



EIROPAS KOMISIJA
EIROPAS BIROJS KRĀPŠANAS APKAROŠANAI (OLAF)

D direktorāts: Politika
D.2 nodaļa: Krāpšanas novēršana, ziņošana un analīze

Atsauce: Ares(2017) 6254403 – 2017. gada 20. decembris

Krāpšana publiskā iepirkuma jomā

Brīdinājuma zīmju un paraugprakses apkopojums

Šo rokasgrāmatu izstrādājusi dalībvalstu ekspertu darba grupa, ko vadīja un koordinēja Eiropas Biroja krāpšanas apkarošanai (OLAF) Krāpšanas novēršanas, ziņošanas un analīzes nodaļa.

ATRUNA

Šis ir darba dokuments, ko izstrādājusi dalībvalstu ekspertu grupa sadarbībā ar Eiropas Biroju krāpšanas apkarošanai (OLAF). Tas izstrādāts ar mērķi izpētīt ar krāpšanu saistītus problēmjaucējumus publiskā iepirkuma jomā un palīdzēt dalībvalstīm tos savlaicīgi atklāt, izmantojot apkopotu brīdinājuma zīmju un paraugprakses kopumu. Šis dokuments dalībvalstīm nav juridiski saistošs. Šajā rokasgrāmatā izklāstītais neskar valstu tiesību aktus, tā ir jāinterpretē saistībā ar valstu tiesību aktiem un to var pielāgot, lai ņemtu vērā valsts tiesisko regulējumu. Šajā rokasgrāmatā izklāstītais neskar Tiesas un Vispārējās tiesas spriedumu un Komisijas lēmumu interpretāciju.

IEVĒROJIET!

Šis dokuments dalībvalstīm nav saistošs, ar to netiek izveidoti jauni noteikumi vai pienākumi valstu iestādēm. Tajā ir atspoguļoti labas prakses piemēri, un tas nav jāizmanto kā juridisks vai normatīvs pamats, veicot revīziju vai izmeklēšanu.

Ievads

Publiskais iepirkums — lielākais publisko izdevumu kanāls — ir joma, kas ir īpaši neaizsargāta pret krāpšanu un pārkāpumiem. Eiropas Biroja krāpšanas apkarošanai (*OLAF*) izmeklēšanas pieredze¹ liecina, ka publiskā iepirkuma jomā joprojām darbojas krāpnieki. Saskaņā ar statistikas datiem par pēdējos piecos gados notikušajiem pārkāpumiem un krāpšanu² 20 % no visiem paziņotajiem pārkāpumiem bija saistīti ar publiskā iepirkuma noteikumu pārkāpumiem, veidojot 30 % no visām paziņotajām nelikumīgajām finanšu summām.

Izskatot *OLAF* lietas, ir atklāti vairāki problēmjasautājumi, kuru dēļ šī konkrētā joma ir vairāk pakļauta krāpnieciskām darbībām: piemērojamie valstu tiesību akti publiskā iepirkuma jomā ir neskaidri vai sarežģīti, tos ir grūti piemērot; iestādēm, kurām šie noteikumi ir jāīsteno konsekventi un vienveidīgi, trūkst administratīvās spējas un zinātības; vērtēšanas komisiju locekļi nav pietiekami kvalificēti (īpaši sarežģītos infrastruktūras iepirkuma konkursos); regulatīvo iestāžu veikto revīziju, kontroles pasākumu un pārbažu līmenis ir nepietiekams utt. Turklāt saistībā ar krāpnieciskām iepirkuma lietām joprojām teju universāls aspekts ir korupcija; vienlaikus pastāv tendence arvien vairāk izmantot ārzonu kontus, lai slēptu šādus noziedzīgi iegūtus līdzekļus.

Nemot vērā to, ka arvien pieaug Eiropas Parlamenta³ un Eiropas Savienības Revīzijas palātas⁴ bažas par pārkāpumiem saistībā ar izdevumiem, kurus apmaksā, izmantojot publiskā iepirkuma kanālus, ir vajadzīga efektīvāka uzraudzība un pilnīga pārredzamība. Tādēļ Komisija un dalībvalstis ir aicinātas nekavējoties novērst šos trūkumus.

Taču pēdējos piecos gados ES finanšu interešu aizsardzības regulējums ir būtiski stiprināts. Komisijas līmenī ir pieņemti vairāki juridiski pasākumi un cita veida pasākumi. Vissvarīgākie juridiskie pasākumi ir šādi:

- tiesiskais regulējums 2014.–2020. gada plānošanas periodam, kurā nepārprotami ir noteikts dalībvalstu pienākums ieviest samērīgus un efektīvus krāpšanas apkarošanas pasākumus⁵;
- Pārskatītā *OLAF* regula⁶, lai stiprinātu Eiropas Biroja krāpšanas apkarošanai, pēc kuras pieņemšanas visās dalībvalstīs tika izveidoti arī Krāpšanas apkarošanas koordinācijas dienesti (*AFCOS*);
- Direktīvu kopums publiskā iepirkuma jomā⁷;
- Komisija pieņēma tiesību aktu kopumu attiecībā uz ziņošanu par pārkāpumiem dalītās pārvaldības jomā — četrus deleģētos un četrus īstenošanas tiesību aktus⁸;

¹ *OLAF* 2016. gada ziņojums.

² Komisijas ziņojums Eiropas Parlamentam un Padomei “Eiropas Savienības finanšu interešu aizsardzība — cīņa pret krāpšanu”, 2016. gada ziņojums”, Brisele, 20.7.2017., COM(2017) 383 *final*.

³ Ziņojums par 2015. gada ziņojumu par ES finanšu interešu aizsardzību — cīņa pret krāpšanu, Budžeta kontroles komiteja, Eiropas Parlaments, referente: *Julia Pitera*.

⁴ Eiropas Savienības Revīzijas palātas Īpašais ziņojums Nr. 10/2015.

⁵ Sk., piemēram, Kopīgo noteikumu regulas (ES) Nr. 1303/2013 125. panta 4. punkta c) apakšpunktu.

⁶ Regula Nr. 883/2013.

⁷ Direktīvas 2014/23/ES (OV L 94, 28.3.2014., 1. lpp.), 2014/24/ES (OV L 94, 28.3.2014., 65. lpp.) un 2014/25/ES (OV L 94, 28.3.2014., 243. lpp.).

- Pārskatītā Regula par savstarpēju administratīvo palīdzību muitas jomā⁹, ar ko tika radītas divas jaunas datubāzes, lai labāk apkarotu krāpšanu muitas jomā;
- Direktīvas par Eiropas Savienības finanšu interešu aizsardzību¹⁰ pieņemšana, kas uzlabos kriminālvajāšanu un sankciju noteikšanu par krāpnieciskām darbībām, kuras kaitē ES finanšu interesēm, kā arī atvieglos nepareizi izmantotu ES līdzekļu atgūšanu.

Turklāt 2017. gada 12. oktobrī Tieslietu un iekšlietu padome pieņēma Regulu par Eiropas Prokuratūras (*EPPO*) izveidi, kas tiks īstenota, izmantojot ciešāku sadarbību. *EPPO* ir liels potenciāls uzlabot esošo situāciju attiecībā uz zemajiem rādītājiem saistībā ar kriminālvajāšanu par noziegumiem, kas skar Savienības finanšu intereses.

No otras puses, arī dalībvalstīm ir līdzvērtīgs uzdevums pildīt līgumos noteiktās saistības (LESD 325. pants), lai aizsargātu ES finanšu intereses pret pārkāpumiem un krāpniecību. Šajā sakarā dalībvalstis pēdējos gados arī ir veikušas vairākus krāpšanas apkarošanas pasākumus. Tikai 2016. gadā vien¹¹ dalībvalstis ziņoja par tādu pasākumu pieņemšanu, kas aptver visu krāpšanas apkarošanas ciklu¹², — pārsvarā ES līdzekļu dalītās pārvaldības un kontroles jomā —, kā arī par pasākumiem saistībā ar publisko iepirkumu, interešu konfliktiem, korupciju, *AFCOS*, finanšu noziegumiem, krāpšanas definēšanu, krāpšanas apkarošanas stratēģiju, organizēto noziedzību un trauksmes cēļiem.

Attiecībā uz minētajām direktīvām publiskā iepirkuma jomā — to īstenošanas termiņš beidzās 2016. gada 18. aprīlī. Tomēr vairākas dalībvalstis šajā termiņā neieklāvēs un dažām dalībvalstīm vēl joprojām ir jāpaziņo par to, kādi valsts pasākumi tika veikti šo direktīvu pilnīgai īstenošanai. Transponēšanai ir liela nozīme arī krāpšanas apkarošanas kontekstā, jo ar jaunajiem noteikumiem tiek veicināta pārskatatbildība un tie palīdz apkarot korupciju arī tādējādi, ka tajos ir noteiktas augstākas pārredzamības prasības. Komisija turpina sniegt dalībvalstīm palīdzību šajā procesā, sagatavojot īstenošanas plānus, īpašas tīmekļa vietnes un vadlīnijas, kā arī nodrošinot iespēju apmainīties ar paraugpraksi ekspertu grupu sanāsmēs.

Turklāt Komisija daudzējādi atbalsta dalībvalstis un palīdz tām aizsargāt ES finanšu intereses un apkarot krāpšanu. Piemēram, *OLAF* jau 2012. gadā izveidoja sadarbības procedūru ar dalībvalstīm nolūkā veicināt debates, pieredzes apmaiņu, kā arī dalīšanos ar zinātību un paraugpraksi krāpšanas novēršanas jomā. Šī procedūra tiek organizēta *COCOLAF* Krāpšanas novēršanas grupas¹³ darbības ietvaros.

Mērķis ir katru gadu izvēlēties apspriežamo tēmu, veikt labākās prakses apmaiņu un izstrādāt praktiskus dokumentus, ko dalībvalstis un Komisija var izmantot kā administratīvus

⁸ Komisijas Deleģētās regulas (ES) 2015/1970, (ES) 2015/1971, (ES) 2015/1972 un (ES) 2015/1973; Komisijas Īstenošanas regulas (ES) 2015/1974, (ES) 2015/1975, (ES) 2015/1976 un (ES) 2015/1977 (OV L 293, 10.11.2015.).

⁹ Eiropas Parlamenta un Padomes Regula (ES) 2015/1525 (2015. gada 9. septembris), ar ko groza Padomes Regulu (EK) Nr. 515/97 par dalībvalstu pārvaldes iestāžu savstarpēju palīdzību un šo iestāžu un Komisijas sadarbību, lai nodrošinātu tiesību aktu muitas jomā un lauksaimniecības tiesību aktu pareizu piemērošanu.

¹⁰ Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva (ES) 2017/1371 (2017. gada 5. jūlijs) par cīņu pret krāpšanu, kas skar Savienības finanšu intereses, izmantojot krimināltiesības.

¹¹ Komisijas dienestu darba dokuments "LESD325. panta īstenošana dalībvalstīs 2016. gadā", pievienots dokumentam "Komisijas ziņojums Eiropas Parlamentam un Padomei: Eiropas Savienības finanšu interešu aizsardzība — cīņa pret krāpšanu, 2016. gada ziņojums".

¹² Krāpšanas apkarošanas cikla posmi ir šādi: krāpšanas novēršana; krāpšanas atklāšana; izmeklēšana un kriminālvajāšana; līdzekļu atgūšana un sankcijas.

¹³ Krāpšanas novēršanas koordinēšanas padomdevēja komiteja.

līdzekļus, norādījumus vai atbalstu, lai stiprinātu savus krāpšanas apkarošanas pasākumus/stratēģijas. Procedūru īsteno, organizējot darba grupas, kurās piedalās eksperti no dalībvalstīm, OLAF un attiecīgajiem Komisijas departamentiem. Pēc dažādām tēmām veltītu norādījumu izdošanas¹⁴ (piem., “Interesu konflikts” un “Krāpšanas apkarošanas valsts stratēģijas”) — 2017. gadā uzmanība tika veltīta tēmai “Krāpšana publiskā iepirkuma jomā”.

Šis dokuments ir jaunākais šīs sadarbības rezultāts. Šā gada darba grupas mērķis bija aplūkot jautājumu par krāpšanu publiskā iepirkuma jomā no samērā pragmatiska skatpunkta un tādējādi — apkopot piemērus, brīdinājuma zīmes, risinājumus un paraugpraksi. Brīdinājuma zīmes ir signāli, kas var norādīt uz iespējamu pārkāpumu vai krāpšanu. Tomēr brīdinājuma zīme nenozīmē, ka ir notikusi krāpšana; tā drīzāk norāda, ka konkrētai darbības jomai ir jāvelta papildu uzmanība, lai izslēgtu vai apstiprinātu iespējamu krāpšanu. Brīdinājuma zīmēm ir īpaša nozīme krāpšanas apkarošanas cikla kontekstā: tās ir saistītas gan ar pārkāpumu un krāpšanas novēršanu, gan atklāšanu. Brīdinājuma zīmes var kalpot krāpšanas identificēšanai, tāpēc tās ir daļa no atklāšanas procesa; no otras puses, tās var uzskatīt par signāliem, kas brīdina par to, ka ir jānovērš krāpšana. Šajā dokumentā brīdinājuma zīmes tika apkopotas ar mērķi novērst turpmākus pārkāpumus vai krāpšanu. Lasītāju uzmanībai tiek piedāvāti arī daudzi lietu piemēri un risinājumi, tostarp paraugprakse. Paraugprakses piemēriem ir īpaša pievienotā vērtība, jo tie ir konkrēti tādu pasākumu piemēri, kuru efektivitāte jau ir pierādījusies. Dalībvalstis var mācīties no citu valstu pieredzes un izstrādāt savus krāpšanas apkarošanas paņēmienus, balstoties uz esošo zinātību. Visi šajā dokumentā citētie paraugprakses piemēri ir ilustratīvi, tāpēc tas neizslēdz iespēju, ka citās dalībvalstīs tiek īstenota līdzīga prakse (piemēram, īstenojot ES tiesību aktus vai procedūras).

Šis dokuments ir strukturēts atbilstīgi iepirkuma procedūras posmiem: I nodaļa “Pirmskonkursa posms”, II nodaļa “Konkursa posms” un III nodaļa “Pēckonkursa posms”. Papildus IV nodaļā ir raksturoti horizontālie krāpšanas novēršanas instrumenti. Visbeidzot, pielikumā ir uzskaitīti atsauces dokumenti publiskā iepirkuma jomā un ir iekļauts glosārijs.

Šajā dokumentā apkopoto brīdinājuma zīmju un risinājumu uzskaitījums ir plašs, bet ne izsmelošs; tomēr tas atspoguļo to ekspertu centienus, kuri apņēmas iesaistīties 2017. gada darba grupā.

OLAF vēlas izteikt pateicību visiem šīs rokasgrāmatas sagatavošanā iesaistītajiem ekspertiem par to, ka viņi dalījās ar savām zināšanām un pieredzi, lai būtu iespējams izstrādāt šo praktisko ceļvedi, tādējādi palīdzot dalībvalstīm risināt jautājumus saistībā ar publisko iepirkumu.

¹⁴ “Viltotu dokumentu atklāšana strukturālo darbību jomā” (2013. gads), “Rokasgrāmata par revidentu lomu. Praktiski norādījumi vadošajām iestādēm” (2014. gads), “Interesu konfliktu atklāšana strukturālo darbību publiskā iepirkuma procedūrās. Praktiski norādījumi vadītājiem” (2013. gads), “Interesu konfliktu atklāšana lauksaimniecības nozarē. Praktiski norādījumi līdzekļu pārvaldītājiem” (2015. gads), “Pamatnostādnes attiecībā uz valsts stratēģijām krāpšanas apkarošanai saistībā ar Eiropas strukturālajiem un investīciju fondiem (ESIF)” (2014. gads), “Praktiski soļi krāpšanas apkarošanas valsts stratēģijas izstrādāšanai” (2015. gads), “Vispārīgās pamatnostādnes par krāpšanas apkarošanas valsts stratēģijām” (2016. gads).

Satura rādītājs

Ievads.....	3
I. Pirmskonkursa posms	8
1.1. Vajadzību novērtējums	8
1.1.1. Informācijas vākšana	9
1.1.2. Neatkarīgs eksperts.....	10
1.2. Iepirkuma procedūras plānošana	13
1.2.1. Atbildības dalīšana	13
1.2.2. Budžeta plānošana	13
1.3. Uzaicinājuma un specifikāciju saturs	14
1.3.1. Nepietiekama publicētā informācija	15
1.3.2. Atlases un piešķiršanas kritēriji	15
1.3.3. Prasību noteikšana	16
1.3.4. Termiņi un laikposms	16
1.3.5. Negodīgas specifikācijas	17
1.3.6. Konsultāciju pakalpojumi	17
1.4. Procedūras veida izvēle	18
1.4.1. Manipulācijas ar procedūru	19
1.4.2. Sarunu procedūra.....	20
1.4.3. Līguma slēgšanas tiesību piešķiršana vienam piegādātājam.....	20
1.4.4. Sadalīti iepirkumi.....	20
1.4.5. Piegāžu vai pakalpojumu nesaderīga grupēšana.....	21
II. Konkursa posms.....	23
2.1. Uzaicinājums iesniegt piedāvājumus.....	23
2.1.1. Konkursa informācijas nopludināšana	23
2.1.2. Manipulācijas ar konkursa specifikācijām	24
2.1.3. Konkurences trūkums.....	25
2.1.4. Slepena vienošanās	25
2.2. Novērtējums	40
2.2.1. Ievirzītas atlases process	40
2.2.2. Fiktīvi piedāvājumi	40
2.2.3. Pretrunīgi piedāvājumi	43
2.2.4. Manipulācijas ar piedāvājumiem	43
2.2.5. Neatļauta ietekme.....	43

2.3.	Piešķiršana	50
2.3.1.	Interesešu konflikts.....	50
2.3.2.	Viltoti dokumenti	52
III.	Pēckonkursa posms	55
3.1.	Līguma īstenošanas kvalitāte.....	55
3.2.	Kukuļa piedāvāšana	55
3.3.	Piesavināšanās	56
3.4.	Darbu nodošana apakšuzņēmējiem bez atļaujas saņemšanas	57
IV.	Horizontālie krāpšanas novēršanas instrumenti	59
4.1.	Pārredzamība.....	59
4.1.1.	E-iepirkums.....	59
4.1.2.	Informācijas par iepirkumu publicēšana	69
4.1.3.	Risku novērtēšanas rīki un IKT	70
4.2.	Ētika un godprātība	71
4.2.1.	Izpratnes veicināšana un apmācība.....	71
4.2.2.	Sabiedrības informēšana.....	72
4.2.3.	Trauksmes cēlēju rīks	73
4.3.	Valsts stratēģija publiskā iepirkuma jomā	75
Pielikumi	76
1.	pielikums. Atsauces dokumentu saraksts	77
2.	pielikums. Glosārijs	79

I. Pirmskonkursa posms

Pirmskonkursa posms ietver vajadzību identificēšanu, plānošanu un budžeta izstrādi, projekta sagatavošanu, arī prasību definēšanu un procedūras veida izvēli. Tādēļ tiek uzskatīts, ka pirmskonkursa posms ir ļoti svarīgs sekmīgai iepirkuma pārvaldībai, jo pareiza plānošana līdz minimumam samazina nepieciešamību grozīt līgumu.

Galvenās problēmas

Galvenie riski publiskā iepirkuma cikla pirmskonkursa posmā ir šādi:

- neatbilstošs vajadzību novērtējums;
- neatbilstoša plānošana un budžeta veidošana;
- neatļauta ārējā ietekme (ārējie dalībnieki, tostarp politiska iejaukšanās);
- nepietiekami vai neobjektīvi definētas prasības un specifikācijas;
- nepiemērota vai neparasta procedūras veida izvēle;
- nepietiekams vai nekoncekventi ievērots konkursa izstrādes grafiks;
- pārredzamības un publicitātes trūkums;
- objektivitātes un neitralitātes trūkums (līguma dokumentiem ir jābūt tādiem, lai neradītu priekšrocības konkrētiem pretendentiem).

1.1. Vajadzību novērtējums

Izplatīti krāpšanas/pārkāpumu veidi

- Mazsvarīgu piegāžu, preču vai pakalpojumu pieprasījums.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Neatbilstošs vai maldinošs pamatojums par piegādes / pakalpojuma nepieciešamību;
- ◆ līgums neatbilst paziņojumā minētajām sākotnējām prasībām, jo ietver piegādes un pakalpojumus, kas nebija paredzēti utt.

Risinājumi

Lai pienācīgi izvērtētu vajadzības un pirmskonkursa posmā izvairītos no riskiem saistībā ar godprātību, Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācija (ESAO) iesaka veikt šādus piesardzības pasākumus¹⁵:

- ✓ mazināt informācijas asimetriju starp privāto un publisko sektoru, lai izstrādātu uz vajadzībām balstītu stratēģiskās pārvaldības pieeju publiskā iepirkuma jomā: a) iegūt iespējami daudz informācijas par tirgu, precēm un pakalpojumiem, b) ja nepieciešams, organizēt plašākas apspriešanās ar privātā sektora pārstāvjiem gadījumos, kas varētu interesēt daudzus dalībniekus, tā nodrošinot, ka apmaiņa ar šo informāciju notiek atvērtā un strukturētā veidā, ievērojot ētikas normas, lai novērstu slepenas vienošanās;

¹⁵ ESAO Godprātības principi publiskā iepirkuma jomā, ESAO, 2009. gads.

- ✓ veicināt vajadzību izvērtēšanu, ņemot vērā šādus aspektus: a) nepieciešamība aizvietot vai stiprināt esošos resursus vai risināt jautājumus saistībā ar jaunu vajadzību, b) iekšējiem resursiem alternatīvu resursu neesamība vai esošo resursu stiprināšana, nodrošinot efektivitātes pieaugumu, c) ārējā iepirkuma svarīgās lomas atzīšana saistībā ar darījumdarbības attīstību un rezultātu uzlabošanu, d) reālā nepieciešamība pēc vēlamās jaudas un mēroga;
- ✓ izmantot no lēmumu pieņēmēja neatkarīgu apstiprināšanas sistēmu: a) ja iespējams, nodrošinot, ka lēmumus sākt procedūru pieņem vairākas personas, lai mazinātu slepenas vienošanās vai neatļautas ietekmēšanas risku, b) projektos, kur pastāv lielāks risks to izmaksu vai sarežģītības dēļ vai tāpēc, ka tie ir saistīti ar sensitīvu informāciju, lielāku nozīmi piešķirot neatkarīgiem vērtēšanas mehānismiem, c) apspriežoties ar ieinteresētajām personām un sabiedrību kopumā, ja tas ir pamatoti.

1.1.1. Informācijas vākšana

Līgumslēdzēju iestāžu rīcībā var nebūt ekspertu, kuriem ir padziļinātas zināšanas, lai šīs iestādes varētu patstāvīgi plānot, sagatavot un pārvaldīt iepirkuma procedūru. Uzņēmumi, meklējot informāciju, var minētās iestādes prettiesiski ietekmēt. Līgumslēdzējai iestādei ir jāizvērtē visi attiecīgie dati un jānodrošina, ka līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritēriji nedod neatļautu konkurences priekšrocību noteiktiem ekonomikas dalībniekiem vai nerada netaisnīgus šķēršļus konkurencei.

Direktīvas 2014/24/ES 18. pantā¹⁶ “Iepirkuma principi” noteikts, ka “līgumslēdzējas iestādes nodrošina vienlīdzīgu un nediskriminējošu attieksmi pret visiem ekonomikas dalībniekiem un rīkojas pārredzami un samērīgi”¹⁷. Tajā noteikts arī šādi: “Iepirkumu neizstrādā ar nolūku to izslēgt no šīs direktīvas darbības jomas vai mākslīgi sašaurināt konkurenci. Konkurenci uzskata par mākslīgi sašaurinātu, ja iepirkums ir izstrādāts ar nolūku radīt nepamatoti izdevīgākus vai mazāk izdevīgus apstākļus noteiktiem ekonomikas dalībniekiem.”

Informāciju par nozari vai attiecīgajām precēm un pakalpojumiem var iegūt divējādi: 1) parastajā veidā vai 2) veicot apspriešanās ar tirgus dalībniekiem.

1) Parastais veids nozīmē, ka informācija tiek vākta no pašu iepriekšējās pieredzes, no publiski pieejamiem avotiem, piemēram, statistikas datiem vai tirgus izpētes datiem. Šāda sagatavošanās ir jāveic pirms jebkuras iepirkuma procedūras uzsākšanas. Ekonomikas dalībnieki aktīvi nepiedalās plānošanā.

