektā ietvertās saistības var būt iemesls neiesniegt piedāvājumu attiecīgajā iepirkumā, tādējādi sašaurinot konkurenci un samazinot iespēju sasniegt publiskā iepirkuma mērķi.

Latvijā ir reģistrēts 451 uzņēmums, kas kā savu pamatdarbības veidu norādījis "tulkošanas un tulku pakalpojumi" atbilstoši NACE klasifikācijas kodam 74.30, liecina "Lursoft" dati.

Gada pārskatu 2020. gadā iesnieguši 430 tulkošanas un tulku pakalpojumu sniedzēji, bet 2021. gadā – 388. Latvijas Televīzijas izsludinātajā iepirkumā piedalījās tikai divi no tiem. Turklāt situācija, ka iepirkumā piedalās tikai viens, divi vai daži nosacījumiem atbilstoši pretendenti, nav retums Latvijas publiskajos iepirkumos. Tādēļ, izstrādājot publisko iepirkumu procedūras dokumentāciju, pasūtītājiem vajadzētu uz brīdi "iekāpt izpildītāja kurpēs" un pievērst uzmanību ne tikai pasūtītāja paša vajadzībām, kas, neapšaubāmi, ir primāras, bet arī tam, lai izpildītājam dotais uzdevums būtu pietiekami precīzs, nosacījumi izpildāmi, bet piedāvātais līguma projekts – sabalansēts.

Kvalitatīva tirgus izpēte iepirkuma sagatavošanas posmā ir viena no metodēm, kas var ne tikai uzlabot iepirkuma dokumentācijas sagatavošanu, bet arī palielināt iespējamo pretendentu interesi par publiskajiem iepirkumiem, kas savukārt palielinātu konkurenci un pasūtītāja iespēju izvēlēties kvalitatīvāko piedāvājumu par saprātīgāko cenu.

Šis ir autora viedoklis, kas var nesakrist ar "Delfi" redakcijas nostāju.

Seko "Delfi" arī [Instagram](#) vai [Telegram](#) profilā – pievienojies, lai uzzinātu svarīgāko un interesantāko pirmais!