2) Līgumslēdzējas iestādes var lūgt palīdzību neatkarīgiem ekspertiem vai iestādēm, vai tirgus dalībniekiem, kā arī pieņemt šādu palīdzību. Dažos gadījumos, kad ar parasto plānošanas veidu nepietiek, iespējams, ir tieši jāsaazinās ar tirgus dalībniekiem. Taču šādā situācijā var būt grūti ievērot iepirkuma principus (piem., nodrošināt vienlīdzīgu un nediskriminējošu attieksmi pret ekonomikas dalībniekiem, rīkoties pārredzami un samērīgi).

¹⁶ Tas pats attiecas arī uz īpašajām nozarēm, kā noteikts Direktīvas 2014/25/ES 36. pantā.

¹⁷ Atsauce uz proporcionālītātes principu šajā direktīvā, salīdzinot ar Direktīvu 2004/18/EK un Līguma par Eiropas Savienību (LES) 5. panta 1. un 4. punktu, tika paplašināta attiecībā uz Savienības rīcību, savukārt Portugāles Administratīvā procesa kodeksa 7. pantu piemēro valsts iestāžu darbībām.

Tieša apspriešanās ar ekspertiem vai ekonomikas dalībniekiem var aizsākt interešu konfliktu, aizliegtu pretendentu vienošanos vai slepenu vienošanos starp potenciālajiem piegādātājiem.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Dažādas kvalitātes un lietderības pētījumi, kas var izrādīties pilnīgi nevajadzīgi vai lieki, ja par to pašu tēmu jau ir veikti citi pētījumi.
- ◆ Konsultācijas sniedz draugi vai ar lēmumu pieņēmēju saistītas struktūras.
- ◆ Pētījumi tiek pilnībā vai daļēji apmaksāti, taču netiek pabeigti.

Risinājumi

- ✓ Līgumslēdzējai iestādei ir jārikojas aplinkus, lai novērstu interešu konfliktus un aizliegtas pretendentu vienošanās¹⁸. Apspriešanos ar ekspertiem var veikt, nosakot ekskluzivitātes pienākumu (eksperts nedrīkst konsultēt piegādātājus).
- ✓ Līgumslēdzējai iestādei ir jāreģistrē visa saziņa ar ieinteresētajām personām, un tam ir jābūt lēmumu pieņemšanas pamatā pirmskonkursa posmā.
- ✓ Pienācīgas informācijas sniegšana par pirmskonkursa posmu var novērst konkurences izkropļojumu. Kā noteikts Direktīvas 2014/24/ES 40. pantā, būtiskas informācijas paziņošana pārējiem kandidātiem un pretendentiem, kas sniegta saistībā ar kandidāta vai pretendenta iesaistīšanos iepirkuma procedūras sagatavošanā vai kas izriet no šādas iesaistīšanās, ir pienācīgs profilakses pasākums.
- ✓ Ilgāka piedāvājumu iesniegšanas termiņa noteikšana var novērst iespējamās priekšrocības, ko ieguvis kandidāts, ar kuru notikušas sarunas iepriekšējās apspriešanās ar tirgus dalībniekiem ietvaros.

Paraugprakse

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Dažās dalībvalstīs, piemēram, Čehijas Republikā, līguma teksts ir jāpublicē. Līgumu reģistrs ir ērti izmantojams informācijas avots, īpaši tad, ja iestādēm rodas problēmas, piemēram, aprēķinot orientējošo iepirkuma summu. Līgumu reģistrs ļauj iepazīties ar citu līgumu datiem, kas līgumslēdzējai iestādei var būt ļoti noderīgi. Turklāt vērtību ietekmē dažādi faktori, piemēram, tas, vai palīdzības dienests strādā tikai darbdienās, vai arī nedēļas nogalēs, kāds ir licences līguma tvērums vai piegādes noteikumi. Arī šādi dati ir jāizvērtē kritiski. Ja līguma noteikumus vienkārši kopē, var rasties tās pašas kļūdas, kas netika pamanītas iepriekšējā līgumā.

1.1.2. Neatkarīgs eksperts

Līgumslēdzējas iestādes un publiskā iepirkuma komisijas rīcībā ne vienmēr ir eksperti, kuriem ir pietiekamas zināšanas specializētajās jomās, kurās ir jāgatavo kvalitatīvi konkursa

¹⁸ Sk. ESAO Vadlīnijas par aizliegtas pretendentu vienošanās apkarošanu publiskā iepirkuma jomā.

noteikumi vai tehniskās specifikācijas un/vai ir jāizvērtē pretendentu un kandidātu iesniegtie piedāvājumi. Šā iemesla dēļ ļoti bieži iepirkuma komisijas darbā tiek iesaistīti neatkarīgi eksperti. Tomēr neatkarīga eksperta dalība publiskā iepirkuma komisijā noteikti rada dažādus riskus, piemēram, saistībā ar: konkurences tiesību pārkāpšanu (piem., aizliegta vienošanās starp tirgus dalībniekiem); publiskā iepirkuma tiesību pārkāpumiem (galvenokārt — diskriminējošas prasības); interešu konfliktu vai cita veida krāpšanu.

PIEMĒRS

Aizdomas par interešu konfliktu / diskriminējošām prasībām

Valsts iestāde parakstīja līgumu ar ekspertiem publiskā iepirkuma jomā, lai iegūtu zinātību automobiļu iepirkuma konkursā. Pamatojoties uz līgumu, tehniskās specifikācijas izstrādāja eksperti, par kuru pakalpojumiem vienojās neatkarīga organizācija — Automobiļu asociācija. Tie paši eksperti izvērtēja arī iesniegtos piedāvājumus. Gandrīz visi Automobiļu asociācijas biedri strādā arī autotirgotāju uzņēmumos. Valdes loceklis, kurš tika nolīgts kā galvenais eksperts publiskā iepirkuma jomā, dažādos laikposmos ir guvis ienākumus no dažādiem autotirgotājiem.

Pēc apspriešanās ar Iepirkuma uzraudzības biroju un juristiem tika secināts, ka interešu konflikta pierādīšanai nav juridiska vai dokumentāra pamata. Tomēr varēja pierādīt, ka vienā no septiņiem tehnisko specifikāciju punktiem ir ietvertas diskriminējošas prasības, un pēc tam tika veikta finanšu korekcija.

PIEMĒRS

Interešu konflikts

Valsts iestāde noslēdza līgumu ar uzņēmumu par konsultāciju pakalpojumiem saistībā ar tehnisko specifikāciju sagatavošanu publiskajā iepirkumā IT jomā. Šie konsultāciju pakalpojumi attiecās uz jautājumiem, kas radās publiskā iepirkuma procesā, un uz iesniegto piedāvājumu vērtēšanu. Ar iepirkuma procedūras dokumentiem iepazinās septiņpadsmit potenciālie pretendenti, taču piedalījās tikai viens no tiem, visticamāk, tādēļ, ka iepirkuma procedūras dokumentos ietvertās prasības bija diskriminējošas. Uzvarēja uzņēmums, no kura konsultāciju uzņēmuma priekšsēdētājs bija guvis ienākumus iepriekšējos gados.

Pēc apspriešanās ar Iepirkuma uzraudzības biroju un juristiem tika secināts, ka ir pietiekams juridiskais un dokumentārais pamats interešu konflikta pierādīšanai. Tādēļ tika veikta finanšu korekcija.

PIEMĒRS

Interesu konflikts

Publiskais iepirkums IT jomā tika sadalīts. Revīzijas iestāde konstatēja, ka piedāvājumi netika izvērtēti atbilstīgi iepirkuma procedūras dokumentiem. Uzvarētājam pat nebija nepieciešamo sertifikātu, kuri bija tā konkurentam.

Iespējams, abi konkurenti jau iepriekš bija izlēmuši, kurš no tiem uzvarēs katrā konkrētajā iepirkuma sadaļā. Ļoti aizdomīgi bija tas, ka vienā sadaļā tie sagatavoja detalizētu IT risinājumu piedāvājumu, bet otrā iesniedza tikai formālu piedāvājumu. Šī lieta ilustrē gadījumu, kad ir aizdomas par krāpšanu, konkrētāk, par aizliegtu vienošanos, kas ir viens no smagākajiem konkurences tiesību pārkāpumiem. Vienošanās starp tirgus dalībniekiem, kuru mērķis vai sekas ir konkurences kavēšana, ierobežošana vai izkropļošana, ir aizliegtas.

Attiecībā uz nepareizo piedāvājumu vērtēšanu tika piemērota finanšu korekcija, un par aizdomām par mākslīgu konkurenci tika ziņots Konkurences padomei.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Pārlietu konkrētas prasības;
- ◆ ieinteresēto piegādātāju sūdzības vai jautājumi par iepirkuma dokumentiem, jo īpaši tehniskajām specifikācijām;
- ◆ zems konkurences līmenis;
- ◆ formāli pretendentu piedāvājumi;
- ◆ publiskā iepirkuma uzvarētājs ģeogrāfiski atrodas konkrētajā reģionā, kur notiek publiskais iepirkums;
- ◆ ekspertam nav interešu konflikta saskaņā ar tiesību aktiem, taču eksperts ir vai ir bijis kaut kā saistīts ar pretendentu vai vairākiem pretendentiem.

Risinājumi

- ✓ Lai konstatētu iespējamu pārkāpumu, uzraudzības iestāžu ekspertiem, kas pārbauda publiskā iepirkuma dokumentus, ir jābūt ļoti pieredzējušiem. Iepriekšminētie piemēri (, kur konkursa sagatavošanā bija iesaistīts neatkarīgs eksperts) atspoguļo pārkāpumus, ko ir grūti atklāt un jo īpaši — pierādīt. Tādēļ ir jāsadarbojas ar citām iestādēm (piem., tiesībsardzības iestādēm, Konkurences padomi un Iepirkumu uzraudzības biroju);
- ✓ informēt līgumslēdzējas iestādes (piem., semināros vai nosūtot oficiālas vēstules) par iespējamām finanšu korekcijām un par to, kāda ir viņu atbildība pārkāpumu konstatēšanas gadījumā;
- ✓ nepaļauties tikai uz neatkarības apliecinājumiem, bet izmantot arī datubāzes (piem., ARACHNE vai kādu līdzīgu valsts datubāzi), lai identificētu iespējamu interešu konfliktu;

- ✓ ir nepieciešams, lai visās struktūrās, kas iesaistītas ES līdzekļu pārvaldībā dalībvalstu līmenī, būtu vienota izpratne par to, kā valsts krimināltiesību akti aptver Konvencijas par Eiropas Kopienų finanšu interešu aizsardzību (Padomes 1995. gada 26. jūlija akts) 1. un 2. pantu.

1.2. Iepirkuma procedūras plānošana

1.2.1. Atbildības dalīšana

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Ievirzītas atlases process: fiktīva konkursa komisijas locekļu izvēle;
- ◆ kāds no komisijas locekļiem manipulē, ietekmējot komisijas darbu;
- ◆ vērtēšanas kritēriji atšķiras no paziņojumā aprakstītajiem;
- ◆ līgumslēdzējs nav iekļauts pirmsatlases sarakstā, kurā norādītas nepieciešamās kvalifikācijas;
- ◆ gandrīz neizskaidrojami tiek noraidīts lētākais piedāvājums.

1.2.2. Budžeta plānošana

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Līguma summas novērtēšana pārāk augstu vai pārāk zemu: tas rada pozitīvu iespaidu, ja līgums tiek izpildīts par summu, kas nepārsniedz budžetu, vai ja preces un pakalpojumus tirgū var iegūt par izdevīgu cenu, un tas paver ceļu turpmākiem līgumiem un ļauj viegli segt slēptas komisijas maksas;
- ◆ lēmumu pieņēmējam maksājamu slēptu komisijas maksu iekļaušana cenā.

Risinājumi

ESAO iesaka, plānojot iepirkuma procedūru, pievērst uzmanību šādiem aspektiem¹⁹:

- ✓ garantēt, ka publiskais iepirkums atbilst: a) līgumslēdzējas iestādes stratēģiskajām prioritātēm, b) vispārējai ieguldījumu politikai, kurai ir jābūt izstrādātai pirms iepirkuma procesa sākšanas;
- ✓ nodrošināt, ka katrā procesa stadijā noteiktie termiņi ir skaidri definēti un atbilstoši, pārlicinoties, ka: a) tos var konsekventi piemērot; b) nosakot tos, ir ņemtas vērā līguma izmaksas, sarežģītība un sensitivitāte;
- ✓ nodrošināt, ka tāmētais budžets ir reālistisks un tiek savlaicīgi apstiprināts: a) izmantojot reālistisku, uz pareizu metodiku balstītu tāmi, b) garantējot līdzekļu pieejamību, c) laicīgi apstiprinot nepieciešamo budžetu vai izdevumus, d) apsverot iespējamās termiņa izmaiņas, kas var ietekmēt līgumu;
- ✓ sagatavot ekonomisko pamatojumu lielapjoma projektiem, kas rada lielāku risku to izmaksu, sarežģītības vai sensitivitātes dēļ: a) pieaicinot ārējus tehniskos vai projektu ekspertus nolūkā veikt objektīvu izmaksu un ieguvumu analīzi, b) veicinot pamatotu projekta vadību, c) sagatavojot konkrētam projektam paredzētus iepirkuma plānus,

¹⁹ ESAO Godprātības principi publiskā iepirkuma jomā, ESAO, 2009. gads.

izvērtējot riska līmeni un izstrādājot plānus neparedzētiem gadījumiem, d) nodrošinot, ka lēmumu pieņemšanas kritēriji iepirkuma procedūras dokumentos ir definēti skaidri un objektīvi un ka pieņemtie lēmumi atbilst šiem kritērijiem;

- ✓ skaidri definēt un nodalīt atbildību: a) ieceļot vienu struktūru vai personu, kas ir atbildīga par projekta izstrādi un īstenošanu, b) definējot deleģēšanas līmeņus dažādiem procedūras posmiem, c) izvērtējot, kuras iesaistītās personas atrodas neaizsargātā stāvoklī un kuras darbības rada vislielāko risku procedūras laikā, d) plānojot uzraudzības darbības, kuras kritiskajos posmos veic augsta līmeņa vadītāji, un apsverot iespēju veikt papildu pārbaudes, balstoties uz iepirkuma izmaksām, sarežģītību un sensitivitāti;
- ✓ nodrošināt, ka katra iesaistītā persona apzinās sistēmas pārredzamības kritērijus un ir gatava tos piemērot: a) ieceļot vienu personu, kas atbild par publicitātes prasību ievērošanu, b) nodrošinot tiesību normu, tiesu vai administratīvo lēmumu, līgumu standartklauzulu vai procesuālo klauzulu un to grozījumu pietiekamu publicitāti, c) izmantojot elektronisko sakaru līdzekļus vai citus izplatītus un viegli pieejamus sakaru līdzekļus, d) nodrošinot, ka procedūrā pieņemtie lēmumi tiek pienācīgi reģistrēti, e) izmantojot ieguvumus, ko sniedz jaunās tehnoloģijas, kuras var automatiski apstrādāt un reģistrēt informāciju, novēršot cilvēka iejaukšanās risku;
- ✓ nodrošināt uzdevumu atdalīšanu: a) pārliecinoties, ka attiecībā uz apstiprināšanu tehniskie, finanšu, līgumiskie un ar projektu saistītie uzdevumi, ciktāl tas iespējams, ir atdalīti (piem., pasūtījuma uzdevumu vai līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas ieteikuma izdošana; preču un pakalpojumu pieņemšanas apstiprināšana), b) identificējot dažādas personas, kurām ir skaidri noteikta atbildība procedūras kritiskajos posmos, tostarp prasību identificēšanā, vērtēšanā, pārbaudes un maksājumu veikšanā, nodrošinot, ka tad, ja viena un tā pati persona atbild par vairākiem uzdevumiem, tiek veiktas papildu pārbaudes.

1.3. Uzaicinājuma un specifiskāciju saturs

Izplatīti krāpšanas/pārkāpumu veidi

- Līguma priekšmeta nepietiekama definēšana²⁰;
- izvēles un piešķiršanas kritēriji nav definēti skaidri un objektīvi vai nav iepriekš noteikti, kā arī izvēles un piešķiršanas kritēriju vai to svēruma nenorādīšana²¹;
- nelikumīgi vai diskriminējoši izvēles vai piešķiršanas kritēriji iepirkuma procedūras dokumentos²²;
- izvēles un piešķiršanas kritēriji, kas nav saistīti ar līguma priekšmetu vai ir nesamērīgi²³;

²⁰ Direktīva 2014/24/ES, 18. panta 1. punkts; Direktīva 2014/25/ES, 36. panta 1. punkts.

²¹ Direktīva 2014/24/ES — 35. pants, 51. panta 1. punkts, 56., 57., 58., 62., 63., 65., 66., 67. un 69. pants un V pielikums; Direktīva 2014/25/ES — 69., 71., 78., 79., 81., 82. un 84. pants un IX un XI pielikums.

²² Komisijas Lēmums C(2013)9527 un OLAF/ESADE pētījums.

²³ Direktīva 2014/24/ES, 58. panta 5. punkts; Direktīva 2014/25/ES, 78. panta 1. punkts.

- diskriminējošas tehniskās specifikācijas (piem., vienam uzņēmumam pielāgotas tehniskās specifikācijas)²⁴;
- tehniskās specifikācijas, kas ir pārāk nekonkrētas vai nav balstītas uz izpildes prasībām;
- piedāvājumu vai dalības lūgumu iesniegšanas termiņa neievērošana²⁵;
- nepietiekams laiks, kurā potenciālajiem dalībniekiem ir jāiegūst iepirkuma procedūras dokumenti²⁶;
- noteikumi ir nebūtiski vai nesaderīgi ar procedūras veidu.

1.3.1. Nepietiekama publicētā informācija

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Piedāvājumi netiek atvērti publiski;
- ◆ nepilnīga un neregulāra procedūru publiskošana;
- ◆ ierobežota publicitāte, piemēram, publicēšana vietējā, nevis valsts mēroga laikrakstā, kam sekotu lielāka pretendentu dalība;
- ◆ nepietiekama informācija par kontaktpunktiem, kur saņemt skaidrojumus, jautāt par konkursa noteikumiem utt.;
- ◆ nepietiekama informācija vai skaidrojumi, netiek ziņots par atbildēm, kas sniegtas citiem kandidātiem;
- ◆ nepietiekami skaidrojumi vai atbildes uz pieprasījumiem;
- ◆ amatpersonu veikta iespējamo piedāvājumu iesniedzēju iebiedēšana vai atturēšana ieinteresētības izteikšanas posmā;
- ◆ noteikumu un vērtēšanas kritēriju izmaiņas, kas netiek izsludinātas publiski un savlaicīgi: tādēļ potenciālie kandidāti netiek pienācīgi informēti;
- ◆ sūdzības par nekonkrētām, neskaidrām vai nepilnīgām specifikācijām;
- ◆ iepirkuma atcelšana bez acīmredzama iemesla.

1.3.2. Atlases un piešķiršanas kritēriji

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Negodīgi piedāvājumu vērtēšanas kritēriji, kas lielākajai daļai pretendentu neļauj būt sekmīgiem;
- ◆ viens no pretendentiem ir iesaistīts konkursa tehnisko specifikāciju izstrādē;
- ◆ iepirkuma apjoms ir netipiski liels, tādēļ prasībām atbilst tikai daži pretendenti;
- ◆ neparasti vai neizskaidrojami standarti;
- ◆ nozarē (piem., elektromehānisko ierīču nozarē) strādājoši stabili uzņēmumi, kas izrādījuši interesi, tiek noraidīti, neminot iemeslu;
- ◆ noraidījums mazsvarīgu iemeslu dēļ.

²⁴ Direktīva 2014/24/ES, 42. panta 2. punkts; Direktīva 2014/25/ES, 60. panta 2. punkts.

²⁵ Direktīva 2014/24/ES, 27., 31., 47. un 53. pants; Direktīva 2014/25/ES, 45., 49., 66. un 73. pants.

²⁶ Direktīva 2014/24/ES, 53. pants; Direktīva 2014/25/ES, 73. pants.

1.3.3. Prasību noteikšana

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Nekonkrēts vajadzīgo būvdarbu, preču vai pakalpojumu apraksts, kas pretendentiem apgrūtina piedāvājumu sagatavošanu; kandidāti šādā situācijā nevar noteikt, vai to interesēs ir piedalīties konkrētajā iepirkuma procedūrā;
- ◆ ļoti šaurs piegāžu vai pakalpojumu apraksts, lai stimulētu tādu pretendentu piedalīšanos, kas citos gadījumos nevarētu piedalīties, kā arī lai izslēgtu potenciālos kandidātus. Tas attiecas arī uz pārmērīgi plašiem aprakstiem;
- ◆ pretendentu kvalifikācijas prasības ir nepamatotas attiecīgā konkursa gadījumā (piem., prasība par vismaz 10 miljonu EUR gada ieņēmumiem konkursā, kura vērtība ir 50 000 EUR);
- ◆ nevajadzīgi posteņi noteikumos: piemēram, konkrētas priekšrocības nav nepieciešamas sekmīgai projekta īstenošanai un var vēlāk tikt izmantotas kā kukuļi amatpersonām (piem., uzraugiem piedāvāti transportlīdzekļi);
- ◆ konkrētu produktu svīturošana, kuriem budžetā paredzēta zema vērtība, piemēram, daži posteņi tiek piedāvāti par īpaši zemām cenām, kas nav noteiktas līguma prasībās;
- ◆ nekonsekventi noteikumi. Tas var radīt interešu konflikta situāciju, piemēram, ja līgumslēdzējs piedāvā ārvalstīs izglītot līgumslēdzēja iestādes personālu vai maksāt atlīdzību konsultantam vai uzraugam līgumslēdzēja iestādes vārdā;
- ◆ nevajadzīga pašu resursu vai ārpakalpojuma izmantošana (vai ārpakalpojuma izmantošana saskaņā ar iepriekš pastāvošiem standartiem), definējot produkta specifikācijas un gatavojot iepirkuma procedūras dokumentus;
- ◆ nevajadzīgs pakalpojumu iepirkums sarežģītu specifikāciju skaidrošanai tirgum;
- ◆ piesavināšanās iespēju radīšana vēlākā laikā, radot apstākļus, kas ir izdevīgi ar vienu un to pašu ekonomisko grupu saistītām struktūrām, iekļaujot specifikācijas nākotnē sniedzamiem pakalpojumiem, kas dod šīm struktūrām īpašas priekšrocības, vai nopludinot konfidenciālu informāciju;
- ◆ vienreizēju, nestandarta specifikāciju izmantošana;
- ◆ “apzinātas kļūdas” — kvantitatīvas vai kvalitatīvas;
- ◆ bezdarbība, tostarp attiecībā uz soda piemērošanu par nekvalitatīviem darbības rezultātiem;
- ◆ obligātas piegādātāja veiktas tehniskās apkalpošanas iekļaušana (ļoti izplatīts nosacījums IT līgumos);
- ◆ piegādājamā materiāla nesaderība ar esošajiem krājumiem, kas liek veikt korekcijas vai papildu pirkumus.

1.3.4. Termiņi un laikposms

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Piedāvājumu iesniegšanas termiņš ir ļoti īss;

- ◆ piegādes termiņi ir nepamatoti īsi, un tas ļauj tajos iekļauties tikai pretendentiem, kas ģeogrāfiski atrodas tuvu (piem., piegādes termiņš nosaka ārkārtīgi saspiestu grafiku, kas automātiski izslēdz visus pretendētus no ārvalstīm), izņemot, ja daži pretendenti iepriekš ir saņēmuši informāciju par konkursu;
- ◆ persona, kas ir atbildīga par dokumentu sagatavošanu, organizē procedūru tā, ka pirms konkursa procedūras sākšanas nepietiek laika rūpīgi izskatīt dokumentus.

1.3.5. Negodīgas specifikācijas

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Iepirkuma tehniskās specifikācijas ir neparastas vai nepamatotas: piemēram, tās ir pārāk detalizētas un šķietami apraksta uzvarējušā pretendenta produktus. Nav skaidrs, kādēļ līgumslēdzējai iestādei tās funkciju veikšanai ir nepieciešamas dažas no obligāti noteiktajām īpašībām;
- ◆ līgumslēdzējam noteiktās vispārējās prasības šķietami apraksta konkrētu līgumslēdzēju (piem., kas ir tā rīcībā vai kad un kur tas nepieciešams), taču nav acīmredzams, kāpēc tas ir būtiski līguma izpildei;
- ◆ tādas procedūras izvēle, kurā konkurence ir mazāka;
- ◆ tieša piešķiršana, pamatojoties uz nepārvaramas varas apstākļiem, lai gan šos notikumus būtu bijis iespējams novērst un/vai par kavēšanos ir atbildīga līgumslēdzēja iestāde;
- ◆ uzaicinājumam atsaucas tikai viens vai daži uzaicinātie dalībnieki;
- ◆ ir saņemtas sūdzības no citiem pretendentiem;
- ◆ specifikācijas, kas ir būtiski šaurākas vai plašākas nekā iepriekšējos uzaicinājumos;
- ◆ neparastas vai nepamatotas specifikācijas;
- ◆ vienam pretendētājam ir daudz konkurences cīņā iegūtu tiesību;
- ◆ cieša saikne starp vadītājiem un darbiniekiem attiecīgos līgumslēdzējas struktūras un ekonomikas dalībnieka amatos;
- ◆ norāde uz zīmolu, nevis uz vispārīgu apraksta pamata izstrādāta definīcija.

1.3.6. Konsultāciju pakalpojumi

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Parakstītu līgumu vai vienošanos neesamība, maksājumi tiek veikti par skaidri nenodalītiem rēķiniem;
- ◆ līgumi vai vienošanās, kuros neskaidri noteikti sniedzamie pakalpojumi un kuriem trūkst citu pavaddokumentu, kas pamatotu izdevumus (piem., detalizētu rēķinu, komandējumu atskaišu vai pētījumu);
- ◆ pretendenta vai apakšuzņēmēja apmaksāti pakalpojumi tiek izmantoti, lai neatļauti ietekmētu pieteikumu saturu, piedāvājumu vērtēšanu, pretendentu atlasīšanu, sarunas vai grozījumu izdarīšanu līgumā vai sūdzībā;
- ◆ pakalpojumi ir iepirkti vai sniegti, pārkāpjot likumu vai noteikumus, kas aizliedz nepareizu praksi, vai ir saistīti ar interešu konfliktu.

1.4. Procedūras veida izvēle

Izplatīti krāpšanas/pārkāpumu veidi

- Nepamatoti tiek izmantota sarunu procedūra bez iepriekšējas publicēšanas²⁷;
- tiek izraudzīta procedūra, par kuru ir panākta vienošanās, pat ja būtu iespējama atklāta procedūra;
- atklātas procedūras vietā ir izvēlēts cita veida iepirkums;
- nepamatota īpašā režīma izmantošana sociāliem un citiem specifiskiem pakalpojumiem²⁸;
- nepamatota tiešā piešķiršana vai piegāde, ko veic viens piegādātājs.

Kritisks aspekts saistībā ar tiešo piešķiršanu ir pārredzamības un izsekojamības trūkums, jo pirmskonkursa posmā nav nepieciešamas formālas procedūras. Jo īpaši esoša interešu konflikta gadījumā var būt grūti pamatot iepriekš pieņemtus lēmumus par līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, ja nav rīkots publisks uzaicinājums iesniegt priekšlikumus, piedāvājumus vai nav notikusi konkurētspējīgu priekšlikumu uzklauššana. Citiem vārdiem, ja nav dokumentu un ziņojumu, ir grūti izsekot tam, vai iepriekš piešķirtu līguma slēgšanas tiesību atlases kritēriji ir piemēroti objektīvi;

- procedūras nesaderība ar iepirkuma objektu;
- nesaderīga piegāžu vai pakalpojumu grupēšana (arī sadrumstalotībai pretēja darbība noved pie konkurences trūkuma);
- tiešas vienošanās noteikumu pārkāpums nepārvaramas varas dēļ;
- tiek iesniegti piedāvājumi, kas ir zem norādītā sliekšņa, — tas nozīmē, ka ir vairāki uzaicinājumi iesniegt priekšlikumus līgumiem, kuru budžets ir nedaudz zem paredzētā sliekšņa atklātajās procedūrās. Tas liecina, ka līgumu slēgšanas tiesības atkārtoti tiek piešķirtas par cenu, kas ir zemāka nekā atklātā procedūrā, savukārt šo piedāvājumu kopējais budžets liecinātu par atklātu procedūru, un tas būtiski ietekmētu konkurenci.

Projekta sadalīšana vairākās daļās vai kopējo projekta izmaksu novērtēšana par zemu, lai izvairītos no obligāta sarežģītāka iepirkumu procesa. Publiskā iepirkuma konkursa organizēšana var būt sarežģīts process, kas prasa daudz cilvēkresursu un laika, pat ja viss norit bez aizķeršanās. Ja daži pretendenti izvēlas vērsties tiesā par iepirkuma komisijas lēmumu, rezultāts tiks vēl vairāk novilcināts. Tādēļ līgumslēdzējai iestādei liekas vilinoši, cik bieži vien iespējams, izvairīties no sarežģītākiem procesiem un sadalīt darbus vai apzināti novērtēt projekta izmaksas par zemu tā, lai līguma summa nepārsniegtu publiskā iepirkuma sliekšni. Var uzskatīt, ka lielāka elastība, kas veicina ātrākas procedūras, un piedāvājumu specifikāciju pielāgojamība tiešās piešķiršanas procesā ir svarīgas priekšrocības gan no tās iestādes viedokļa, kas piešķir līguma slēgšanas tiesības, gan no pretendentu viedokļa.

²⁷ Direktīva 2014/24/ES, 32. pants. Ar Direktīvas 2004/18/EK 30. pantu ieviestais režīms tika grozīts, pašlaik spēkā esošajā direktīvā neiekļaujot izņēmuma gadījumus un tiesisko pamatu. Tika saglabāts režīms, kas ir līdzvērtīgs agrākā 31. panta sarunu procedūrai bez paziņojuma par līgumu iepriekšējas publicēšanas. Pārkāpumu apraksti tika saskaņoti ar Komisijas Lēmumā C(2013)9527 izmantotajiem aprakstiem, kā noteikts iepriekšējā direktīvā.

²⁸ Direktīva 2014/24/ES, 74. pants un XIV pielikums.

Tomēr šāda prakse ir ne vien pretrunā ar noteikumiem, bet arī var liegt dalību dažiem (īpaši starptautiskiem) pretendentiem, tādējādi radot diskrimināciju, kā arī, iespējams, izraisot to, ka samaksātās līgumcenas ir pārāk augstas. Turklāt piedāvājumi, kas ir zem sliekšņa, ir īpaši pakļauti riskam nonākt pretrunā ar ES tiesību aktos noteiktajām prasībām, kā arī krāpniecisku darbību riskam. Ņemot vērā to, ka sliekšni nesasniegušu piedāvājumu gadījumā piešķiršanas procedūru regulējums ir brīvāks, iespējams, tiks identificēta lielāka iespējamība, ka valsts un ES tiesības nonāks pretrunā, piemēram, attiecībā uz publicitātes un pārredzamības prasībām vai vienlīdzīgu attieksmi pret pretendentiem .

PIEMĒRS

Publiska iestāde noslēdza līgumu ar IT uzņēmumu par datorizētas informācijas sistēmas izveidi. Tā kā līguma summa bija nedaudz zemāka par publiskā iepirkuma sliekšni, konkursa procedūras netika ievērotas. Vēlāk tas pats uzņēmums piedāvāja uzstādīt papildu iespējas (sistēmas arhīvu) par papildu samaksu, kas vairākkārt pārsniedza sākotnējo līguma summu. Turklāt šajā gadījumā netika organizēts nekāds publiskā iepirkuma konkurss, jo uzstādītās datorizētās sistēmas tehniskās specifikācijas bija tādas, ka neviens cits uzņēmums šādu spēju nodrošināt nevarēja.

- Nesaderīga piegāžu vai pakalpojumu grupēšana: dažādu savstarpēji nesaistītu preču apvienošana. Mērķis ir samazināt konkurenci, jo tiek pieņemti tikai pilnīgi piedāvājumi katrai daļai. Parasti līguma slēgšanas tiesības piešķir vēlamajam pretendētājam par augstu cenu.

PIEMĒRS

Slimnīca rīkoja konkursu, lai iepirktu papildu augsti specializētas iekārtas kopā ar to uzstādīšanas pakalpojumu. Viena no prasībām bija, ka tām ir jābūt tāda paša zīmola iekārtām kā slimnīcā jau esošās iekārtas. Šā ierobežojuma dēļ piedāvājumu varēja iesniegt tikai viens pretendents. Turklāt konkrētais pretendents veica arī uzstādīšanai nepieciešamos būvdarbus.

1.4.1. Manipulācijas ar procedūru

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Manipulācijas ar procedūru, izmantojot subjektīvus kritērijus, lai izvēlētos finansiāli vislabvēlīgāko piedāvājumu, piemēram, nosakot pētījuma koordinātoru individuālās spējas, pakalpojumu sniedzēja reputāciju vai tā līdzšinējo darbību šajā jomā;

- ◆ manipulācijas ar procedūru notiek divreiz: pirmkārt, pēc uzaicinājuma iesniegt priekšlikumu netiek saņemti piedāvājumi, jo norādītās summas ir būtiski pazeminātas, un tas vēlāk noved pie sarunu procedūras uzsākšanas;
- ◆ ja starp pretendentiem ir augsta konkurence, vēlāk tiek paplašināta pētījuma joma, lai pavērtu iespējas piesavināties publiskos līdzekļus;
- ◆ slēptas komisijas maksas lēmumu pieņēmējam, izmantojot apakšuzņēmuma līgumus vai fiktīvus rēķinus.

1.4.2. Sarunu procedūra

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Sarunu procedūra seko nesekmīgam uzaicinājumam iesniegt piedāvājumus, tā radot nepārprotamu slepenas vienošanās risku;
- ◆ netiek ievērotas prasības, kas piemērojamas ļoti steidzamās situācijās, kuras izraisījuši neparedzēti notikumi;
- ◆ netiek ievērotas īpašās prasības drošības un aizsardzības līgumiem.

1.4.3. Līguma slēgšanas tiesību piešķiršana vienam piegādātājam

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Viena piegādātāja procedūras izmantošana izplatītai precei vai pakalpojumam;
- ◆ iepirkuma procesi, kas iepriekš bija konkurētspējīgi, tiek aizstāti ar procesiem bez konkurences;
- ◆ līguma slēgšanas tiesību piešķiršana piedāvājumiem, kas vairākkārt ir tieši virs vai zem konkursa sliekšņa;
- ◆ uzaicinājums nosūtīts tikai vienam dalībniekam;
- ◆ ar roku izdarīti piedāvāto cenu labojumi.

1.4.4. Sadalīti iepirkumi

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Līgumslēdzēja iestāde īsā laikā ir noslēgusi vairākus līgumus, kuru vērtība ir tieši zem publiskā iepirkuma sliekšņa, un to ietvaros veiktie būvdarbi un/vai piegādātās preces šķiet gandrīz identiskas satura un atrašanās vietas ziņā: piemēram, nepamatota darbu un materiālu iepirkuma sadalīšana tā, ka šie iepirkumi ir zem konkursa sliekšņa;
- ◆ to posteņu sadalīšana, kuri parasti tiek iepirkti kopā, lai līguma summa nepārsniegtu sliekšni;
- ◆ atkārtoti pirkumi vai vairāki pirkumi no vieniem un tiem pašiem dalībniekiem tieši zem konkursa sliekšņa: piemēram, vienādi vai līdzīgi līgumi ar vienu un to pašu līgumslēdzēju īsā laika posmā;
- ◆ nepamatota līgumu sadalīšana: piemēram, divi vai vairāki līgumi par līdzīgiem posteņiem īsā laika posmā (piem., vienā un tajā pašā gadā bez acīmredzama iemesla), kuros tiek izmantotas mazāk uz konkurenci vērstas procedūras;

- ◆ darbs sadalīts starp saistītiem ekonomikas dalībniekiem, lai nepārsniegtu atsevišķos gada apgrozījuma sliekšņus.

1.4.5. Piegāžu vai pakalpojumu nesaderīga grupēšana

- ◆ Viena vai vairāku kandidātu sūdzības par piegāžu, pakalpojumu utt. nesaderīgu grupēšanu vienā konkursā;
- ◆ parastajā konkursā piegādes ir nesaderīgas, taču ir noteikums, ka tad, ja piegādātājs nepiedāvā vienu piegāžu veidu, piedāvājums tiks uzskatīts par nepieņemamu un tiks noraidīts;
- ◆ sagrupētā konkursā būtiski samazinās pretendentu skaits;
- ◆ līgumslēdzēja iestāde nevar pamatot grupēšanu no izmaksu ietaupījuma un riska samazināšanas viedokļa.

Risinājumi

- ✓ Palīdzēt līgumslēdzējai iestādei izstrādāt optimālu iepirkuma stratēģiju, nodrošinot pienācīgu līdzsvaru starp pārvaldes efektivitāti un vienādu piekļuvi dalībniekiem:
 - a) garantējot, ka izvēlētais procedūras veids nodrošina pietiekamu konkurences līmeni un ka procedūra ir pietiekami atklāta, ņemot vērā iepirkuma līguma priekšmetu;
 - b) nosakot skaidrus noteikumus procedūras izvēlei, nodrošinot procesa konkurētspēju un sniedzot papildu norādījumus, lai palīdzētu personām, kas šos noteikumus piemēro praksē;
 - c) pārskatot un apstiprinot vispārējās iepirkuma stratēģijas, lai nodrošinātu, ka tās atbilst līguma summai un ar to saistītajam riskam.
- ✓ Profilakses pasākumi, kas noteikti, lai stiprinātu godprātību gadījumos, kad konkursa procedūra nav obligāta, piemēram:
 - a) skaidru un dokumentētu prasību izstrāde;
 - b) pamatojums, ja netiek izmantota konkursa procedūra, un šāda lēmuma atzīšana par atbilstošu;
 - c) lemttiesīgā personāla norādīšana un līmeņa noteikšana;
 - d) izlases veida pārbaužu plānošana attiecībā uz rezultātiem procedūrās, kas tika veiktas bez konkursa;
 - e) ieinteresēto personu iespējamā iesaiste nolūkā izvērtēt procesa godprātību, jo īpaši ārkārtas gadījumos, kad līguma summa ir liela;
 - f) atlases kritēriju un paredzamo līguma noteikumu publicēšana;
 - g) panāktā līguma publicēšana pēc tam, kad ir piešķirtas līguma slēgšanas tiesības.
- ✓ Ierobežotās vai izlases veida procedūrās godprātību var uzlabot, veicot konkrētus pasākumus, piemēram:
 - a) aplēšot maksimālo katrā procedūrā uzaicināmo potenciālo dalībnieku skaitu, reģistrējot iemeslu, ja minimālo skaitu izvērtēt izrādās neiespējami;
 - b) veicot pārbaudes, lai apstiprinātu iesniegtos piedāvājumus, un vaicājot par iemesliem, kādēļ nav notikusi atsaukšanās uz vēlākiem uzaicinājumiem, ar mērķi apturēt jebkādu iespējamu manipulāciju.
- ✓ Sarunu procedūrās godprātību var uzlabot, veicot konkrētus pasākumus, piemēram:
 - a) glabāt detalizētu informāciju par izvēlēto piegādātāju;
 - b) iekļaut nolīgto līguma noteikumus, norādot piegādātāja izvēli.
- ✓ Kvalifikācijas procedūrās, kas aptver vairākus pirkumus un kas nav pastāvīgi atvērtas pretendentiem (piem., pamatlīgumi), godprātības uzlabošanai var veikt šādus pasākumus:
 - a) publicēt ikgadēju kvalificēto piegādātāju sarakstu;
 - b) regulāri publicēt

uzaicinājumus iesniegt priekšlikumus, norādot kvalifikācijas kritērijus; c) nodrošināt, ka specifikācijas tiek izstrādātas iepriekš un tiek publicētas; d) publicēt saskaņā ar pamatlīgumiem piešķirtās līguma slēgšanas tiesības.

- ✓ Iepirkuma procedūras izveidošanas veida pārbaude.
- ✓ Līgumslēdzējas iestādes un līguma slēgšanas tiesības ieguvušā uzņēmuma personāla saistības pārbaude.

Paraugprakse

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Tiešas tiesību piešķiršanas procedūrā vairākas Austrijas valsts iestādes nosaka papildu obligātus noteikumus nolūkā uzlabot pārredzamību un salīdzināmību, kā arī stiprināt vienlīdzīgu attieksmi pret potenciālajiem pretendentiem. Pamatojoties uz Austrijas Federālo iepirkuma likumu, prasības tiešajai piešķiršanai Sociālo lietu ministrija ir noteikusi iekšējā apkārtrakstā ("Rundschreiben Nr. 8"). Papildus federālajos tiesību aktos noteiktajām prasībām šajā apkārtrakstā ir noteikts, ka tiešajiem piešķirumiem par summu, kas pārsniedz 3000 EUR un nenasniedz 100 000 EUR bez PVN, ir jāsaņem vismaz trīs saistoši piedāvājumi, tādējādi stiprinot juridiskās saistības publiskā iepirkuma procedūrās, ko veic ministrijas nodaļas.

II. Konkursa posms

Konkursa posmu veido šādas secīgas darbības: iepirkuma procedūras dokumentu sagatavošana; atlases/piešķiršanas kritēriju noteikšana, informācijas par konkursu vai uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus publicēšana; piedāvājumu atvēršana un izvērtēšana, visbeidzot — līguma parakstīšana un paziņošana par līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu.

Galvenās problēmas

Šajā sarežģītajā posmā cita starpā galvenās problēmas ir šādas:

- nevienlīdzīga piekļuve informācijai par konkursu, uzaicinot iesniegt piedāvājumus (piem., nav publiska paziņojuma par uzaicinājumu iesniegt priekšlikumus, vērtēšanas kritēriji netiek iepriekš paziņoti);
- konkurences trūkums;
- aizliegta pretendentu vienošanās (kuras rezultātā tiek noteiktas neatbilstošas cenas);
- fiktīvi piedāvājumi;
- interešu konflikta situācijas vai korupcija izvērtēšanas un apstiprināšanas procesā;
- nav iespējams piekļūt procedūras datiem (tas neizraudzītajiem pretendentiem apgrūtina iepirkuma lēmuma apstrīdēšanu).

2.1. Uzaicinājums iesniegt piedāvājumus

2.1.1. Konkursa informācijas nopludināšana

PIEMĒRS

Par līgumu slēgšanu, projekta izstrādi vai piedāvājumu vērtēšanu atbildīgie darbinieki izpauž pretendentam konfidenciālu informāciju par vēlamiem risinājumiem. Tas ļāva šim pretendentam formulēt tādu tehnisko piedāvājumu, par kuru tas saņēma augstāku vērtējumu.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Saņemtie piedāvājumi ir atšķirīgi mērķtiecīgas informācijas noplūdes rezultātā;
- ◆ dažiem posteņiem tiek piedāvātas nepamatoti zemas cenas;
- ◆ neilgi pēc līguma piešķiršanas procedūras tiek veiktas izmaiņas, lai svītrotu vai grozītu konkrētus posteņus;
- ◆ konkursa posteņi galīgajā līgumā ir atšķirīgi;
- ◆ pretendents ir cieši saistīts ar iepirkuma personālu vai ir piedalījies specifikāciju izstrādē;

- ◆ ir zināms, ka pastāv saikne starp iepirkuma organizētājiem un dažiem pretendentiem: piemēram, līgumslēdzējas iestādes darbinieki bieži tiek ar dažiem pretendentiem, un tas varētu radīt šaubas par viņu objektivitāti;
- ◆ līgumslēdzējas iestādes amatpersona ir iesaistīta iepirkuma procedūrā neatkarīgi no tā, kurā posmā tas notiek. Vienlaikus šai amatpersonai ir radnieks vai uzņēmējdarbības partneris, kas ir ieinteresētā persona vienā vai vairākos pretendentu uzņēmumos. Šai amatpersonai nav obligāti jābūt saistītai ar konkrēto konkursu; brīdinājuma zīme ir jau pati piekļuve informācijai;
- ◆ priekšrocība pretendentam: piemēram, līgumslēdzējas iestādes amatpersonas sniedz iekšēju informāciju tikai konkrētam(-iem) pretendentam(-iem);
- ◆ nepietiekamas pārbaudes procedūras laikā, piemēram, termiņu neievērošana;
- ◆ uzvarējušais piedāvājums ir tikai nedaudz lētāks par otru lētāko piedāvājumu;
- ◆ daži piedāvājumi tiek atvērti agrāk;
- ◆ tiek pieņemti novēloti iesniegumi;
- ◆ tiek izraudzīts pēdējais iesniegtais piedāvājums;
- ◆ tiek noraidīti visi piedāvājumi, un procedūra tiek sākota no jauna;
- ◆ piedāvājumu iesniegšanas laikposmā uzvarējušais pretendents ir privāti sazinājies ar attiecīgo līgumslēdzējas struktūras personālu, izmantojot e-pastu vai citus sakaru kanālus.

Risinājumi

- ✓ Līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas procedūras pārbaude;
- ✓ piedāvājumu cenu starpības pārbaude;
- ✓ piedāvājumu atvēršanas datuma pārbaude, kā arī pārbaude, vai visi piedāvājumus iesniegušie pretendenti ir ieradušies uz atvēršanu;
- ✓ pārbaude, vai piedāvājumi netika pieņemti pēc termiņa beigām;
- ✓ uzvarējušā pretendenta kapitāla daļu īpašnieku struktūras un par iepirkumiem atbildīgā personāla saistības pārbaude.

2.1.2. Manipulācijas ar konkursa specifikācijām

Lūgums iesniegt piedāvājumus vai priekšlikumus var ietvert specifikācijas, kas tika pielāgotas, lai atbilstu konkrēta pretendenta kvalifikācijai vai kompetencei. Šāda situācija bieži izveidojas saistībā ar līgumiem, kas noslēgti IT nozarē un citās tehniskās nozarēs. Ierobežojošas specifikācijas var tikt izmantotas, lai izslēgtu citus kvalificētus pretendentes vai pamatotu iepirkumus no viena pretendenta, izvairoties no cita veida konkurences.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Pretendentu sūdzības;
- ◆ pārbaužu neesamība un nepiemērotas konkursa procedūras;
- ◆ pazīmes, ka piedāvājumus pēc to iesniegšanas ir veiktas izmaiņas;
- ◆ konkursi atzīti par spēkā neesošiem kļūdu dēļ;

- ◆ pietiekami kvalificēta pretendenta diskvalifikācija apšaubāmu iemeslu dēļ.

Risinājumi

- ✓ To pretendentu pārbaude, kuri ir atsaukušies uz uzaicinājumiem iesniegt piedāvājumus;
- ✓ sekmīgā pretendenta produktu vai pakalpojumu un specifikāciju līdzības pārbaude;
- ✓ to aspektu pārbaude, par kuriem ziņojuši citi pretendenti;
- ✓ par līgumu slēgšanu atbildīgā personāla un pretendentu saistības pārbaude.

2.1.3. Konkurences trūkums

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Nepietiekama publicitāte;
- ◆ šķēršļu radīšana MVU dalībai;
- ◆ subjektīvu kritēriju ietveršana: piemēram, arhitektoniskais dizains vai vides standarti;
- ◆ neizpildāmu termiņu noteikšana, pamatojoties uz nepamatotu steidzamību;
- ◆ problēmas saistībā ar dokumentu iegūšanu: tas var radīt priekšrocību atsevišķiem dalībniekiem, sagatavojot piedāvājumus;
- ◆ informācijas izlases veida nopludināšana;
- ◆ slēgtās procedūrās — ierobežota izvēle no ekonomikas dalībnieku saraksta;
- ◆ slepenas vienošanās vairākās situācijās, piemēram, grupas vienošanās starp dalībniekiem, kas regulāri tiek aicināti iesniegt piedāvājumus, līgumu koplietošana, uzvarējušā piedāvājuma ārēja izvēle un kompensācija neizvēlētajiem dalībniekiem, kas sadārdzina līgumslēdzējas iestādes izmaksas;
- ◆ pretendents — ekonomikas dalībnieks — bez iemesla atsauc piedāvājumu: tas var liecināt, ka šis pretendents ir apzināti zaudējis konkursā;
- ◆ viens vai vairāki ekonomikas dalībnieki atkārtoti iesniedz nepilnīgus piedāvājumus, kas tiek noraidīti.

2.1.4. Slepena vienošanās

Viena no galvenajām problēmām kopējā iepirkuma procesā — īpaši pirmskonkursa un konkursa posmos — ir nepieciešamība novērst, atklāt un izbeigt slepenas vienošanās publiskajā iepirkumā.

Aizliegta pretendentu vienošanās (saukta arī par mahināciju ar cenu piedāvājumu) notiek, ja dažādi uzņēmumi slepeni vienojas manipulēt, lai ietekmētu solīšanas procesu tādējādi, lai ierobežotu vai izslēgtu savstarpēju konkurenci galvenokārt ar mērķi mākslīgi paaugstināt cenas vai pazemināt preču vai pakalpojumu kvalitāti līgumslēdzējām iestādēm, kas vēlas iegūt produktus vai pakalpojumus konkursa procesā.

Tā rezultātā norunas dalībnieki gūst papildu peļņu, kas tiek savstarpēji sadalīta atbilstīgi dažādām kompensācijas shēmām. No otras puses, līgumslēdzējas iestādes zaudē ieguvumus no konkurences starp pretendentiem: nepamatoti augstāka samaksa par precēm vai pakalpojumiem nozīmē tādu publisko līdzekļu zaudēšanu, kurus citādi varētu izmantot citviet.

Īstenojot slepenas vienošanās starp pretendentiem (vai potenciālajiem pretendentiem²⁹), ir divi galvenie mērķi, kas parasti pastāv vienlaikus:

- 1) vienoties par līguma cenu, kura slēgšanas tiesības piešķir (vienošanās par cenām), lai iepriekš noteiktu cenu vai cenu diapazonu, kas ir augstāks par cenu, kāda tiktu iegūta konkursa procesā.

Tā konkurenti vienojas par piedāvājamajām atlaidēm vai minimālo cenu, kuru ievēros visi pretendenti (proti, visi piedāvājumi būs augstāki par šo fiksēto minimālo cenu), tāpat tie var vienoties arī par kopīgu formulu, ko visi pretendenti piemēros, lai aprēķinātu dažādos piedāvājumos iekļaujamo cenu utt.

Pretendenti var vienoties arī par citiem elementiem, kas nav cena, piemēram, par produkta tehniskajām īpašībām, preču un pakalpojumu kvalitāti, līguma īstenošanas termiņiem utt.;

- 2) iepriekš vienoties, kurš konkurents uzvarēs attiecīgajā konkursā par līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu konkursa procesā.

Pārējie konkurenti, kas ir slepenās vienošanās dalībnieki un ir piekrituši apzināti neiegūt līguma slēgšanas tiesības, saņem kompensāciju no izraudzītā uzvarējušā pretendenta. Šādi visi pretendenti, kas slepeni vienojušies, savstarpēji sadalīs slepenās vienošanās rezultātā radušos papildu peļņu.

Šāda kompensācija var izpausties dažādi, piemēram:

- ✓ izraudzītais uzvarētājs ar citiem slepenu vienošanos noslēgušajiem pretendentiem noslēdz apakšuzņēmuma līgumu vai piegādes līgumu; vai
- ✓ izraudzītais uzvarētājs veic tiešu preču vai naudas izmaksu pārējiem slepenu vienošanos noslēgušajiem pretendentiem, ko parasti maskē kā likumīgus maksājumus, izmantojot fiktīvus rēķinus par neesošiem pakalpojumiem.

Tomēr ilgstošas aizliegtas pretendentu vienošanās var ietvert daudz izsmalcinātākus paņēmienus, kā mēnešu vai gadu gaitā sadalīt ienākumus, kas gūti aizliegtās pretendentu vienošanās rezultātā.

Slepena vai aizliegta pretendentu vienošanās var izpausties dažādās formās vai shēmās, tomēr izplatītākās no tām, kas var parādīties arī kopā, ir šādas:

a) aizsega piedāvājums

Aizsega piedāvājums (dēvēts arī par papildinošo, ēnu, simbolisko, labvēlības vai formālo piedāvājumu) ir piedāvājums, kuru iesniedz tikai ar mērķi radīt formālu iespaidu par konkurenci konkursa procesā, bet kuram nav mērķa iegūt līguma slēgšanas tiesības — respektīvi, ar mērķi apzināti neiegūt līgumu. Šādi piedāvājumi nav paredzēti līgumslēdzējas iestādes akcepta saņemšanai.

²⁹ Ir jāņem vērā, ka var būt slepena vienošanās starp pretendentu un potenciālo pretendentu, kurš faktiski neiesniedz piedāvājumu, kā arī visiem pretendentiem nav obligāti jāpiedalās slepenajā norunā, lai gan tā šādā gadījumā būtu efektīvāka.

Pēc tam, kad konkurenti ir vienojušies, kurš no tiem iegūs līguma slēgšanas tiesības, tie iesniedz piedāvājumus par apzināti augstākām cenām nekā izraudzītais uzvarētājs vai ar nosacījumiem, kas līgumslēdzējai iestādei ir noteikti nepieņemami, piemēram, piedāvājums ir augstāks par atļauto maksimālo cenu, kas noteikta iepirkuma procedūras dokumentos, vai ir acīmredzami nepilnīgs. Šāda prakse nodrošina, ka pircējs izvēlas izraudzītā uzvarētāja piedāvājumu, vienlaikus radot reālas konkurences iespaidu.

Aizsega piedāvājumus var iesniegt arī pastkastītes uzņēmumi vai saistīti uzņēmumi.

Aizsega piedāvājums ir visizplatītākā aizliegtas pretendentu vienošanās forma, kas ļauj izraudzītajam uzvarētājam noteikt cenu, kura ir augstāka par īstā konkurētspējīgā konkursā iegūto cenu;

b) atturēšanās no solīšanas

Šajā slepenas vienošanās shēmā viens vai vairāki uzņēmumi, kuru dalība citkārt būtu sagaidāma vai kuri ir iepriekš iesnieguši piedāvājumus, vienojas nesolīt vai atcelt iepriekš iesniegtu piedāvājumu, lai ļautu līguma slēgšanas tiesības iegūt izraudzītajam uzvarētājam.

Par to nesolītāji var no izraudzītā uzvarētāja iegūt apakšuzņēmuma līgumu, piegādes līgumu vai tiešu samaksu, lai kopīgi gūtu labumu no slepenās vienošanās.

Šāda shēma parasti tiek īstenota, kad konkursā, kurā konkurenti iepriekš ir panākuši slepeno vienošanos, vēlas iesaistīties jauns pretendents vai tāds pretendents, kurš nesadarbojas.

Ja jaunais pretendents vai pretendents, kurš nesadarbojas, iesniegtu konkurētspējīgu piedāvājumu, slepenās vienošanās rezultātā radītā cenu inflācija kļūtu acīmredzama, tādēļ, lai to novērstu, slepenās vienošanās dalībnieki nolemj atpirkties no jaunā uzņēmuma, lai tas nesolītu vai atsauktu iepriekš iesniegtu piedāvājumu.

Lai aizsargātu slepeno vienošanos, tās dalībnieki var atturēt uzņēmumus, kas nesadarbojas, arī ar citiem paņēmieniem, piemēram, pārliecinot piegādātājus un apakšuzņēmējus neslēgt līgumus ar šādiem uzņēmumiem;

c) piedāvājumu uzvarētāja rotācija

Atšķirībā no atturēšanās no solīšanas, piedāvājumu uzvarētāja rotācija notiek, ja slepeni vienojušies uzņēmumi turpina iesniegt piedāvājumus, bet vienojas uzvarēt (proti, iesniegt lētāko piedāvājumu) pamīšus ar mērķi ilgtermiņā katram dalībniekam nodrošināt tādu pašu līgumu vērtību vai naudas summas, kas atbilst katra vienošanās dalībnieka lielumam vai tirgus daļai.

Piedāvājumu uzvarētāja rotācija parasti tiek izmantota kopā ar papildinošiem piedāvājumiem, kurus katrā konkursā iesniedz noteiktie zaudējušie pretendenti.

Rotācija parasti notiek pēc iepriekš izstrādāta grafika: katrs slepeni vienojies pretendents tiek izvirzīts līguma slēgšanas tiesību iegūšanai noteiktā hronoloģiskā secībā, par kuru norunas dalībnieki iepriekš ir vienojušies (piem., A, B, C, A, B, C

utt.). Tas jo īpaši notiek tad, ja līgumi, kurus skar vienošanās par piedāvājumu uzvarētāja rotāciju, ir savstarpēji līdzīgi.

Tomēr rotācija var būt balstīta arī uz citiem elementiem, piemēram, līgumu vērtību, preces vai pakalpojuma veidu, konkursa termiņu, līguma īstenošanas laikposmu utt.

Tā kā piedāvājumu uzvarētāja rotācijas shēmās katrs pretendents iegūst tiesības slēgt noteiktu skaitu līgumu, papildu kompensācijas shēmas starp tiem var nebūt nepieciešamas;

d) tirgus sadale

Tirgus sadale vai tirgus dalījums ir pretendentu vienošanās nekonkurēt konkrētos ģeogrāfiskajos reģionos vai par konkrētām līgumslēdzējām iestādēm, savstarpēji sadalot tirgu.

Ar šādu mērķi uzņēmumi, kas slepeni vienojušies, katru līgumslēdzēju iestādi vai ģeogrāfisko reģionu piešķir citam pretendentam, lai uzņēmumi neiesniegtu piedāvājumus (vai iesniegtu tikai aizsega piedāvājumus) tiem atvēlētās līgumslēdzējas iestādes izsludinātajos vai ģeogrāfiskajā reģionā rīkotajos līgumu konkursos.

Lai mazinātu karteļa dalībnieku izmaksas un maksimāli palielinātu peļņu, tirgus dalīšanu parasti veic pēc tuvuma principa, lai katrs ģeogrāfiskais reģions vai līgumslēdzēja iestāde tiktu tam slepenās vienošanās uzņēmumam, kura ražotnes atrodas vistuvāk konkrētajam reģionam vai līgumslēdzējai iestādei. Šai nolūkā “vietējā tirgus” konkursos ir jāuzvar “vietējiem ražotājiem”.

Savstarpēji sadalot ģeogrāfiskos reģionus un līgumslēdzējas iestādes, slepeni vienojušies uzņēmumi parasti ņem vērā vēsturiskās tirgus daļas, lai saglabātu esošo situāciju un izvairītos no “cenu kara”, vai arī ņem vērā cits cita individuālās vēlmes.

PIEMĒRS

Slepena vienošanās publiskajā iepirkumā

2012. gadā tika atklāts Spānijas nozīmīgāko papīra aploksņu ražotāju kartelis. Šie uzņēmumi slepeni vienojās sadalīt to papīra aploksņu tirgu, kuras tika izmantotas Spānijas valsts un reģionālo parlamentu, kā arī Eiropas Parlamenta vēlēšanās.

Uzņēmumi, kas bija slepeni vienojušies, rīkoja regulāras sanāksmes, lai vienotos par katra līguma vai daļas uzvarētāju un uzvarējušā piedāvājuma cenu. Citi uzņēmumi, kas bija vienojušies, apņēmās iesniegt aizsega piedāvājumus.

Pēc tam izraudzītais uzvarētājs slepeni ar apakšuzņēmuma līgumu nodeva daļu līguma izpildes pārējiem karteļa dalībniekiem par iepriekš noteiktu cenu, lai katrs iesaistītais uzņēmums gūtu peļņu, kas laika gaitā saglabājās aptuveni nemainīga un atbilda uzņēmuma relatīvajam lielumam. Turklāt uzņēmumi, kas bija slepeni vienojušies, piekrita, ka tiem karteļa dalībniekiem, kas neievēros vienošanos, tiks piemērots "naudas sods" (25 % no līguma summas).

Kartelis bija darbojies no pirmajām Spānijas demokrātiskajām vēlēšanām (1977 gads) līdz izmeklēšanas uzsākšanai (2010. gads). To izdevās atklāt, pateicoties informācijai, kuru saskaņā ar jauno Spānijas konkurences tiesībās noteikto iecietības programmu iesniedza viens no karteļa locekļiem.

1994. gada Eiropas Parlamenta vēlēšanās vienā no konkursa daļām uzvarēja kartelī neietilpstošs uzņēmums, iesniedzot piedāvājumu, kas bija par 20 % zemāks nekā noteiktais uzvarējušais piedāvājums, taču tam nesejoja izmeklēšanas uzsākšana.

Pirmajās vēlēšanās pēc karteļa atklāšanas (2011. gada valsts parlamenta vēlēšanās) uzvarējušais piedāvājums bija par 40 % lētāks nekā maksimālā piedāvājamā cena, turpretī iepriekšējās vēlēšanās starpība nebija bijusi zemāka par 10 %).

Piemērā redzams, kā 1982. gada parlamenta vēlēšanu iepirkuma konkursā tika sadalītas pirmās piecas daļas.

LOT	Bidders	Bid price (pesetas)	
		Congress	Senate
1	A	929	849
	F	960	870
	G	965	973
2	B	929	849
	F	960	870
	G	965	873
3	C	929	849
	G	960	870
	A	929	849
4	D	929	849
	F	960	870
	G	965	873
5	E	929	849
	F	960	870
	G	965	873

LOT	Winning Bidder	Winning bid price (pesetas)	
		Congress	Senate
1	A	929	849
2	B	929	849
3	C	929	849
4	D	929	849
5	E	929	849

Dažas brīdinājuma zīmes:

- *katrs pretendents (A–E) uzvar vienā daļā;*
- *uzvarējušie pretendenti iesniedz piedāvājumus tikai par vienu daļu un uzvar;*
- *uzvarējušā piedāvājuma cena vienmēr ir viena un tāda pati;*
- *F un G vienmēr iesniedz piedāvājumus, bet nekad neuzvar.*

Šāda veida krāpšana attiecas uz situācijām, kad uz konkrētu projektu pretendē salīdzinoši maz pretendentu, kas ir savstarpēji pazīstami. Tiem var būt izdevīgi sadarboties, piemēram, uzvarējušais pretendents var daļu darba nodot zaudētājam kā apakšuzņēmējam. Uzņēmums var arī iesniegt vienu piedāvājumu tieši, citu — ar citā valstī reģistrēta meitasuzņēmuma starpniecību. Var būt arī gadījumi, kad ir tikai viens paties pretendents (vēlamais uzņēmums), jo citi pretendenti, visdrīzāk, nevarētu veikt darbu par konkurētspējīgu cenu (jo īpaši būvdarbu gadījumā) un ir iesnieguši piedāvājumus tikai tādēļ, lai būtu izpildīta

trīs piedāvājumu prasība. Šīs situācijas variants rodas tad, ja citu pretendentu piedāvājumos ir iekļauti īpaši noteikumi, kas nav pieņemami līgumslēdzējai iestādei un kas tādēļ liedz tos izraudzīties līguma slēgšanai.

PIEMĒRS

Vietējā pašvaldība organizēja konkursu par jauna ceļa izbūvi relatīvi nomaļā reģionā un piešķīra tiesības slēgt līgumu vienam no būvniecības uzņēmumiem. Vēlāk atklājās, ka uzvarētājs uz apakšuzņēmuma līguma pamata aptuveni pusi no būvdarbiem bija nodevis citam vietējam uzņēmumam, kas arī piedalījās konkursā un iesniedza otru labāko piedāvājumu. Līdz ar to bija pamats aizdomām, ka abi pretendenti ir vienojušies savstarpēji nekonkurēt, bet konkursa procedūrā rīkojās kopīgi.

Brīdinājuma zīmes

Manipulācijas ar piedāvājumiem vai aizliegtas pretendentu vienošanās var būt ļoti grūti atklāt, jo šādas vienošanās parasti noslēdz un īsteno slepeni — par norunāto shēmu zina tikai tās dalībnieki. Tomēr slepenu vienošanos stratēģiju rezultātā parasti rodas neparastas piedāvājumu vai cenu tendences, kas uzskatāmas par rādītājiem vai brīdinājuma zīmēm, ko amatpersonas, kuras darbojas iepirkuma jomā, var atklāt, izskatot iepirkuma procedūras dokumentus un analizējot senākus līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas gadījumus.

Tomēr ir ieteicams, lai šo rādītāju analīze tiktu veikta sistēmiski, salīdzinot tās pašas līgumslēdzējas iestādes vai dažādu iestāžu atšķirīgus konkursus ilgākā laikposmā. Šādi ir lielāka iespēja atklāt, ka pastāv slepena vienošanās. Tādēļ ir vēlams uzturēt centralizētu datubāzi, kurā būtu ietverta informācija par iepriekšējiem konkursiem un katras līgumslēdzējas iestādes organizētajiem konkursiem, jo tas palīdz vieglāk atklāt šādus rādītājus un brīdinājuma zīmes.

Šie neparastie modeļi nepierāda slepenu vienošanos; tie liecina, ka, lai noteiktu, vai pastāv slepena vienošanās, ir jāveic papildu izmeklēšana (to veic kompetentās iestādes, piem., attiecīgā konkurences iestāde).

Brīdinājuma zīmes piedāvājumu iesniegšanas un procesa gaitā

- ◆ Pretendentu skaits ir būtiski mazāks par vidējo rādītāju citos līdzīgos konkursos;
- ◆ regulārie piegādātāji neiesniedz piedāvājumus konkursā, kurā to dalība būtu sagaidāma, bet turpina iesniegt piedāvājumus līdzīgos konkursos;
- ◆ uzvarējušais pretendents bieži vien ir viens un tas pats uzņēmums, lai gan tirgus šķiet konkurētspējīgs;
- ◆ daži uzņēmumi negaidīti atsakās no piedāvājumu iesniegšanas konkrētā konkursā;
- ◆ daži uzņēmumi konsekventi atsakās iesniegt piedāvājumus konkursos, ko rīko noteiktas līgumslēdzējas iestādes vai kas notiek konkrētos ģeogrāfiskos apgabalos;
- ◆ uzvarējušais pretendents atsakās no līguma bez pamatota iemesla;

- ◆ ir uzņēmumi, kas nekad neiegūst tiesības slēgt līgumu, lai gan parasti iesniedz piedāvājumus noteiktas līgumslēdzējas iestādes konkursos;
- ◆ konkrēts uzņēmums reti iesniedz piedāvājumus, taču vienmēr uzvar gadījumos, kad piedāvājums tiek iesniegts;
- ◆ konkrēti pretendenti atkārtoti iegūst tiesības slēgt līgumus par līdzīgām precēm vai pakalpojumiem ar vienu konkrētu līgumslēdzēju iestādi, bet ne ar citām;
- ◆ konkrēti uzņēmumi iesniedz piedāvājumus, kas ir nepilnīgi vai kuros ir ietverti dati, kas šo piedāvājumu uzvaru padara mazvarbūtīgu vai neiespējamu (piem., neietverot informāciju par vienu vai vairākiem līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijiem);
- ◆ uzvarējušais pretendents atkārtoti ar apakšuzņēmuma līgumu nodod darbu neuzvarējušajiem pretendentiem vai uzņēmumiem, kas parasti iesniegtu paši savu piedāvājumu konkursā, bet konkrētajā gadījumā to nav darījuši;
- ◆ ir vērojama sistēma uzvarējušā pretendenta noteikšanai, lai katrs uzņēmums, kas parasti iesniedz piedāvājumu, iegūtu daļu no līgumiem; piemēram, tie viens otram seko cikliski vai katrs uzņēmums vienmēr iegūst tiesības slēgt līgumus par viena un tā paša veida produktu vai vienā un tajā pašā vērtību intervālā;
- ◆ uzņēmums iesniedz piedāvājumu, iekļaujot informāciju, kas būtiski atšķiras no informācijas, kuru šis uzņēmums iesniedz citu konkursu piedāvājumos: piemēram, attiecībā uz tāda paša produkta vai līdzīgu produktu cenu, līguma ilgumu, līdzīgiem produktiem piedāvāto kvalitāti utt.;
- ◆ vairāki uzņēmumi iesniedz piedāvājumus katrā ģeogrāfiskajā apgabalā, bet katrs no tiem uzvar tikai noteiktu dažādu ģeogrāfisko apgabalu konkursos. Ir vērojama konkursu ģeogrāfiska sadale starp pretendentiem;
- ◆ uzņēmumi, kas varētu iesniegt atsevišķus piedāvājumus, izlemj apvienoties un iesniegt kopīgu piedāvājumu;
- ◆ kad konkrēts uzņēmums iesniedz piedāvājumu, citi konkrēti uzņēmumi neiesniedz piedāvājumu bez pamatota iemesla, kas izskaidrotu šādu rīcību;
- ◆ konkrēti pretendenti vienmēr iesniedz vai nekad neiesniedz piedāvājumus, lai viens ar otru konkurētu;
- ◆ starp diviem vai vairākiem pretendentiem pastāv būtiska saikne, piemēram, kopīgi vai saistīti administratori, savstarpējas īpašumtiesības, vienāda juridiskā adrese, tie paši darbinieki, tie paši tālruņa numuri, radniecības saiknes;
- ◆ zaudējušie pretendenti ir pilnīgi nepazīstami vai neatgādina īstus uzņēmumus: proti, tie nav atrodamā internetā, tos nevar atrast datubāzēs vai uzņēmumu katalogos, tiem nav komerciālas pagātnes, ar tiem nevar sazināties, izmantojot piedāvājuma dokumentos norādīto tālruni vai adresi utt.;
- ◆ saikne starp dalībniekiem: dažos gadījumos to vadītāju vai akcionāru vidū ir vienas un tās pašas personas;
- ◆ var gadīties arī, ka pēc līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas līgumslēdzējs sadarbojas ar pretendentiem, kas atsauca savus piedāvājumus vai tika noraidīti;
- ◆ nozarē labi zināmu uzņēmumu nepiedalīšanās.

Brīdinājuma zīmes saistībā ar piedāvājuma dokumentiem

- ◆ Dažādi uzņēmumi iesniedz piedāvājuma dokumentus, kuros ir vienādas kļūdas, piemēram, aprēķinu vai pareizrakstības kļūdas (piem., viens un tas pats vārds uzrakstīts vienādi nepareizi dažādos piedāvājumos);
- ◆ dažādi uzņēmumi iesniedz piedāvājuma dokumentus, kuros ir līdzīgs vai vienāds rokraksts, formulējumi vai fonti, jo īpaši, ja tie ir neparasti;
- ◆ dažādu uzņēmumu piedāvājumi ir iesniegti no vienas un tās pašas e-pasta vai pasta adreses;
- ◆ dažādi uzņēmumi iesniedz piedāvājumus vienā un tajā pašā laikā vai ar vienādu pasta zīmogu;
- ◆ piedāvājumu dokumenti sarežģītos konkursos satur noapaļotus skaitļus;
- ◆ dažādu uzņēmumu piedāvājumos ir ietverts būtisks skaits identisku tāmju par konkrētu posteņu izmaksām;
- ◆ konkrētu uzņēmumu piedāvājumu dokumenti šķiet grozīti pirms to iesniegšanas līgumslēdzējai iestādei, piemēram, dažas dokumenta daļas ir izdzēstas vai fiziski sagrozītas. Ir pazīmes, ka šādi piedāvājumi ir grozīti pēdējā brīdī;
- ◆ konkrēta pretendenta iesniegto dokumentu datos pastāv būtiskas neatbilstības: piemēram, informācija vienā piedāvājuma dokumenta daļā neatbilst citās tā paša dokumenta daļās iekļautajai informācijai;
- ◆ dažādu uzņēmumu iesniegti piedāvājuma dokumenti ir mazāk detalizēti, nekā būtu nepieciešams vai sagaidāms, vai arī ir citas pazīmes, ka tie varētu nebūt īsti;
- ◆ uzņēmums pārāk bieži iesniedz nepabeigtus piedāvājumus vai arī divi vai vairāk uzņēmumi vienā konkursā iesniedz nepilnīgus piedāvājumus;
- ◆ divu vai vairāku elektronisko piedāvājumu dokumentu rekvizīti liecina, ka piedāvājumus ir izveidojis vai rediģējis viens no pretendentiem vai viena un tā pati persona;
- ◆ piedāvājumu līdzība ir neparasta: piedāvājumu cenas savstarpēji atšķiras nedaudz, un tas liecina, ka dalībnieki, iespējams, zināja cits par cita piedāvājumu;
- ◆ piedāvājumiem ir līdzīgas drukas kļūdas vai līdzīgs fonts un/vai pasta adreses informācija, tālruņa numurs utt.;
- ◆ piedāvātās cenas atšķiras par konkrētiem noapaļotiem procentiem, piemēram, 2 %, 3 %, 7 % utt.;
- ◆ vieni un tie paši ekonomikas dalībnieki pārmaiņus iesniedz piedāvājumus konkursa līgumslēdzēja statusā;
- ◆ vairāki kandidātu uzņēmumi izturas tā, it kā rīkotos konkurences apstākļos, bet tiem ir vienāda adrese vai to pārstāvju mobilo tālruņu numuri ir vienādi. Ekonomikas dalībnieka galvenā mītne atrodas privātā mājoklī vai neapdzīvotā, pamestā vai jaunuzceltā ēkā;
- ◆ pretendents nav atrodamams ne internetā, ne tālruņu katalogos utt.

Brīdinājuma zīmes saistībā ar cenu noteikšanu

- ◆ Uzvarējušā pretendenta piedāvātā cena ir būtiski zemāka par cenu, ko piedāvājuši pārējie pretendenti;
- ◆ uzvarējušais piedāvājums, salīdzinot ar izmaksu tāmi, ir ļoti dārgs;
- ◆ neuzvarējušo pretendentu piedāvātās cenas ir identiskas maksimālajai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajai cenai vai nedaudz zemākas par to;
- ◆ visu pretendentu piedāvātās cenas ir augstākas par maksimālo iepirkuma procedūras dokumentos noteikto cenu: tas var nozīmēt, ka uzņēmumi cenšas piespiest līgumslēdzēju iestādi paaugstināt maksimālo cenu;
- ◆ visu pretendentu piedāvātās cenas ir konsekventi augstas vai pārsniedz tirgus vai nozares vidējās vai publicētajos cenu sarakstos ietvertās cenas;
- ◆ visos piedāvājumos ir ļoti līdzīgas cenas tādos posteņos, kuros būtu sagaidāmas atšķirības: tas liecina, ka konkurenti, iespējams, sazinās un apmainās ar informāciju par piedāvājumiem;
- ◆ pretendentu piedāvāto cenu vai cenu diapazonu pēkšņa un neizskaidrojama paaugstināšanās, ko nevar izskaidrot ar izmaksu pieaugumu;
- ◆ kad jauns uzņēmums iesniedz piedāvājumu konkrētā konkursā, pretendenti, kas parasti piedalās, piedāvā būtiski zemākas cenas nekā iepriekšējos konkursos;
- ◆ dažādu pretendentu piedāvātās cenas atšķiras fiksētā apmērā, un tas var parādīties pat atsevišķu posteņu izmaksās: piemēram, viena pretendenta piedāvātās cenas vienmēr ir tieši par 5 % vai 10 % augstākas nekā citu pretendentu piedāvātās cenas;
- ◆ dažādi uzņēmumi savos piedāvājumu dokumentos ietver identiskas cenas par vienību, jo īpaši tad, ja šīs cenas ilgu laiku ir bijušas vienādas vai bijušas atšķirīgas ilgu laiku, bet tad pēkšņi kļuvušas vienādas;
- ◆ tikai viens pretendents pirms piedāvājuma iesniegšanas sazinās ar vairumtirgotājiem, lai saņemtu informāciju par cenām;
- ◆ konkrēti uzņēmumi bez objektīva pamata (piem., nemainoties resursu izmaksām) iesniedz piedāvājumus, kas ir daudz dārgāki par tiem, ko šie paši uzņēmumi ir iesnieguši tās pašas vai citas (publiskas vai privātas) līgumslēdzējas iestādes līdzīgos konkursos;
- ◆ negaidīti tiek atceltas paredzamas atlaides;
- ◆ uzņēmumi būtiski samazina vai pārtrauc piedāvāt noteiktas atlaides, kas parasti tika piedāvātas;
- ◆ pretendentu iesniegtās cenas pieaug ar regulāru un līdzīgu soli bez objektīva pamatojuma;
- ◆ uzņēmumi, kas atrodas noteiktā ģeogrāfiskajā apgabalā, šā apgabala līgumslēdzējām iestādēm piedāvā augstākas cenas nekā līgumslēdzējām iestādēm, kas atrodas tālu;
- ◆ vietējie un attālie uzņēmumi norāda līdzīgas transportēšanas izmaksas;
- ◆ piedāvātās cenas ir neparasti augstas: izsoles cenas ir augstākas par vidējām tirgus cenām;

- ◆ piedāvājumu cenas ir būtiski augstākas par tām, ko tas pats uzņēmums ir norādījis tirgus cenu sarakstā;
- ◆ noturīgi augstas vai pieaugošas vienu un to pašu ekonomikas dalībnieku piedāvājuma cenas;
- ◆ pretendenti iepriekšējos iepirkumos ir iesnieguši tādas cenas par posteņiem, kas bez acīmredzama iemesla būtiski pārsniedz vai nesasniedz pašreizējās cenas;
- ◆ uzvarētāja piedāvājums ir daudz dārgāks nekā izmaksu tāme vai nozares vidējais rādītājs;
- ◆ piedāvājumu cenas samazinās, kad izsoles procesā iesaistās jauns pretendents vai pretendents, kurš piedalās reti;
- ◆ uzņēmums iesniedz neparasti augstas piedāvājuma cenas;
- ◆ visu uzņēmumu piedāvājumu cenas ir ļoti līdzīgas;
- ◆ visos piedāvājumos ir gandrīz identiskas cenas par vienību;
- ◆ piedāvājumu cenas atšķiras par vienādu summu vai reizinātāju.

Brīdinājuma zīmes saistībā ar pretendentu paziņojumiem vai uzvedību

- ◆ Eksistē mutiskas vai rakstiskas norādes par vienošanos starp pretendentiem;
- ◆ pretendentam ir zināmi apstākļi, kurus līgumslēdzēja iestāde ir paziņojusi tikai citam pretendentam;
- ◆ pretendenti formāli pamato savas cenas, atsaucoties uz “nozares ieteicamo cenu”, “standarta tirgus cenu” vai “nozares cenrādi”;
- ◆ ir izskanējuši izteikumi, ka konkrēti uzņēmumi neveic pārdošanu konkrētā ģeogrāfiskajā teritorijā vai konkrētām līgumslēdzējām iestādēm;
- ◆ pretendentiem ir iepriekšējas zināšanas par konkurentu cenu noteikšanu vai piedāvājumiem, pirms šī informācija ir tikusi publicēta;
- ◆ pretendents neizrāda sevišķu interesi par kādu no tā piedāvājumiem vai pat norāda, ka piedāvājums ir bijis simbolisks;
- ◆ dažādi pretendenti konkrētu jautājumu, piemēram, cenu palielinājumu, pamatošanai izmanto vienādus paskaidrojumus un terminoloģiju;
- ◆ viens no pretendentiem lūdz iepirkuma procedūras dokumentus cita(-u) pretendenta(-u) vārdā;
- ◆ viens no pretendentiem iesniedz savu piedāvājumu un cita uzņēmuma piedāvājumu vienā un tajā pašā konkursā;
- ◆ pretendenti ir rīkojuši privātas sanāksmes pirms piedāvājumu iesniegšanas;
- ◆ uzvarējušais piedāvājums ir pārāk augsts, salīdzinot ar aplēstajām izmaksām, publicētajiem cenu sarakstiem, līdzīgiem darbiem vai pakalpojumiem, nozares vidējām cenām vai taisnīgām tirgus cenām;
- ◆ konsekventi augstas cenas visos konkursos;
- ◆ cenas samazinās, jaunam dalībniekam iesaistoties konkurences cīņā;
- ◆ uzvarējušo pretendentu rotācija;

- ◆ apakšuzņēmuma līgumu slēgšana ar ekonomikas dalībniekiem, kas konkursa procedūrā nav izraudzīti;
- ◆ neparastas tendences saistībā ar piedāvājumiem: precīza procentuāla starpība starp piedāvājumiem, uzvarējušais piedāvājums ir ļoti tuvu pieļaujamajam cenas sliekšnim, piedāvājums ir iesniegts precīzi par budžetā noteikto cenu, ļoti augsta vai ļoti zema cena, ļoti atšķirīgas cenas, apaļi skaitļi, nepilnīgs piedāvājums utt.;
- ◆ acīmredzama saikne starp konkurentiem (piem., adreses, darbinieki, tālruna numuri) vai kopīgi kontakti;
- ◆ piedāvājums ietver apakšuzņēmuma līgumu slēgšanu ar dalībniekiem, kas vienlaikus konkurē par pamatlīgumu;
- ◆ pietiekami kvalificēti dalībnieki neiesniedz piedāvājumus un kļūst par apakšuzņēmējiem;
- ◆ daži dalībnieki vienmēr sacenšas cits ar citu, citi — nekad;
- ◆ neizraudzītos pretendētus nevar atrast internetā vai uzņēmumu katalogos vai arī tiem nav fiziskas adreses;
- ◆ ir pierādījumi, ka ekonomikas dalībnieki apmainās ar informāciju par cenām, sadala ģeogrāfiskos apgabalus vai slēdz neformālas vienošanās;
- ◆ starp galvenajām identificētajām nozarēm ir, piemēram, ceļu asfaltēšana, būvniecība, bagarēšana, elektroiekārtu piegāde, jumtu klāšana un atkritumu apglabāšana;
- ◆ divi vai vairāki pretendenti var būt saistīti, ja starp uzvarējušajiem piedāvājumiem pastāv ģeogrāfiskā sadale: piemēram, viens uzņēmums parasti uzvar vienā reģionā, otrs — citā;
- ◆ daži uzņēmumi, kuru dalība konkursā būtu loģiski sagaidāma, neiesniedz piedāvājumu, tomēr turpina piedalīties citos līdzīgos konkursos;
- ◆ divi vai vairāki uzņēmumi iesniedz kopīgu piedāvājumu, lai gan varētu piedalīties atsevišķi;
- ◆ daži pretendenti regulāri piedalās konkursos, taču (gandrīz) nekad neuzvar;
- ◆ ir vērojams, ka starp vieniem un tiem pašiem pretendentiem uzvarētāji secīgi mainās;
- ◆ konkursa uzvarētājs neparaksta līgumu, bet tas vēlāk tiks nodots apakšuzņēmējam.

Risinājumi

- ✓ Izpētīt tirgu pirms konkursa procedūras izstrādes. Ievākt informāciju par produktiem, piegādātājiem un situāciju attiecīgajā tirgū, jo īpaši par potenciālo piegādātāju cenām un izmaksām: uzzināt, cik daudz piegādātāju varētu konkurēt par tiesību iegūšanu, kuriem piegādātājiem ir lielākās izredzes uzvarēt utt.
- ✓ Iekļaut informāciju par cenām citos ģeogrāfiskajos apgabalos vai par līdzīgiem izstrādājumiem.
- ✓ Ievākt informāciju par iepriekšējiem konkursiem un saņemt ziņas no citiem publiskā iepirkuma veicējiem (ja iespējams — arī privātajā sektorā), kas nesen iepirkuši līdzīgas preces vai pakalpojumus, lai labāk izprastu tirgu.

- ✓ Apsvērt, vai tirgum ir pazīmes, kas padara slepenu vienošanos iespējamāku. Slepenas vienošanās var pastāvēt gandrīz jebkurā nozarē vai tirgū, tomēr dažkārt slepenas vienošanās risks ir augstāks, jo konkrētam tirgum, nozarei vai produktam piemīt konkrētas īpašības.
- ✓ Slepenas vienošanās rādītājs vai brīdinājuma zīme var radīt lielāku trauksmi, ja tirgus vai nozares apstākļi jau ir labvēlīgi slepenas vienošanās noslēgšanai. Tādēļ iepirkuma procedūrās iesaistītajiem darbiniekiem uzmanīgāk ir jāvēro brīdinājuma zīmes, kas konstatētas riskantākos tirgos vai nozarēs. Konkrētāk:
 - slepenas vienošanās iespējamība ir augstāka, ja attiecīgajā tirgū ir maz pārdevēju salīdzinājumā ar piešķiramo līguma slēgšanas tiesību skaitu. Jo mazāk pārdevēju, jo tiem ir vieglāk apvienoties un vienoties par cenām, piedāvājumiem, klientiem vai teritorijām. Slepena vienošanās var notikt arī tad, ja uzņēmumu ir pietiekami daudz, bet tirgū dominē šaura lielu pārdevēju grupa;
 - slepenas vienošanās varbūtība pieaug, ja konkursa produktu nevar viegli aizstāt ar citiem līdzīgiem produktiem vai ja pastāv ierobežojošas specifiskācijas attiecībā uz iepirkto produktu. Jo vienkāršāks un standartizētāks produkts, jo pretendentiem ir vieglāk panākt vienošanos par kopēju cenu struktūru un šādu vienošanos saglabāt ilgtermiņā. Ir daudz grūtāk vienoties par citiem faktoriem, ko ietekmē konkurence, piemēram, dizainu, īpašībām, kvalitāti vai apkalpošanu;
 - slepenas vienošanās iespēja ir lielāka, ja pastāv būtiski šķēršļi ienākšanai tirgū, piemēram, augstas ienākšanas izmaksas, ierobežojoši tiesību akti;
 - slepenas vienošanās iespēja ir lielāka arī tad, ja tirgus ir relatīvi stabils, t. i., ir maz ticams, ka notiks ievērojama tehnoloģiju inovācija saistībā ar produktu vai būtiski mainīsies pieprasījums / patērētāju uzvedības tendences;
 - slepenas vienošanās iespēja ir lielāka, ja konkurenti savstarpēji ir labi pazīstami, pateicoties sociālajiem kontaktiem, dalībai uzņēmumu apvienībās, arodasociācijās, kā arī leģitīmu darbījumbā attiecību rezultātā, ja cilvēkresursi tiek pārkārtoti no viena uzņēmuma citam, vai ja starp tiem pastāv citas līgumiskas vai strukturālas attiecības.

Arodasociāciju vai citu profesionālu vai sociālu forumu esamība sniedz konkurentiem iespējas satikties un apspriesties personīgi.
- ✓ Definēt konkursa specifiskācijas attiecībā uz rezultātiem, kas tiek sagaidīti no produkta, nevis aprakstīt pašu produktu kā tādu. Tas var padarīt aizliegtas pretendentu vienošanās grūtāk īstenojamas, jo paver iespēju konkursā piedalīties tiem, kas piedāvā alternatīvus vai inovatīvus piegādes avotus vai produktu aizstājējus.
- ✓ Censties izvairīties no prognozējamām iepirkuma tendencēm, kas atvieglo aizliegtu pretendentu vienošanās shēmu izveidi: atkārtoti iepirkumi un nemainīgi apjomi var palielināt slepenas vienošanās iespējamību, jo konkurenti var labāk iepazīt citus pretendentes un konkursa īpatnības. Tādēļ ir svarīgi apgrūtināt iepirkuma

prognozējamību, mainot gan līgumu darbības jomu un apjomu (piem., apvienojot vai sadalot tos vai veicot iepirkumu kopā ar citām valsts iepirkuma struktūrām), gan konkursa kalendārus.

No otras puses, konkurences stimulē kopumā ir augstāks, ja līgums ir apjomīgs un konkursi nenotiek pārāk bieži.

- ✓ Tā kā aizliegtas pretendentu vienošanās varbūtība pieaug, ja ir tikai daži potenciālie pretendenti, ir ieteicams nodrošināt daudzu potenciālo pretendentu līdzdalību. Lai to panāktu:
 - konkursa prasībām ir jābūt skaidrām un viegli saprotamām, tādējādi veicinot vairāku uzņēmumu dalību;
 - ir jāizvērtē esoši, bet nevajadzīgi ierobežojumi konkurentiem, kas varētu izslēgt uzņēmumus, kuri citādi kvalificētos līguma īstenošanai, un ir jācenšas izvairīties no šādiem ierobežojumiem;
 - pēc iespējas ir jā saglabā zemas piedāvājuma izmaksas, ļaujot pienācīgi sagatavot piedāvājumu, iespēju robežās izmantojot elektronisko piedāvājumu sistēmu, izvairoties no nevajadzīgas informācijas pieprasīšanas, maksimāli ierobežojot pieteikuma formas un procesa grozīšanu, apvienojot konkursus nolūkā sadalīt piedāvājuma fiksētās izmaksas;
 - ir jāizvairās no diskriminējošas attieksmes vai preferenciāla režīma attiecībā pret noteikta veida piegādātājiem vai uzņēmumiem, kuru līgumiem tuvojas atjaunošanas termiņš, jo tas var atturēt citus piegādātājus iesniegt piedāvājumus;
 - lielu līgumu gadījumā ir jāapsver iespēja atļaut piedāvājumus par noteiktām līguma daļām, nevis tikai par visu līgumu kopumā, tā mudinot piedalīties mazos un vidējos uzņēmumos.
- ✓ Pieņemt pasākumus, kas novērš pretendentu minējumus par iespējamo konkurentu skaitu un identitāti. Cik vien iespējams, neatklāt pretendentu identitāti, lai karteļa dalībniekiem apgrūtinātu saziņu ar visiem pretendentiem.
- ✓ Apsvērt iespēju apvienot dažādu līgumslēdzēju iestāžu līgumus vienā konkursā, lai izvairītos no tā, ka uzņēmumi sadala tirgu, jo īpaši tad, ja līgumiem ir viens priekšmets, līdzīgas īpašības un relatīvi maza aplēstā vērtība un ja iepirkumi notiek bieži.

Tomēr līgumu apvienošana var atturēt mazos un vidējos uzņēmumus no dalības iepirkumā. Palielinot konkursa apjomu, šāda apvienošana ir jāapsver, neskarot iespēju atļaut iesniegt piedāvājumus par konkrētām daļām līguma ietvaros.

Ja līgumslēdzēja iestāde izlemj sadalīt līgumu vairākās daļās:

- daļu skaits nedrīkst būt tāds pats kā aplēstais pretendentu skaits;
- daļu lielums nedrīkst atspoguļot piegādātāju tirgus struktūru: simetriskiem uzņēmumiem ir grūtāk panākt sļepenu vienošanos, ja daļu izmēri ir dažādi (t. i., daļas ir asimetriskas). Tomēr, ja attiecīgajā tirgū ir viens liels un viens

- mazs uzņēmums, lielas un mazas daļas izveide var veicināt slepenu vienošanos;
 - daļas nedrīkst būt pārāk lielas, jo tas var apgrūtināt konkurenci maziem uzņēmumiem, tādējādi samazinot potenciālo pretendentu skaitu;
 - daļu lielums un uzbūve periodiski ir jāmaina, lai pretendentiem būtu grūtāk savstarpēji sadalīt daļas.
- ✓ Apgrūtināt pretendentu savstarpējo saziņu. Konkrēti:
- izvairīties no tā, ka pretendentiem tiek radītas iespējas savstarpēji sazināties (piem., pirmsizsoles klātienēs sanāksmēs vai apmeklējumos uz vietas);
 - izmantot elektroniskās solīšanas procedūras, kas neļauj konkurentiem citam citu satikt;
 - noteikt pretendentiem pienākumu atklāt visus gadījumus, kad ir notikusi saziņa ar konkurentiem;
 - noteikt, ka pretendentiem, ja vien tas ir iespējams, ir jāparaksta apliecinājums vai garantija, ka to piedāvājums ir izstrādāts patstāvīgi un ka nav notikusi saziņa ar konkurentiem par cenu, piedāvājumu iesniegšanu vai piedāvājuma nosacījumiem, tostarp preču un pakalpojumu kvalitāti un kvantitāti, un ka par šiem jautājumiem ar konkurentiem nav noslēgts līgums, vienošanās vai noruna;
 - gadījumos, kad likumā ir noteikta iespēja rīkot sanāksmes ar uzņēmumiem pirms konkursa procedūras, šādām sanāksmēm ir jānotiek ar katru uzņēmumu atsevišķi, nekad — ar tiem visiem kopā;
 - ja pirms konkursa procedūras ir nepieciešamas sanāksmes, mazināt slepenas vienošanās risku, atgādinot klātesošajiem par pretendentu vienošanās aizliegumu un sankcijām par šādu rīcību. Šis atgādinājums ir jāiekļauj arī iepirkuma procedūras dokumentos;
 - pārvaldīt riskus, kas saistīti ar nozares konsultantu izmantošanu konkursa procedūras rīkošanā, jo viņi var būt darba attiecībās ar pretendentiem. Nodrošināt, ka visi neatkarīgie konsultanti ir parakstījuši konfidencialitātes līgumus un uz tiem attiecas pienākums ziņot par jebkādu neatbilstošu konkurentu rīcību;
 - lai nodrošinātu piedāvājumu konfidencialitāti, tos nedrīkst iesniegt personīgi un līgumslēdzējas iestādes iekšienē to pārvaldībai ir jānotiek, izmantojot kodus;
 - ja piedāvājumi vai cenas šķiet nelogiskas, tas ir jāapspriež ar katru pretendentu atsevišķi, nevis kopīgi ar visiem pretendentiem.
- ✓ Publicējot konkursa rezultātus, rūpīgi ir jāapsver, kāda informācija ir publicējama: jāizvairās no konkurencei sensitīvas informācijas izpaušanas, jo tā var atvieglot aizliegtas pretendentu vienošanās shēmu veidošanu.

- ✓ Uzlabot darbinieku zināšanas un izpratni par aizliegtas pretendentu vienošanās shēmām, izmantojot īpašas mācību programmas.
- ✓ Atvieglot uzņēmumiem un to darbiniekiem līgumslēdzējas iestādes informēšanu par slepenas vienošanās praksi, ar ko tie saskārušies. Ja ziņošanai par aizliegtu pretendentu vienošanos ir izveidots trauksmes cēlēju mehānisms, iekļaut to iepirkuma procedūras dokumentos.
- ✓ Izveidot skaidru iekšējo procedūru, kas nosaka līgumslēdzējas iestādes darbiniekiem pienākumu ziņot par jebkādam aizdomām par slepenas vienošanās praksi.
- ✓ Pretendentu savstarpējās saistības pārbaude.
- ✓ Iesniegto piedāvājumu vērtības pārbaude, salīdzinot ar izmaksu tāmi.
- ✓ Izvērtēt iepriekšējās procedūras, kurās piedalījušies konkrētie pretendenti, piemēram, lai uzzinātu, vai uzvarējušais pretendents iepriekš ar apakšuzņēmuma līgumu nav nodevis darbus citam pretendentam, kas atsaucis piedāvājumu, kā arī to, vai tas nav bijis piegādātājs.
- ✓ Uzzināt patiesos piedāvājumu atsaukšanas iemeslus.

2.2. Novērtējums

2.2.1. Ievirzītas atlases process

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Fiktīva konkursa komisijas locekļu izvēle;
- ◆ kāds no komisijas locekļiem manipulē, ietekmējot komisijas darbu;
- ◆ vērtēšanas kritēriji atšķiras no paziņojumā aprakstītajiem;
- ◆ līgumslēdzējs nav iekļauts pirmsatlases sarakstā, kurā norādītas nepieciešamās kvalifikācijas;
- ◆ gandrīz neizskaidrojami tiek noraidīts lētākais piedāvājums.

2.2.2. Fiktīvi piedāvājumi

Lai gan šis krāpšanas veids publiskā iepirkuma jomā nav īpaši izplatīts, šādi gadījumi jau ir bijuši. No otras puses, tas ir salīdzinoši izplatīts krāpšanas veids ESI fondu projektos, kur ES finansējuma saņēmējs ir privāts uzņēmējs. ES finansētos projektos saņēmējam parasti ir pašam jāfinansē daļa no projekta izmaksām. Tas stimulē saņēmēju pārlieku sadārdzināt paziņotās projekta izmaksas, lai ES finansējums segtu 100 % no faktiskajām izmaksām vai pat vairāk. Lai gan šiem uzņēmumiem šādos gadījumos bieži vien nav pienākuma ievērot publiskā iepirkuma regulējumu, tiem, lai varētu pretendēt uz ES finansējumu par saņemtajām precēm vai pakalpojumiem, tik un tā ir jāpieņem vismaz trīs piedāvājumi no dažādiem piegādātājiem. Tomēr iesniegtie piedāvājumi nav "īsti". Piedāvājuma dokumentos norādītās cenas ir sadārdzinātas, un/vai piegādāto preču daudzums vai veikto būvdarbu apjoms ir pārlieku palielināts. Dažos gadījumos pat ir iespējams pierādīt, ka trīs pretendenti ir kaut kādā veidā saistīti savstarpēji un/vai ar līgumslēdzēju iestādi.

Līdzīga veida krāpšana notiek, ja ir tikai viens “īsts” pretendents un pārējie piedāvājumi ir viltoti: tie ir iesniegti vai nu esošu uzņēmumu vārdā bez to ziņas, vai arī citi pretendenti nemaz neeksistē.

PIEMĒRS

Labuma guvējs pieteicās ES finansējuma saņemšanai, lai iepirktu noteiktas ražošanas iekārtas, un savā pieteikumā iesniedza trīs piedāvājumus, kas saņemti no iekārtu piegādātājiem. Tomēr, analizējot piedāvājumu dokumentus, eksperti atklāja slēptas pazīmes, kas liecināja, ka piedāvājumu Nr. 2 un piedāvājumu Nr. 3 ir izstrādājusi viena un tā pati persona. Turklāt, aplūkojot 1. un 2. pretendenta mājaslapas, atklājās, ka tos abus pārstāv viena un tā pati persona (norādīts vienāds tālruna numurs). Trešais pretendents bija reģistrēts citā ES valstī, un par to bija pieejams maz informācijas, taču izdevās atklāt, ka 3. un 1. pretendentam ir kopīgs valdes loceklis. Tāpēc pastāvēja aizdomas, ka vismaz viena persona ir saistīta ar visiem trim pretendentiem un tādēļ piedāvājumi nav neatkarīgi.

PIEMĒRS

Iepirkuma laikā tika atklāts, ka daži no iesniegtajiem piedāvājumiem ir viltoti: tie bija iesniegti esošu uzņēmumu vārdā bez to ziņas. Krāpšana tika atklāta, jo dokumenti saturēja raksturīgas gramatiskās kļūdas. Cits šīs krāpšanas paveids bija gadījums, kad piedāvājumi bija īsti, bet novecojuši. ES finansējuma saņēmējs sagrozīja piedāvājumu datumus, lai panāktu to atbilstību.

PIEMĒRS

Vēl citā gadījumā piedāvājumi bija īsti, bet ES finansējuma saņēmēji dažos no tiem sagrozīja summas, lai piešķirtu līguma slēgšanas tiesības vēlamajam pretendentam. Tas tika atklāts, jo piedāvājumos norādītās cenas bija neparasti augstas.

PIEMĒRS

Visbeidzot, bija gadījumi, kad vieni un tie paši trīs pretendenti bija uzaicināti iesniegt piedāvājumus lielākajā daļā projektu vienā un tajā pašā pieteikumu kārtā, lai gan to piedāvātie pakalpojumi nebija unikāli. Lai gan konkrētajā gadījumā nebija iespējams pierādīt krāpšanas faktu, šaubas saglabājās.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Lielākā daļa piedāvājumos norādīto cenu par relatīvi izplatītu (standartizētu) precī vai pakalpojumu ir neparasti augstas, salīdzinot ar līdzīgiem līgumiem ar citiem partneriem;
- ◆ viena un tā pati persona, e-pasta adrese vai tālruņa numurs ir norādīts vairāku pretendentu kontaktinformācijā;
- ◆ saistītie līgumslēdzējas iestādes izstrādātie dokumenti un daži no piedāvājumiem ir izdrukāti, izmantojot vienu un to pašu printeri;
- ◆ viena un tā pati persona šķietami ir izstrādājusi vairāku vai pat visu šķietami nesaistīto pretendentu piedāvājuma dokumentus. Ja tas nav skaidri norādīts, šo informāciju reizēm var izlasīt piedāvājumu failu metadatos;
- ◆ vairāki pretendenti ir iesūtījuši savus piedāvājuma dokumentus no vienas un tās pašas e-pasta adreses;
- ◆ dažiem vai visiem pretendentiem nozīmīgos amatos ir viena un tā pati persona, piemēram, kā esošais vai bijušais valdes loceklis, īpašnieks vai citādi saistīta persona;
- ◆ vieni un tie paši trīs pretendenti, kas nav lieli uzņēmumi, iesniedz piedāvājumus daudziem projektiem;
- ◆ persona, kas ieņem nozīmīgu amatu kādā no pretendentiem, ir nozīmīgā amatā arī vienā vai vairākos labuma guvējos;
- ◆ viena un tā pati persona iesniedz projektu īstenošanas ziņojumus par vairākiem projektiem, bet tai nevienā no tiem šķietami nav oficiālas lomas;
- ◆ daži vai visi pretendenti iepriekš nav darbojušies nozarē, kurā tie tagad iesniedz piedāvājumus;
- ◆ pavadvēstulē nav norādīts pretendenta uzņēmuma logotips;
- ◆ daži pretendenti bez loģiska izskaidrojuma atsauc savus piedāvājumus iepirkuma procesā vai tad, kad tiem ir jāsāk atbildēt uz detalizētiem jautājumiem;
- ◆ daudzos gadījumos zemāko piedāvājumu iesniedz viens un tas pats uzņēmums;
- ◆ dažiem pretendentiem, neskaitot valdes locekli, ir maz darbinieku vai to nav vispār;
- ◆ visi vai daži pretendenti atrodas vienā un tajā pašā birojā, jo īpaši tad, ja tos visus pārstāv viena un tā pati persona.

2.2.3. Pretrunīgi piedāvājumi

Šajā krāpšanas paveidā par līguma slēgšanas procedūru atbildīgie darbinieki sniedz vēlamajam pretendents konfidenciālu informāciju, kas nav pieejama citiem pretendentiem, piemēram, ka viena vai vairākas līgumā iesniegt piedāvājumus minētās darbības līguma ietvaros netiks veiktas. Šāda informācija ļauj privileģētajam uzņēmumam iesniegt piedāvājumu par cenu, kas ir daudz zemāka nekā kāda cita pretendenta piedāvātā cena, tā piedāvājot ļoti zemu cenu par darbību, kas netiks iekļauta galīgajā līgumā. Pamatlīgumu gadījumos šis aspekts ir jāanalizē kopsakarā ar turpmākajiem līgumiem.

Risinājumi

- ✓ Tādu piedāvājumu identificēšana par konkrētu darbību veikšanu, kas šķiet nepamatoti zemi;
- ✓ pārbaude par prasību grozīšanu vai svītrosānu pēc līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas;
- ✓ pārbaude par pretendenta un par iepirkumu atbildīgā vai specifikāciju izstrādē iesaistītā personāla saistību.

2.2.4. Manipulācijas ar piedāvājumiem

PIEMĒRS

Procedūrā, kurā pretendenti tiek aicināti iesniegt piedāvājumus, atbildīgie darbinieki manipulē ar piedāvājumiem pēc to iesniegšanas ar mērķi izvēlēties vēlamu līgumslēdzēju, t. i., piedāvājums tiek grozīts.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ “Pielāgoti darījumi”; dažos piedāvājumos trūkst datu vai lappušu;
- ◆ dažos piedāvājumos ir lappuses, kurās teksta fonts ir atšķirīgs;
- ◆ ne visas paredzētās lapas ir parakstījuši konkursa komisijas locekļi;
- ◆ protokolu sākotnēji nav parakstījuši klātesošie locekļi.

Risinājumi

- ✓ To aspektu pārbaude, par kuriem ziņojuši citi pretendenti;
- ✓ piedāvājuma grozījumu identificēšana;
- ✓ citu pretendentu diskvalificēšanas vai konkursa atcelšanas pamatā esošo iemeslu pārbaude.

2.2.5. Neatļauta ietekme

Neatļauta ietekmēšana no malas ir pamats izslēgšanai no dalības procedūrā saskaņā ar Direktīvas 2014/24/ES 57. panta d), e), f) un i) punktu un tiek piemērota speciālām nozarēm

ar īpašām iezīmēm, pamatojoties uz Direktīvas 2014/25/ES 80. pantā doto atsauci. Neatļauta ietekme var izpausties dažādi:

- ekonomikas dalībnieka iepriekšēja iesaistīšanās iepirkuma procedūras sagatavošanā;
- ekonomikas dalībnieka mēģinājumi neatļauti ietekmēt lēmumu pieņemšanas procesu, piemēram, iegūt konfidenciālu informāciju, kas varētu tam sniegt neatļautas priekšrocības, vai sniegt nepatiesu informāciju, kas var būtiski ietekmēt lēmumus par izslēgšanu, atlasī vai līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanu;
- interešu konflikts, ko nav iespējams efektīvi novērst ar citiem mazāk ierobežojošiem pasākumiem;
- vienošanās ar citiem ekonomikas dalībniekiem nolūkā kropļot konkurenci;
- uzaicinājuma iesniegt priekšlikumus nepublicēšana;
- nepietiekams pamatojums, kādēļ nav publicēts līguma paziņojums, uz ko attiecas Direktīva 2009/81/EK;
- piedāvājumu vai dalības līgumu iesniegšanas termiņa pagarinājumu nepublicēšana;
- būvdarbu, pakalpojumu vai piegādes līgumu mākslīga sadalīšana daļās;
- tirgošanās ar ietekmi;
- kukuļošana.

1) Tirgošanās ar ietekmi

Tirgošanās ar ietekmi saistībā ar publiskā iepirkuma līgumiem notiek bieži, kad kāds pretendents saņem labvēlīgu attieksmi, kaut arī tam nav izredžu uzvarēt, vai kad līgumslēdzēja iestāde noslēdz nepamatotus līgumus ar vienu piegādes avotu, parasti par pārmērīgi augstām cenām.

PIEMĒRS

Augsta amatpersona lūdz, lai līgumslēdzējas iestādes vadītājs noslēdz līgumu par būvdarbu veikšanu vai piegādes/pakalpojumu līgumu. Līgumslēdzējas iestādes iekšējos dokumentos redzams, ka piegādes līguma slēgšanas iemesls bija nodrošināt efektīvu rezultātu pārvaldību iestādē. Tomēr līgumslēdzējai iestādei reāli nevajadzēja slēgt šādus līgumus. Vienīgais iepirkuma mērķis bija ar augsto amatpersonu cieši saistītu uzņēmumu interešu nodrošināšana.

Risinājumi

- ✓ Uzvarējušā pretendenta īpašumtiesību struktūras identificēšana;
- ✓ dokumentu pieprasīšana, lai pārliecinātos par labuma guvēja patiesajām vajadzībām;
- ✓ līgumslēdzēja kontu pārbaude, lai konstatētu par būvdarbu veikšanu, preču piegādi vai pakalpojumu veikšanu saņemto naudas summu faktisko saņēmēju.

2) *Kukuļi un nelikumīgi maksājumi*

Kukuļi un nelikumīgi maksājumi ir vērtīgu priekšmetu nodošana vai pieņemšana ar mērķi ietekmēt oficiāla dokumenta izstrādi vai tāda lēmuma pieņemšanu, kam ir komerciāls raksturs. Kukuļa piedāvāšanā vērtīgie priekšmeti var nebūt tieši nauda, bet var ietvert arī dāvanas, aizdevumus (atmaksātus vai nē), kredītkaršu lietošanu, maksājumus, kas pārsniedz iepirkumu, privileģētas nomas maksas, slepenu dalību līgumslēdzējā uzņēmumā utt.

PIEMĒRS

Pretendents piedāvāja kukuli piedāvājumu vērtēšanā iesaistītajiem ierēdņiem, lai nodrošinātu augstāku rezultātu un netieši pasludinātu konkrētu piedāvājumu par uzvarējušu.

PIEMĒRS

Valsts sektora darbinieks pieņem kukuli, lai finansētu noteiktas organizācijas, plānojot un veicot tiešas līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanas procedūru. Piemēram, apvienība ieguva ekskluzīvas tiesības organizēt kādu pasākumu, lai gan šādi reklāmas pasākumi neietilpst tās darbības jomā. Kopš iepirkuma plānošanas līgumslēdzēja iestāde ir izvēlējusies izmantot sarunu procedūru bez paziņojuma par līgumu iepriekšējas publicēšanas un ir piešķīrusi konkrētajai apvienībai ekskluzīvas tiesības sniegt pasākuma reklāmas pakalpojumus. Pēc tam attiecīgā apvienība noslēdz apakšuzņēmuma līgumu ar komercuzņēmumu par reklāmas pakalpojumu sniegšanu apvienības organizētajos pasākumos. Pēc tam, kad uzņēmums bija saņēmis samaksu par sniegtajiem pakalpojumiem, daļa no šīs naudas tika pārskaitīta uz apvienības kontu par fiktīvu pakalpojumu sniegšanu. Valsts sektora darbinieks par to, ka sekmīgi bija veicis finanšu inženieriju ar apvienības starpniecību, tika atalgots ar ceļojumiem uz eksotiskām valstīm.

Brīdinājuma zīmes

Neatļautas ietekmes mēģinājumi

- ◆ Cieša saikne starp vadītājiem un darbiniekiem attiecīgos līgumslēdzējas struktūras un ekonomikas dalībnieka amatos;
- ◆ neizskaidrojami vai pēkšņi ienākumi, ko guvuši vadītāji un darbinieki attiecīgos līgumslēdzējas struktūras un ekonomikas dalībnieka amatos;
- ◆ ekonomikas dalībniekam tirgū ir slēptu komisijas maksu maksātāja reputācija;
- ◆ līgumi bieži tiek grozīti, lai palielinātu līguma vērtību;

- ◆ līgumslēdzējas struktūras vadītāji vai darbinieki atsakās pieņemt paaugstinājumu amatā ārpus iepirkuma jomas;
- ◆ netiek ziņots par interešu konfliktu.

Risinājumi

- ✓ Organizācijas īpašumtiesību struktūras pārbaude;
- ✓ organizācijas darbības mērķa pārbaude;
- ✓ līgumslēdzējas iestādes un attiecīgās organizācijas saistības pārbaude;
- ✓ ekskluzivitāti apliecinošu dokumentu pārbaude;
- ✓ attiecīgās organizācijas saņemto naudas līdzekļu pārskaitījuma izsekošana;
- ✓ notikušās vērtēšanas veida pārbaude;
- ✓ kritēriju identificēšana, ja piešķirts nepamatots vērtējums;
- ✓ vērtēšanas komisijas locekļu iesniegto mantas deklarāciju pārbaude;
- ✓ vērtēšanas komisijas locekļu kontu pārbaude.

3) *Neziņošana par interešu konfliktu*

PIEMĒRS

Vērtēšanas komisijas loceklis ir viena pretendenta darbinieks un nav norādījis šo faktu līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanas procedūrā.

Risinājumi

- ✓ Vērtēšanas komisijas locekļu radniecības saikņu pārbaude;
- ✓ vērtēšanas komisijas locekļu darba vietu pārbaude;
- ✓ pretendentu kapitāla daļu īpašnieku un vērtēšanas komisijas locekļu saistības pārbaude;
- ✓ vērtēšanas komisijas locekļa interešu identificēšana, piemēram, draudzība vai citas attiecības ar konkrētu pretendentu, saņemtās būtiskās priekšrocības.

4) *Interese konfliktis*

Neraugoties uz profilakses pasākumu izveidi, ir jāpatur prātā vairāki konkrēti svarīgi aspekti. Viens svarīgs aspekts ir interešu konflikta jautājums, kas publiskā sektora līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanas procesos ir teju nenovēršama parādība.

Pirms līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas tipisks interešu konflikts iestājas tad, ja līgumslēdzējas iestādes nodarbināta amatpersona saņem “dāvanu” no pretendenta vai ir kā citādi saistīta ar konkrētu pretendentu. Piemēram, amatpersonai var būt atklātas vai slēptas ekonomiskās intereses kādā no pretendentu uzņēmumiem vai vienkārši labas attiecības ar pretendenta uzņēmuma vadošajiem darbiniekiem. Jebkurā gadījumā šī amatpersona ir

ieinteresēta radīt labvēlīgus apstākļus kādam no pretendentiem. Tas var izpausties dažādi, piemēram:

- iepirkuma vienībām noteiktie tehniskie kritēriji tiek koriģēti par labu konkrētiem pretendentiem, dažos gadījumos kāds no pretendentiem var pat būt iesaistīts to izstrādē;

- noteiktie piegādes termiņi var būt pārlietu īsi citās valstīs vai reģionos esošiem pretendentiem;

- pretendentiem noteiktās kvalifikācijas prasības var nepamatoti izslēgt konkrētus pretendētus saskaņā ar formāliem kritērijiem, piemēram, prasīto pieredzi (gados), iepriekš īstenoto līgumu apjomu, darbinieku skaitu, bilances apmēriem vai iepriekšējā gada ieņēmumiem utt.;

- līgumslēdzēja iestāde var arī nopludināt informāciju konkrētiem pretendentiem, lai tiem būtu vairāk laika sagatavot piedāvājumus;

- pēc uzvarētāja noteikšanas sākotnējās prasības var tikt samazinātas, salīdzinot ar sākotnējām specifikācijām;

- apzināts uzraudzības trūkums, proti, faktiskā kvalitāte var būt zemāka un/vai var tikt samazināts preču vai pakalpojumu daudzums, salīdzinot ar līgumā noteikto.

Ir arī gadījumi, kad ES finansējuma saņēmēji ir privāti uzņēmumi, kuriem ir jāiesniedz trīs piedāvājumi par precēm vai pakalpojumiem, kurus tiem vajadzētu saņemt. Lai gan uzvarētājs formāli nav saistīts ar labuma guvēju, tam vēlāk ar apakšuzņēmuma līgumu tiek uzdots piegādāt preces vai sniegt pakalpojumus, un tas faktiski nozīmē, ka labuma guvējs ir arī faktiskais preču piegādātājs vai pakalpojumu sniedzējs.

PIEMĒRS

Vides inspekcijas amatpersonai piederēja uzņēmums, kas importēja noteikta veida kuģus. Vienlaikus šī persona bija iesaistīta kuģu iepirkuma procedūras sagatavošanā. Tai nepārprotami bija stimulēts iepirkuma procesā radīt savam uzņēmumam labvēlīgus apstākļus. Tā kā amatpersonai bija jāslēpj sava ieinteresētība solīšanas procesa iznākumā, tā neiesniedza piedāvājumu pati, bet gan sava drauga uzņēmuma vārdā. Vēlāk, izmantojot fiktīvus rēķinus, nauda tika pārskaitīta no drauga uzņēmuma minētās amatpersonas uzņēmumam.

Tā kā šī amatpersona bija iesaistīta konkursa tehnisko specifikāciju izstrādē, tā varēja tās uzrakstīt tādā veidā, kas ļauj uzvarēt tās uzņēmumam. Persona par uzvaru bija tik pārliecināta, ka jau bija pasūtījusi kuģus pirms konkursa izsludināšanas. Tādēļ tehniskajās specifikācijās tika iekļauti ļoti īsi piegādes termiņi, kurus nevarēja izpildīt neviens cits. Tehniskajās specifikācijās pat tika iekļautas konkrētam zīmolam raksturīgas īpašības. Šis uzņēmums faktiski bija vienīgais valstī, kuram bija konkrētā zīmola kuģu importa atļauja.

PIEMĒRS

Līgumslēdzējas iestādes amatpersonas bija ieinteresētas piešķirt būvniecības līguma slēgšanas tiesības konkrētam pretendētam. Lai to panāktu, piedāvājumu vērtēšanas kritērijos būvdarbu ātrai pabeigšanai tika noteikts relatīvi augsts svarīgums, lai gan faktiski nebija pamata steigties darbus tik ātri pabeigt. Tas bija saistīts ar to, ka netālu atradās dabas rezervāts un visiem līgumslēdzējiem, lai šajā vietā veiktu būvdarbus, būtu vajadzīgs īpašs vides sertifikāts. Šā sertifikāta iegūšana prasīja laiku. Tomēr vienam no vietējiem pretendētiem šāds sertifikāts jau bija, tādēļ tas varēja būvdarbus pabeigt agrāk. Tādēļ līguma slēgšanas tiesības tika piešķirtas pretendētam, kurš iesniedza dārgāko piedāvājumu.

PIEMĒRS

Vietējās pašvaldības administrācija rīkoja konkursu par iekārtu iepirkšanu. Revidenti atklāja, ka dokumentiem, kas bija pievienoti uzaicinājumam iesniegt priekšlikumus, un uzvarētāja iesniegtajiem dokumentiem bija vairākas kopīgas īpatnības, piemēram, bija izmantots viens un tas pats fonts. Eksperti secināja, ka abas dokumentu kopas ir drukātas no vienas un tās pašas ierīces.

PIEMĒRS

Uzņēmums rīkoja iepirkuma konkursu par noteikta veida iekārtu iepirkšanu, nosakot tehniskās specifikācijas par labu konkrētam pretendētam. Gadījums nonāca arī policijas uzmanības lokā, kas veica pārbaudi uz vietas labuma guvēja telpās. Labuma guvēja valdes locekļa automobilī tika atrastas vairākas viena pretendēta piedāvājuma veidlapas vienam un tam pašam konkursam. Visas veidlapas bija pilnīgi vienādas, izņemot nedaudz atšķirīgu cenu. Bija skaidrs, ka valdes locekļa mērķis bija piešķirt līguma slēgšanas tiesības šim pretendētam par cenu, kas ir tikai nedaudz zemāka par nākamā labāko cenu. Viņš gaidīja pārējo piedāvājumu atvēršanu, lai uzzinātu, kas ir nākamais dārgākais piedāvājums, un ievietotu piedāvājuma dokumentos "pareizo" veidlapu.

PIEMĒRS

Privāta uzņēmuma valdes loceklis nodibināja bezpeļņas organizāciju dabas rezervāta saglabāšanai relatīvi nomaļā reģionā un iesniedza pieteikumu ES finansējuma saņemšanai, lai iepirktu vairākas govīs. Iepirkuma procedūras dokumentos bija noteikts, ka visām govīm (ganāmpulkam) ir jābūt no viena piegādātāja. Tādēļ tika iesniegti tikai divi piedāvājumi, jo neviens cits no tuvējiem piegādātājiem nevarēja vienlaikus piedāvāt 200 govīs. Uzvarējušais pretendents bija šis privātais uzņēmums. Tas varēja piedāvāt govīs par ļoti konkurētspējīgu cenu, jo tās jau atradās uz vietas un neradās nekādas papildu izmaksas. Faktiski govīs pat nemainīja atrašanās vietu un palika tajās pašās ganībās.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Slēgtas procedūras izvēle, lai gan būtu bijis iespējams rīkot atklātu procedūru;
- ◆ atbilstības vai līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritēriji tiek noteikti tā, lai tie būtu labvēlīgi vai pat ekskluzīvi piemēroti konkrētam pretendentam;
- ◆ ģimenes saites starp darbiniekiem konkursa rīkotājā publiskajā iestādē un pretendenta uzņēmumā vai organizācijā;
- ◆ līgumslēdzējas iestādes un ekonomikas dalībnieka vadītāji un darbinieki, kas ieņem attiecīgus amatus, nodarbojas ar nedeklarētu darījumdarbību;
- ◆ viens vai vairāki sarakstā esoši ekonomikas dalībnieki neatbilst prasībām, par ko liecina, piemēram, citu kandidātu komentāri, baumas;
- ◆ kvalificēti kandidāti nepārvar tehnisko prasību izvērtēšanas posmu;
- ◆ neizskaidrojama vai neparasta labvēlība pret konkrētu ekonomikas dalībnieku;
- ◆ neparasta darbinieku uzvedība: viņi uzdod jautājumus citiem par konkursu, lai gan konkrētais darbinieks nav atbildīgs par konkursa procedūru un tā viņu neskar;
- ◆ persona, kas atbildīga par konkursa dokumentu sagatavošanu (vai jebkura augsta ranga amatpersona) bez konkrēta iemesla uzstāj, ka ir jānolīgst pieaicināts uzņēmums, kas palīdzētu izstrādāt iepirkuma procedūras dokumentus;
- ◆ par vienu un to pašu jautājumu tiek lūgti divi vai vairāki iepriekšēji pētījumi, ko sagatavo pieaicināti uzņēmumi, un kāda persona izdara spiedienu uz darbiniekiem, lai, sagatavojot konkursa dokumentus, tiktu izmantots viens no šiem pētījumiem;
- ◆ specifikācijas ir pielāgotas uzvarējušā pretendenta produktam vai pakalpojumam un, iespējams, ir pat pārlietu specifiskas, lai piedāvājumus varētu iesniegt citi pretendenti;
- ◆ tiek samazināti sasniedzamie rezultāti, nesamazinot maksājamo summu;
- ◆ darba stundu skaits palielinās, bet materiālu izmaksas saglabājas tādas pašas;
- ◆ tiek grozītas specifikācijas attiecībā uz līgumā noteiktajiem kvantitātes vai kvalitātes rādītājiem, kas izraisa neatbilstību uzaicinājumā iepriekš noteiktajām specifikācijām;

- ◆ pastāvīgi tiek pieņemts darbs, kura izmaksas ir augstas, bet kvalitāte — zema;
- ◆ netiek ziņots par interešu konfliktu.

2.3. Piešķiršana

2.3.1. Interešu konflikts

Interešu konflikta situācija var rasties pēc uzvarētāja izvēlēšanas. Tā var būt saistīta ar apzināti vāju uzraudzību, lai tiktu pieņemti nepabeigti darbi, ja tie vispār ir veikti, vai arī tiek pieņemtas standartam neatbilstošas preces. Lai notiktu šāda veida krāpšana, ir jāpastāv nelikumīgai saiknei starp uzvarētāju un līgumslēdzēja iestādes amatpersonu, kas ir atbildīga par līguma īstenošanas uzraudzību. Minētā amatpersona tādā gadījumā saņems atlīdzību par iesaistīšanos iepirkuma procedūrā. Ir arī iespējams, ka pēc uzvarētāja izraudzīšanās līguma prasības tiek pazeminātas. Tā kā vienam no pretendentiem tas ir zināms, tas var iesniegt lētāko piedāvājumu, zinot, ka par šo cenu nebūs jāveic viss darbs. Cits pārkāpums ir labvēlīga attieksme pret konkrētiem piegādātājiem.

PIEMĒRS

Būvniecības projektā līgumslēdzēja iestāde lūdza pretendētus obligātās kvalifikācijas ietvaros iesniegt to projektu sarakstu, kas pabeigti konkrētā laikposmā iepriekš. Vēlāk izrādījās, ka, lai gan uzvarējušais pretendents bija iesniedzis šādu sarakstu, neviens no projektiem nebija sekmīgi pabeigti norādītajā laikposmā, tādēļ šo pretendentu vajadzēja diskvalificēt no konkursa. Turklāt parakstītais līgums attiecībā uz apjomu, termiņiem un objektiem būtiski atšķīrās no konkursa ietvaros izziņotā līguma. Visbeidzot, izmeklēšanā atklājās, ka līgumslēdzēja iestāde ir piekritusi, ka tiek izmantoti mazāk kvalitatīvi materiāli, kas būtiski saīsina produkta dzīves ciklu. Izmantoto materiālu cena bija desmit reišu zemāka nekā līgumā norādītajam materiālam, lai gan līgumslēdzēja iestāde līgumslēdzējam tik un tā maksāja pilnu cenu.

Risinājumi

- ✓ Līguma slēgšanas tiesības ir jāpiešķir, balstoties uz objektīviem kritērijiem. Pastāv tendence, piemēram, izvēlēties vietējos produktus vai esošo piegādātāju. Izstrādājot līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijus vai izvēloties procedūras veidu, ir jāizvairās no šādām tendencēm.
- ✓ Procedūras gaitā ir svarīgi ievērot līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijus un pieprasīt, lai lēmumu pieņemēji apliecinā, ka tiem nav interešu konflikta. Pretendenta faktiskā īpašnieka identificēšanu var izmantot, lai atklātu interešu konfliktu.
- ✓ Lai novērstu šādu prettiesisku rīcību, līgumslēdzējai iestādei ir jākoncentrējas uz to, lai tās darbinieku godprātības līmenis būtu augsts. Ir vajadzīgas īpašas mācības.
- ✓ Lai novērstu mēģinājumus pārvarēt vāju plānošanu, ekonomikas dalībnieki var lūgt papildu informāciju. Šāds mēģinājums var liecināt, ka iepirkuma procedūras

dokumenti nav pietiekami skaidri. Līgumslēdzējas iestādes mēdz ignorēt šādas zīmes un turpina veikt procedūru, ievērojot īsos termiņus.

- ✓ Pēc piedāvājumu iesniegšanas termiņa beigām iepirkuma procedūras dokumentus grozīt vairs nedrīkst. Nesakritību noskaidrošana tiek pārcelta uz posmu pēc līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas (līguma grozīšana).
- ✓ Līguma slēgšanas tiesības ir jāpiešķir, balstoties uz noteiktajiem kritērijiem.
- ✓ Līgumslēdzējai iestādei ir jāpārlicinās, ka:
 - attiecībā uz pretendentu nepastāv izslēgšanas iemesli;
 - pretendents atbilst atlases kritērijiem;
 - piedāvājums atbilst prasībām, nosacījumiem un kritērijiem, kas noteikti līguma paziņojumā un iepirkuma procedūras dokumentos;
 - piedāvājums atbilst piemērojamajiem pienākumiem vides, sociālo un darba tiesību jomā;
 - izvērtēšana tika veikta pareizi;
 - cena nav nepamatoti zema.

Šādu pārbaūžu veikšana var prasīt daudz pūļu. Ja iesniegtā informācija vai dokumentācija šķiet nepilnīga vai kļūdaina vai arī tās trūkst vispār, līgumslēdzējām iestādēm ir jāpieprasa, lai tiktu dots skaidrojums vai tiktu izpildītas prasības. Tomēr visi minētie soļi ir būtiski, lai tiktu ievērotas publiskā iepirkuma tiesību normas un sekmīgi izpildīti līguma nosacījumi. Izslēgšanas iemesli ir korupcija, krāpniecība, interešu konflikts, aizliegta pretendentu vienošanās vai ar nelikumīgu ietekmi saistītas problēmas. Neraugoties uz to, ka pastāv izslēgšanas iemesls, ekonomikas dalībnieks var iesniegt pierādījumus, ka tas ir veicis pietiekamus pasākumus, lai apliecinātu savu uzticamību. Ja šādi pierādījumi tiek atzīti par pietiekamiem, attiecīgo ekonomikas dalībnieku neizslēdz no iepirkuma procedūras. Tomēr valstu tiesību aktos var būt noteikts, ka daži izslēgšanas iemesli ir fakultatīvi (Direktīvas 2014/24/ES 57. pants).³⁰

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Līgumu reģistru var izmantot, lai pārbaudītu atsauksmes par iepriekš veiktajiem darbiem, piemēram, atlases kritērijus, kas attiecas uz tehniskajām un profesionālajām prasībām. Parasti atsauksmju sarakstā ir norādīti fakti par pircēju, apjomu, cenu un laikposmu, taču šo informāciju var atrast arī līgumu tekstos. Līgumu reģistrs uzlabo pārredzamību attiecībā uz atsaucēm par piegādātājiem.

³⁰ Piemērs no Čehijas Republikas tiesību aktiem. Līgumslēdzēja iestāde var izslēgt dalībnieku no iepirkuma procedūras, pamatojoties uz tā nepiemērotību, ja minētā iestāde pierāda, ka dalībnieks ir nepamatoti mēģinājis ietekmēt līgumslēdzējas iestādes lēmumu iepirkuma procedūrā vai ir nepamatoti mēģinājis iegūt publiski nepieejamu informāciju, kas tam varētu radīt neatļautas priekšrocības iepirkuma procedūrā (Likums Nr. 134/2016 Sb. par publisko iepirkumu, 48. pants).

2.3.2. Viltoti dokumenti

PIEMĒRS

Konkrēts uzņēmums savam iepirkuma procedūras piedāvājumam pievienoja fiskālo apliecinājumu, kurā nepatiesi norādīja, ka tam nav parādu pret valsts budžetu. Minētais apliecinājums bija pilnībā viltots; to bija sastādījis uzņēmuma grāmatvedis.

PIEMĒRS

Ekonomikas dalībnieks iesniedza maldinošus paziņojumus, saskaņā ar kuriem tas ietilpa mazo un vidējo uzņēmumu kategorijā, lai tam tiktu noteikta mazāka finanšu garantija dalībai konkursā. Tomēr patiesībā ekonomikas dalībnieks piederēja uzņēmumam ar lielu apgrozījumu, ko tas nenorādīja deklarācijā. Ja tas būtu bijis zināms līgumslēdzējai iestādei, ekonomikas dalībnieks būtu ticis uzskatīts par lielu nodokļu maksātāju un tā piedāvājums vēlāk būtu ticis noraidīts. Šāda veida krāpšana ir jo īpaši iespējama atklātos un slēgtos konkursos.

Risinājumi

- ✓ Dokumentu pārbaude tieši pie izdevēja;
- ✓ pretendenta īpašumtiesību struktūras pārbaude;
- ✓ darbinieku skaita un uzņēmuma apgrozījuma pārbaude;
- ✓ pārbaude par kapitāla daļas īpašnieku saikni ar citiem uzņēmumiem;
- ✓ pārbaude, vai eksistē tādu akcionāru grupas, kas varētu būt saistīti ar pretendentu vai ir tā partneri;
- ✓ informācijas noskaidrošana par visu ar pretendentu saistīto uzņēmumu vai tā partneru apgrozījumu un darbiniekiem saskaņā ar tiesību aktos noteikto metodiku.

Brīdinājuma zīmes

Vispārējas brīdinājuma zīmes saistībā ar konkursa posmu

- ◆ Piedāvājumus ir izstrādājis nevis preču piegādātājs vai pakalpojumu sniedzējs, bet gan neatkarīgs konsultants;
- ◆ konkurss nav pienācīgi reklamēts (piem., informācija ir publicēta vietējā, nevis valsts mēroga laikrakstā; tā ir ievietota nepareizajā kategorijā, negaidītā mājaslapas sadaļā);
- ◆ identiskas kļūdas divos vai vairākos piedāvājumos (piem., pārrakstīšanās kļūdas, kļūdaini labuma guvēja nosaukums vai adrese, nepareizi zīmoli, aprēķinu kļūdas);
- ◆ pretendentu piedāvātās cenas atšķiras par fiksētu summu vai koeficientu;

- ◆ ņemot vērā iepirkto būvdarbu, preču vai pakalpojumu veidu, pastāv plaša un neizskaidrojama piedāvāto cenu daudzveidība;
- ◆ viens piedāvājums ir detalizēts, pārējie — vispārīgi;
- ◆ daži no pretendentiem iesniedz piedāvājumus, kas neietilpst to paredzamajā kompetences jomā vai darījumdarbības profilā;
- ◆ viena un tā pati persona izstrādā vairākus piedāvājumus;
- ◆ pretendenta kontaktpersonu tālruņa numuri neatbilst tā atrašanās vietas valstij;
- ◆ par pretendentu citos avotos (piem., internetā vai tālruņu katalogā) nav vai gandrīz nav atrodama papildu informācija;
- ◆ piedāvājuma dokumentos nav norādītas kontaktpersonas;
- ◆ pretendentu kontaktpersonām ir norādīti tikai mobilā tālruņa numuri un/vai anonīmas e-pasta adreses (piem., *Hotmail*, *Google*);
- ◆ dažiem pretendentiem nav fiziskas adreses, tikai pastkastītes numurs; adrese ir uzņēmuma veidam neraksturīga (piem., nekomerciāla atrašanās vieta);
- ◆ divu vai vairāku pretendentu kontaktinformācija (tālrunis, adrese, personas utt.) ir identiska;
- ◆ iepirkums nav ticis publicēts e-iekirkuma vidē;
- ◆ iepirkuma procedūras dokumenti ir nepilnīgi;
- ◆ neizskaidrojami lielas atšķirības pretendentu norādītajās cenās;
- ◆ acīmredzami nepareizi dati piedāvājuma dokumentos;
- ◆ piedāvātās cenas būtiski atšķiras no līdzīgas preces vai pakalpojuma piedāvājuma citā konkursā;
- ◆ konkrēta veida iepirkumā jaunpienācēja piedāvājuma cena ir būtiski zemāka nekā cena, ko piedāvājuši pieredzējuši pretendenti;
- ◆ vietējie pretendenti norāda augstākas cenas par vietējo piegādi, salīdzinot ar attālu piegādi;
- ◆ vietējie pretendenti norāda tādas pašas piegādes cenas kā tālu esoši pretendenti;
- ◆ pretendenti pirms piedāvājumu iesniegšanas satiekas;
- ◆ vairāki pretendenti lūdz līdzīgu papildu informāciju;
- ◆ viens no pretendentiem iesniedz arī konkurenta piedāvājumu;
- ◆ līgumslēdzējas iestādes darbinieks ir strādājis pretendenta uzņēmumā īsi pirms tas iesniedza savu piedāvājumu;
- ◆ uz vērtēšanas komisiju tiek izdarīts spiediens izvēlēties konkrētu līgumslēdzēju;
- ◆ oficiālie dokumenti un/vai apliecinājumi par dokumentu saņemšanu ir acīmredzami mainīti (piem., tajos ir svītrojumi);
- ◆ vērtēšanas komitejas locekļiem nav nepieciešamo tehnisko zināšanu, lai viņi varētu izvērtēt iesniegtos piedāvājumus, jo īpaši tad, ja viņu vidū dominē viena persona;
- ◆ kritēriju sistēmā dominē subjektīvi aspekti;
- ◆ konkursa uzvarētājs nav sniedzis visu obligāto informāciju;

- ◆ daži dati konkursa uzvarētāja sniegtajā informācijā attiecas uz līgumslēdzējas iestādes darbiniekiem (piem., darbinieka adrese);
- ◆ no to uzņēmumu vidus, kas bija iegādājušies konkursa dokumentus, tikai daži iesniedz savus piedāvājumus, jo īpaši tad, ja vairāk nekā puse no visiem pretendentiem ir “atkritēji”;
- ◆ liels skaits līgumu tieši zem publiskā iepirkuma sliekšņa;
- ◆ neparasti daudz sūdzību par iepirkumu, ko iesnieguši pretendenti;
- ◆ pazīmes, ka ar piedāvājumiem ir manipulēts līgumslēdzējas iestādes telpās (piem., piedāvājums neatrodas slēgtā aploksnē; piedāvājums tiek “aizmirsts” seifā; piedāvājumus neglabā drošā vietā; trūkst dažu piedāvājuma lappušu, tās nav parakstītas vai ir atšķirīgi formatētas);
- ◆ piedāvājumi netiek atvērti publiski;
- ◆ ļoti nekonkrēts piedāvājuma apraksts (būtībā — skaitlis bez pamatojošiem aprēķiniem un citiem paskaidrojumiem), kas neļauj to salīdzināt ar citiem piedāvājumiem;
- ◆ piedāvājumi netiek iesniegti elektroniski, īpaši tad, ja nav pieejamas e-pastu kopijas, kas apliecinātu, ka ir bijis aicinājums iesniegt piedāvājumu un tas saņemts, — attiecas uz fiktīviem piedāvājumiem. Parasti iesniegtie piedāvājumi nav drukāti uz uzņēmuma veidlapas;
- ◆ vērtēšanas kritērijos neparasti maza nozīme ir cenai: tas var liecināt, ka relatīvā nozīme ir koriģēta par labu konkrētam pretendētājam;
- ◆ piedāvājumu atvēršana nenotiek izsludinātajā datumā; tas var liecināt, ka daži piedāvājumi ir iesniegti vēlāk;
- ◆ divu vai vairāku piedāvājumu formāts ir identisks, taču līgumslēdzēja iestāde nebija norādījusi konkrētu piedāvājumu formātu;
- ◆ pēc piedāvājumu saņemšanas konkurss bez acīmredzama iemesla tiek atcelts, lai pēc tam organizētu jaunu konkursu par to pašu līgumu. Tas var liecināt par vēlmi iegūt informāciju par citiem pretendentiem, lai vēlmais pretendents varētu iegūt informāciju sava piedāvājuma pielāgošanai;
- ◆ nokavēta iesniegšana: viens vai vairāki piedāvājumi tiek pieņemti, lai gan tie iesniegti pēc termiņa beigām;
- ◆ noteikts jauns termiņš pēc dažu piedāvājumu novēlotas saņemšanas;
- ◆ piedāvājumi nav ievietoti slēgtā aploksnē. Piedāvājumi netiek glabāti drošā vietā, kurai ir ierobežota piekļuve;
- ◆ daži piedāvājumi tiek noraidīti sīku kļūdu dēļ.

III. Pēckonkursa posms

Pēckonkursa posmā ir jāpārbauda, vai līgums tiek īstenots atbilstīgi iepirkuma procedūras iznākamam un vai tiek apmierinātas pamatvajadzības. Vēlāk šajā posmā ir jārisina šādi problēmjaucējumi: maksājumi līgumslēdzējam, līguma grozīšana, problēmu risināšana utt.

Izplatīti krāpšanas/pārkāpumu veidi

- Līguma īstenošanas kvalitāte;
- kukuļa piedāvāšana;
- piesavināšanās;
- darbu nodošana apakšuzņēmējiem bez atļaujas saņemšanas.

3.1. Līguma īstenošanas kvalitāte

Netiek pārbaudīta kvalitāte un/vai pieprasīta garantija. Tomēr, veicot līguma grozījumus, tiek pārkāpts likums. Dažkārt puses nevērīgi izturas pret dokumentāciju un faktiskā izpilde atšķiras no līguma teksta.

Risinājumi

- ✓ Līgumu noteikumos ir jānosaka piemērotas kvalitātes pārbaudes, kā arī nosacījumi par uzraudzību, garantiju un sankcijām. 2014. gadā pieņemtajās direktīvās iepirkumu jomā ir atļauts grozīt līgumus. Tomēr līgumus nevajadzētu grozīt regulāri. Piemēram, ar *de minimis* grozījumiem (10 % vai 15 % no sākotnējās vērtības) nebūtu jākompensē zemas cenas.

Paraugprakse

Līgumu teksta publicēšana, piemēram, līgumu reģistrā, ir universāls preventīvs instruments. Tam ir atturoša ietekme, jo līgumslēdzējas iestādes neuzdrīkstas atkāpties no līguma noteikumiem.

3.2. Kukuļa piedāvāšana

Noslēdzot līgumu slēgšanas tiesību piešķiršanas procedūru, kukuļošana parasti izpaužas kā nelikumīgu komisijas maksu noteikšana: pēc samaksas saņemšanas līgumslēdzējs maksā vai atdod iepriekš noteiktu procentuālu daļu no katras saņemtās naudas summas. Neatkarīgi no tā, kā tiek samaksāts kukulis, tā summas segšanai parasti tiek mākslīgi paaugstinātas cenas vai samazināta preču un pakalpojumu kvalitāte.

Kukuļa piedāvāšana izraisa arī citus krāpšanas veidus, piemēram, rēķinu viltošanu, fiktīvu izdevumu reģistrēšanu vai līguma noteikumu nepildīšanu.

PIEMĒRS

Būvnieks nodeva būvdarbus un dokumentus par tādu darbu izpildi, kuri faktiski nebija veikti vispār vai bija veikti, izmantojot zemākas kvalitātes materiālus. Darbus apmaiņā pret kukuli pieņēma būvuzraugs, kurš nepatiesa reģistrēja, ka darbu apjoms un/vai izmantoto materiālu kvalitāte ir pietiekama. Šādi līgumslēdzējs pārmaksāja būvniekam, bet daļa no samaksas tika piedāvāta būvuzraugam.

Risinājumi

- ✓ Pārbaudīt situāciju uz vietas;
- ✓ lūgt ekspertu atzinumus;
- ✓ pārbaudīt, kā ir izlietas līguma izpildei paredzētās naudas summas.

PIEMĒRS

Saskaņā ar līgumu bija jānodrošina garantija konkrētā bankas kontā, kas netiktu izmantots līguma izpildei. Tomēr nauda kā avansa maksājums tika ieskaitīta citos kontos, nevis līgumā noteiktajā. Līgumslēdzēja iestāde bija informēta par situāciju, bet to ignorēja apmaiņā pret kukuli. Konkursa procedūrā līgumslēdzēja iestāde pieprasīja pierādījumus par bankas konta esamību, kā arī bankas garantijas vēstuli. Banka informēja līgumslēdzēju iestādi par nepieciešamību pārskaitīt naudu uz attiecīgo kontu, kā bija noteikts līgumā, kas noslēgts starp līgumslēdzējas iestādes un piegādātāja pārstāvjiem. Tad tika noslēgts līgums un avanss tika pārskaitīts pareizajā kontā, kas norādīts līgumā. Tomēr pēc naudas pārskaitīšanas preces netika piegādātas un naudu atgūt nebija iespējams.

Risinājumi

- ✓ Pretendenta iesniegto finanšu identifikācijas dokumentu esamības pārbaude;
- ✓ pretendenta iesniegto bankas garantiju esamības pārbaude;
- ✓ pārbaude, kāds bija pamatojums, lai mainītu kontu, kurā tika ieskaitīta līgumslēdzējas iestādes pārskaitītā nauda.

3.3. Piesavināšanās

Ar šāda veida krāpšanu ir iespējams saskarties jebkurā iepirkuma procesa posmā.

PIEMĒRS

Līgumslēdzējs saņēma naudas summu kā avansa maksājumu par vairāku būvdarbu veikšanu. Tomēr nauda tika izlietota citiem mērķiem, piemēram, parādu nomaksai un citu līgumā nedefinētu darbu veikšanai. Faktiskie būvdarbi, par kuriem bija noslēgts līgums ar līgumslēdzēju iestādi, netika izpildīti.

Brīdinājuma zīmes

- ◆ Līguma neizpilde var liecināt, ka notikusi to līdzekļu piesavināšanās, kurus līgumslēdzējs tika saņēmis par līguma izpildi.

Risinājumi

- ✓ Periodiska pārbaude par to, kā tiek izpildīti līguma posmi;
- ✓ līgumslēdzēja kontu pārbaude.

3.4. Darbu nodošana apakšuzņēmējiem bez atļaujas saņemšanas

Cits pārkāpums, kas parādās pēckonkursa posmā, ir darbu nodošana apakšuzņēmējiem bez nepieciešamās atļaujas saņemšanas.

PIEMĒRS

Ar līgumslēdzēju iestādi noslēgtajā līgumā bija noteikts, ka būvdarbus nedrīkst nodot apakšuzņēmējiem visā to pilnībā. Bija atļauts tos nodot apakšuzņēmējiem tikai daļēji, konkrētas procentuālās attiecības apmērā, ja par to tika saņemta inženiera piekrišana un/vai līgumslēdzējas iestādes atļauja. Līgumslēdzējs būvdarbus ar apakšuzņēmuma līgumu pilnībā nodeva uzņēmumam, kas piedalījās iepirkumā, bet tika diskvalificēts, jo neatbilda nepieciešamajiem nosacījumiem attiecībā uz tehnisko jaudu. Dokumentos, kas tika iesniegti līgumslēdzējai iestādei, lai saņemtu samaksu, tika apliecināts, ka darbus veicis pats līgumslēdzējs, lai gan patiesībā tos bija veicis apakšuzņēmējs. Līgumslēdzējs neinformēja par apakšuzņēmuma līguma slēgšanu ne līgumslēdzēju iestādi, ne inženieri. Šāda noklusēšana būtu varējusi novest pie līguma laušanas, pamatojoties uz neatļautu līdzekļu iegūšanu.

Risinājumi

- ✓ Līguma faktiskā izpildītāja identificēšana;
- ✓ uzvarējušā pretendenta iespēju faktiski izpildīt līgumu identificēšana;
- ✓ to naudas summu pārbaude, kuras līgumslēdzējs samaksājis apakšuzņēmējam;

- ✓ pārbaude, kādēļ apakšuzņēmējs nav informējis līgumslēdzēju iestādi un nav saņēmis nepieciešamās atļaujas;
- ✓ apakšuzņēmēja faktiski veikto darbu pārbaude.

Brīdinājuma zīmes

Vispārējās brīdinājuma zīmes saistībā ar pēckonkursa posmu

- ◆ Biežas izmaiņas līgumā;
- ◆ uzvarējušais pretendents sāk pieprasīt papildu līdzekļus, norādot, ka radušies neparedzēti sarežģījumi, kurus nevarēja prognozēt līguma parakstīšanas laikā, un līgumslēdzēja iestāde tam viegli piekrīt;
- ◆ nepieciešamie uzskaites dati būvdarbu progresa vai preču piegādes novērtēšanai ir nepilnīgi vai to nav vispār;
- ◆ līgumslēdzēja iestāde pieņem darbus, kas acīmredzami nav pabeigti, nav saistīti ar līgumu vai nav paveikti vispār;
- ◆ līgumslēdzēja iestāde piekrīt līgumā vai iepirkuma procedūras dokumentos norādītās preču kvalitātes vai daudzuma samazināšanai;
- ◆ uzvarējušais pretendents ar apakšuzņēmuma līgumu nodod darbu veikšanu kādam citam, jo īpaši personai, kuru ietekmē līgumslēdzēja iestāde, pašai līgumslēdzējai iestādei vai citam pretendentam;
- ◆ līgumu iegūst nepazīstami uzņēmumi, kas nevar sniegt informāciju par savu līdzšinējo veikumu;
- ◆ līgums vispār netiek parakstīts, bet sākas tā īstenošana;
- ◆ iesniegtajos rēķinos ir neatbilstības (piem., summas pārsniedz līguma summu, ir norādīta nepareiza kontaktinformācija un bankas dati);
- ◆ ir mainīts uzņēmuma nosaukums un juridiskais statuss, bet tas nerada šaubas atbildīgajam referentam;
- ◆ tiek veiktas daudzskaitlīgas vai apšaubāmas izmaiņas rīkojumos/pasūtījumos konkrētam darbuzņēmējam, un tās apstiprina viena un tā pati projekta amatpersona;
- ◆ starptautiskajos projektos ir garš (bez paskaidrojuma) laikposms starp konkursa uzvarētāja paziņošanu un līguma parakstīšanu (tas var norādīt, ka darbuzņēmējs atsakās maksāt vai risina sarunas, pieprasot kukuli);
- ◆ līgumslēdzēja darbinieks, rīkojoties saistībā ar konkrēto lietu, izturas neparasti: viņš/viņa atsakās atbildēt uz vadības jautājumiem par neizskaidrojamu kavēšanos un trūkstošiem dokumentiem vai pretojas tam, ka valdība veic grāmatvedības un uzskaites datu pārbaudi;
- ◆ nesakritības starp paziņojumiem un pavaddokumentiem vai apmeklējumos uz vietas konstatēto;
- ◆ posteņu, par kuriem izrakstīti rēķini, nav ne inventārā, ne citur;
- ◆ rēķinu dublēšanās par vienu un to pašu posteni; vairākkārt apmaksāts viens un tas pats rēķins;
- ◆ kopējā līgumslēdzējam izmaksātā summa pārsniedz līguma summu.

IV. Horizontālie krāšanas novēršanas instrumenti

4.1. Pārredzamība

Tiesas judikatūrā ir izklāstīti vairāki nosacījumi, kas jāievēro valstij, rīkojoties tā, lai līgumi tiktu noslēgti atbilstoši Līguma principiem³¹. Pārredzamība ir pirmais vispārējais pienākums, no kura izriet prasība pēc pietiekamas publicitātes. Procedūras laikā ir jāievēro noteiktas garantijas, lai nodrošinātu, ka procedūra ir taisnīga un objektīva, ka līguma priekšmets ir definēts pienācīgi un nediskriminējoši, ka piekļuve uz vienlīdzības pamata tiek sniegta arī citu dalībvalstu ekonomikas dalībniekiem, ka tiek atzīti sertifikāti, atzīmes, diplomi un dokumenti, kas apliecina konkrētu kvalifikāciju, ka termiņi visiem dalībniekiem sniedz pietiekamu laiku pienācīgi izvērtēt un sagatavot piedāvājumus un — ja tiek atļautas sarunas — ka visiem dalībniekiem ir piekļuve vienai un tai pašai informācijai un pret tiem ir vienāda attieksme. Attiecībā uz dalībnieku atlasī — var tikt ierobežots uzaicināto pretendentu skaits, ja tas notiek pārredzami un nediskriminējoši. Piešķirot līguma slēgšanas tiesības, ir jāievēro sākotnēji noteiktie procesuālie noteikumi, kā arī nediskriminēšanas un vienādas attieksmes principi.

Publiskajā iepirkumā pastāv objektīvi riski, no kuriem daži ir nenovēršami atkarībā no iesaistītajām ekonomiskajām interesēm, darījumdarbības apjoma un publiskā un privātā sektora ciešas sadarbības, kas nepieciešama visā publiskā iepirkuma procesā. Viens no efektīvākajiem tiesiskās aizsardzības līdzekļiem ir pārredzamības stiprināšana visā iepirkuma ciklā. Tādēļ ir ļoti svarīgi veicināt informācijas un sakaru tehnoloģijas (IKT) izmantošanu publiskā iepirkuma procesā, jo īpaši ņemot vērā jaunās direktīvas. Nav šaubu, ka šo rīku izmantošana samazina saistītos riskus, tomēr tikai ar IKT vien nevar minētos riskus novērst pilnībā, tādēļ šie riski jāpārvalda.

4.1.1. E-iepirkums

Efektīvas prevencijas instruments, ar ko īsteno publisko kontroli, var ietvert:

- publiskā iepirkuma procesa elektronizāciju;
- elektroniska uzņēmumu reģistra izveidi;
- līgumslēdzēju iestāžu elektroniskā profila izveidi;
- no publiskā iepirkuma dalībnieku vidus izslēgto personu reģistru;
- pienākumu atklāt informāciju;
- publiskā sektora partneru reģistra (iepriekš zināms kā faktisko īpašnieku reģistrs) izveidi.

³¹ Pat ja attiecībā uz līgumiem pilnībā vai daļēji nav jāpiemēro minētās direktīvas publiskā iepirkuma jomā, novērtējuma ietvaros tas attiecas arī uz līgumiem, kuru vērtība pārsniedz noteiktos sliekšņus.

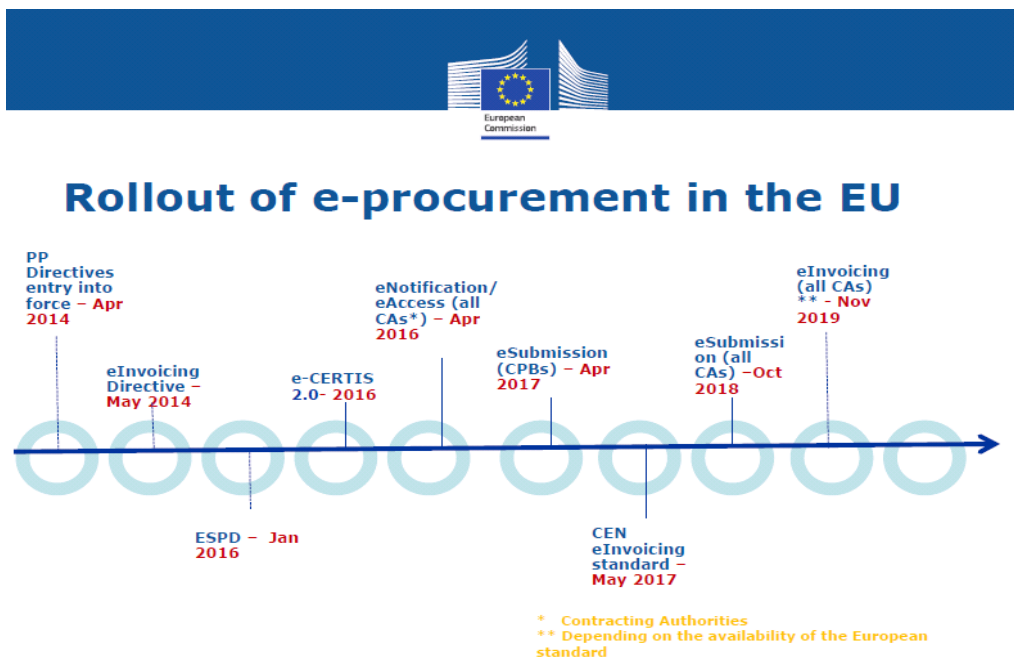
1) **Publiskā iepirkuma elektronizācija**

A) **Pirmskonkursa posms**

PARAugPRAKSES PIEMĒRS

ES/ESAO projekta “Atbalsts Slovākijas publiskā iepirkuma reformas īstenošanai saistībā ar ESI fondu ex ante nosacījumu rīcības plānu” ietvaros svarīgs komponents ir valsts e-ierpikuma izstrāde. Šo projektu kopīgi izstrādāja Slovākijas Republika, Eiropas Komisija un ESAO, lai palīdzētu Slovākijas Republikai ieviest valsts Rīcības plānu ex-ante nosacījumu izpildei (GEAC PP) saistībā ar Eiropas strukturālo un investīciju fondu (ESI fondu) izmantošanu.

Publiskā iepirkuma elektronizācija notiek saskaņā ar jaunajās ES Iepirkuma direktīvās noteikto grafiku.



Visaptverošajai e-ierpikuma stratēģijai tika noteikta visaugstākā prioritāte no satura un laika viedokļa, ņemot vērā tās ietekmi uz Slovākijas Republikas kopējo publiskā iepirkuma politiku. Stratēģijā tiek analizēta esošā situācija, vienlaikus risinot galvenos jautājumus saistībā ar tās sekmīgu īstenošanu, tostarp par politisko atbildību, pārvaldības modeli un sistēmu sadarbību, kā arī citus, visbeidzot, iepazīstinot ar ceļvedi pakāpeniskai pārejai uz savstarpēju e-ierpikumu.

Pirmskonkursa posmā minētajā stratēģijā ir noteikts, ka tiks elektronizēti šādi procesi:

<i>Publiskā iepirkuma plānošana</i>	<i>Publiskā iepirkuma sagatavošana</i>
<i>Publiskā iepirkuma pieprasījuma ievadīšana</i>	<i>Publiskā iepirkuma pieprasījumu grupēšana</i>
<i>Publiskā iepirkuma pieprasījumu vērtēšana</i>	<i>Līguma paziņojuma / konkursa paziņojuma izveide</i>
<i>Apstiprinājums</i>	<i>Apspriešanās process</i>
	<i>Līguma paziņojuma / konkursa paziņojuma publicēšana</i>

Iepirkuma plānošana

Katra līgumslēdzēja iestāde elektroniski iesniedz savu ikgadējo iepirkuma plānu. Sistēma ļauj apkopot atsevišķus plānus augstākā līmenī, kā arī veikt apstiprināšanas procesu. Paredzamo līguma summu aprēķina, balstoties uz iepriekš definētiem noteikumiem un izmantojot sistēmu, kas sniedz nepieciešamos datus par iepriekšējiem publiskajiem iepirkumiem.

✓ <i>Aplēstās līguma summas aprēķins</i>	✓ <i>Iepirkuma pieprasījuma apstiprināšanas funkcionalitāte</i>	✓ <i>Lietotāju vienotā reģistrācija</i>
--	---	---

Iepirkuma sagatavošana

Sistēma atbalsta līguma paziņojuma, iepirkuma procedūras dokumentu un konkursa paziņojuma sagatavošanu. Tā izveido paraugus, kas piemēroti tik daudziem gadījumiem, cik vien iespējams, kā arī ļauj iepazīties ar visu iepriekšējo iepirkuma procedūras dokumentu vēsturi (tostarp aprakstiem un tehniskajām specifikācijām), turklāt minētos paraugus var pilnībā vai daļēji atkārtoti izmantot jaunajos konkursos.

Publiskā iepirkuma elektroniskā sistēma atvieglo sabiedrisko apspriešanu; tā atbalsta pirmo brīvprātīgo *ex ante* kontroli. Visa ar publiskā iepirkuma sagatavošanu saistītā informācija sistēmā ir pilnībā izsekojama. Turklāt visa informācija tiek automātiski saglabāta.

✓ <i>Pieprasījumu grupēšana</i>	✓ <i>Konkursu aprakstu paraugi</i>	✓ <i>Sabiedriskās apspriešanas funkcionalitāte</i>
✓ <i>Ex ante kontroles funkcionalitāte</i>	✓ <i>Angļu valodas atbalsta uzlabojumi</i>	✓ <i>Ģeogrāfiski ierobežojumi konkursos</i>
✓ <i>Procedūru nošķiršana — skaidrība</i>	✓ <i>E-paraksta funkcionalitāte</i>	✓ <i>Paziņojumu publicēšana — TED</i>

B) Konkursa posms

Līguma paziņojumu / konkursa paziņojumu automātiski nosūta Valsts publiskā iepirkuma vēstnesim un *Eiropas Savienības Oficiālajam Vēstnesim* (TED). Pamatinformācija par konkursa paziņojumu ir pieejama slovēņu un angļu valodā.

Ekonomikas dalībniekiem (turpmāk tekstā “ED”) tiek automātiski nosūtīti ziņojumi, balstoties uz to parakstīšanos uz konkrētām preču, pakalpojumu vai darbu kategorijām. ED savus piedāvājumus iesniedz pilnībā elektroniski. ED var izmantot Eiropas vienoto iepirkuma procedūras dokumentu (turpmāk tekstā “EVIPD”), lai norādītu atbilstību vajadzīgās sertifikācijas prasībām. ED nav jāreģistrējas katram konkursam, kurā tie piedalās, — tie

izmanto pilnvaras, kas tiem izsniegtas, sākotnēji reģistrējoties ED valsts reģistrā. Ja EVIPD neizmanto, vajadzīgie sertifikāti tiek automātiski pārsūtīti no avota valsts sistēmām, jo publiskā iepirkuma sistēma ir tajās integrēta. “Melnajā sarakstā” iekļautiem ED nav atļauts piedalīties.

Dalības lūgumu posmā tiek veikta automātiska sertifikācijas pārbaude (izmantojot EVIPD vai elektroniski iesniedzot dokumentus), un tad, ja tā netiek pabeigta, ED nav ļauts iesniegt piedāvājumu. ED izmanto e-parakstu, lai apstiprinātu iesniegto dokumentu derīgumu. Lai ED varētu iesniegt piedāvājumus, tiem nav nepieciešama specializēta (reti pieejama) programmatūra.

ED savus jautājumus iesniedz elektroniski, tāpat elektroniski atbildes sniedz līgumslēdzējas iestādes. Visa informācijas apmaiņa (jautājumi un atbildes) tiek reģistrēta sistēmā. Piedāvājumus izvērtē ar sistēmas palīdzību. Sistēmā tiek reģistrēti visi reitingi, starprezultāti, komentāri un kopējie vērtējumi.

Ja procedūra notiek e-izsoļu vidē, izsoles beigās automātiski tiek pieņemts lēmums par ieteikumu, kurš pretendents ir uzvarējis. Tiklīdz ir izraudzīts uzvarētājs, ar sistēmas palīdzību sākas otrās *ex ante* kontroles (kontrolē pirms līguma parakstīšanas) īstenošana.

✓ <i>Piedāvājumu izvērtēšanas funkcionalitāte</i>	✓ <i>ED sākotnējā sertifikācija</i>	✓ <i>Kontrole pirms līguma parakstīšanas</i>
✓ <i>Integrēšana valsts reģistros</i>	✓ <i>E-paraksta funkcionalitāte</i>	✓ <i>ED vienotā sertifikācija</i>
✓ <i>EVIPD integrēšana un pieņemšana</i>	✓ <i>ED vienotais “melns saraksts”</i>	✓ <i>E-kataloga piedāvājumu vērtēšana un apstrāde</i>
✓ <i>Finanšu pārskatu reģistra integrācija</i>	✓ <i>E-kataloga priekšlikuma atbalsts</i>	✓ <i>e-Certis integrācija</i>

C) Pēckonkursa posms

Procedūra pēc publiskā iepirkuma noslēgšanās iedalās šādās apakšdarbībās:

<i>Līgumu izveide</i>	<i>Līgumu izpilde</i>
<i>Līguma izstrāde un izveide</i>	<i>Līgumā noteikto produktu vai līguma priekšmeta piegāde</i>
<i>Līguma izstrādes pabeigšana</i>	<i>Līgumā noteikto produktu vai līguma priekšmeta pieņemšana</i>
	<i>Saņemšana — apstiprināšana — rēķinu pieņemšana</i>
	<i>Maksājuma uzdevumi un maksājuma izpilde</i>

Līgumu izveide

Pēc visu pirmslīguma pārbažu sekmīgas pabeigšanas līgums tiek sagatavots sistēmā un to elektroniski paraksta līgumslēdzēja iestāde un ED. Līgumu automātiski publicē attiecīgajos repozitorijos, Valsts publiskā iepirkuma vēstnesī un Centrālajā līgumu reģistrā. Pretendentu un rezultātu sarakstu publicē. Līgums ir pieejams gan elektroniski, gan papīra formātā (izdrukāts no elektroniskā avota); abas formas oficiāli ir derīgas.

✓ <i>Līgumu izveides funkcionalitāte</i>	✓ <i>Papīra līgumu un e-līguma pieejamība</i>	✓ <i>Minimālais derīgo piedāvājumu skaits</i>
✓ <i>Automātiska konkursu rezultātu publicēšana</i>		

Līgumu izpilde

Elektroniski ģenerēti pasūtījumi tiek iesniegti (ja nepieciešams) ED saskaņā ar līguma noteikumiem, proti, atbilstīgi pamatlīgumam. ED piegādā līgumslēdzējai iestādei preces, pakalpojumus vai būvdarbus atbilstīgi pasūtījumam. Pavadzīmes reģistrē sistēmā. Sistēmā reģistrē to, ka līgumslēdzēja iestāde ir formāli pieņēmusi saskaņā ar līgumu nododamos uzdevumus. ED nosūta attiecīgos rēķinus, izmantojot e-rēķinu sagatavošanas sistēmu. Sistēmā notiek trīskārša salīdzināšana (pasūtījums, nodošanas datums, rēķins), lai pārbaudītu visu reģistrēto dokumentu saskanīgumu. Sistēmā tiek reģistrēta rēķinu apstiprināšana.

Maksājumu rīkojumus ģenerē elektroniski. Ieteicamā maksājumu veikšanas metode ir e-maksājums. Maksājuma uzdevumi tiek nodoti bankām, kas pārskaita attiecīgās naudas summas uz ED kontiem. Kad visi maksājumi ir veikti un visi līguma posteņi ir pārbaudīti, līgumu un ar to saistīto iepirkuma procedūru slēdz. Pēc tam seko ED izvērtējums.

✓ <i>E-pasūtījumu funkcionalitāte</i>	✓ <i>Rēķinu pārvaldības funkcionalitāte</i>	✓ <i>E-rēķinu funkcionalitāte</i>
✓ <i>Maksājumu pārvaldības funkcionalitāte</i>	✓ <i>Integrācija līgumslēdzēju iestāžu sistēmās</i>	✓ <i>E-maksājumu funkcionalitāte</i>

Pakalpojums līgumslēdzējiem

ED, kuriem ir aktīvs līgums, sistēmā var uzraudzīt līguma izpildi, proti, piegādātos apjomus, līgumslēdzējas iestādes pieņemtus apjomus, vēl nepiegādātos apjomus, iesniegtos, apmaksātos un neapmaksātos rēķinus, maksājuma uzdevumus, veiktos maksājumus. Tas jo īpaši palīdz ED, kuriem nav savas sistēmas šādas uzraudzības veikšanai, bet arī pārējiem ED, kad tie pārbauda savas uzskaites atbilstību līgumslēdzējas iestādes vestajai uzskaitēi.

ED savus rēķinus var iesniegt elektroniskā formātā (e-rēķini).

✓ <i>E-rēķinu funkcionalitāte</i>		
-----------------------------------	--	--

Analīze un datu vākšana

Visus dokumentus iesniedz un apstrādā elektroniski. Visas pārskatīšanas procedūras pārvalda elektroniski. Iebildumus iesniedz, izmantojot elektroniskas veidlapas, lēmumus par iebildumiem nosūta ED elektroniski, un visa turpmākā saziņa ir elektroniska. Visu saziņu reģistrē un apstiprina ar laika zīmogu.

Visām ieinteresētajām personām, kam tas nepieciešams (piem., līgumslēdzējām iestādēm, vadošajām iestādēm, centralizēto iepirkumu struktūrai) ir pieejama datubāze ar detalizētiem faktiskajiem un vēsturiskajiem e-iepirkuma datiem. Katrai ieinteresētajai personai var būt atšķirīgs piekļuves līmenis. Iepirkuma datubāzē glabājas informācija no visām e-iepirkuma sistēmām un visām platformām, ja pieejamas vairākas platformas. Visām ieinteresētajām personām tiek nodrošināts elastīgs meklēšanas pakalpojums, lai varētu viegli izgūt informāciju no datubāzes. Tiek atbalstīti “atvērto datu” standarti; piekļuve tiek sniegta visām struktūrām, kurām ir sistēmas, kas var savienoties un izgūt datus iekšējās analīzes veikšanai.

Personām, kurām ir pieeja iepirkuma datubāzei, ir pieejams elastīgs biznesa informācijas (turpmāk tekstā “BI”) rīks iepirkuma datu daudzdimensiju analīzei. BI īsteno to

galveno darbības rādītāju kopuma aprēķinus, ar kuriem mēra publiskā iepirkuma rezultātus dažādās nozarēs.

Ir izveidota zināšanu datubāze, ko var izmantot līgumslēdzējas iestādes un vadošās iestādes, kuras vēlas apmainīties ar vērtīgu informāciju, paraugpraksi, ārkārtas gadījumu piemēriem (piem., vienošanos par cenām, krāpšanu un aizliegtu pretendentu vienošanos) un pieredzi.

✓ <i>BI komponente</i>	✓ <i>PI informācija — atvērtie dati</i>	✓ <i>Publiskā iepirkuma informācijas meklēšanas rīks</i>
✓ <i>PI informācijas meklēšana vadošajām iestādēm — ātri</i>	✓ <i>Zināšanu datubāze</i>	✓ <i>E-veidlapas: e-priekšlikumu funkcionalitāte</i>
✓ <i>E-veidlapas: e-lēmumu funkcionalitāte</i>		

PARAugPRAKSES PIEMĒRS

Igaunijas e-iepirkumu vide tika uzsākta 2011. gada 2. februārī, lai sniegtu novatorisku telpu līgumslēdzējām iestādēm publisko iepirkumu organizēšanai un pretendentiem — dalībai publiskajā iepirkumā. Šo vidi veido informatīvs portāls, kurā ir apkopota visa attiecīgā iepirkuma informācija, un iepirkumu reģistrs, ar kura starpniecību līgumslēdzējas iestādes var publicēt iepirkuma konkursus, bet pretendenti — piedalīties tajos. Jau 2015. gadā šajā sistēmā tika īstenoti 80 % no visiem Igaunijas valsts iepirkuma projektiem. Patlaban tiek izstrādāts arī jauns Valsts iepirkuma likums, saskaņā ar kuru līdz 2018. gadam viss valsts iepirkums ir jāriko e-iepirkuma formā.

E-vide nav paredzēta tikai valsts iepirkumam. No 2016. gada maija to var izmantot arī citiem projektiem, jo īpaši ES finansētiem projektiem, kuros viens un tas pats privātais uzņēmums ir gan projekta labuma guvējs, gan līgumslēdzēja iestāde, un tam ir jāievēro tā dēvētā “trīs piedāvājumu” prasība. E-vides nodrošinātā pārredzamība var radīt būtiskus izmaksu ietaupījumus, novēršot iespējas krāpties. Pretendenti un labuma guvēji nevar grozīt jau iesniegtu informāciju, neatstājot nekādas pēdas; piemēram, ir daudz grūtāk iesniegt dokumentus ar atpakaļejošu datumu un manipulēt ar tiem. Turklāt e-iepirkums arī rada izmaksu samazinājumu, vienkāršojot informācijas apmaiņu un sniedzot lielāku atdevi no ieguldītajiem līdzekļiem, palielinot konkurenci. Labuma guvējs šo vidi var izmantot arī brīvprātīgi.

Igaunijas Vides investīciju centrs sāka pieprasīt, ka saistībā ar vairumu ES finansēto projektu labuma guvējiem (kuriem par precīzu vai pakalpojumu ir jālūdz iesniegt trīs piedāvājumus) ir jāpublicē iepirkuma informācija šajā e-vidē. Tā rezultātā galīgās projekta izmaksas bieži vien bija tikai 50 % apmērā no sākotnējiem provizoriskajiem piedāvājumiem, ko iesniedza labuma guvēji ārpus šīs vides. Vairākos gadījumos pieteikumi ES finansējuma saņemšanai vispār tika atsaukti, kad labuma guvēji uzzināja par šo prasību, un tas liecina, ka sākotnējā pieteikumā kaut kas ir bijis aizdomīgs.

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

E-ierpirkums ir atzīts par publiskā iepirkuma galveno prioritāti Grieķijā un veido atsevišķu darbību kopumu arī valsts iepirkuma stratēģijā. Šī prioritāte balstās uz vispāratzītiem e-ierpirkuma radītiem ieguvumiem no organizatoriskā viedokļa — plānošanas, loģistikas u. c. ziņā, kā arī no pārredzamības un pārskatatbildības viedokļa saistībā ar krāpšanas un korupcijas apkarošanu.

Šajā satvarā dažādas IT sistēmas un platformas tika izstrādātas ar mērķi, lai tās savstarpēji papildinātu cita citu un būtu sadarbspējīgas:

1. *Valsts elektroniskā publiskā iepirkuma sistēma — E.S.I.D.I.S. ir integrēta informācijas sistēma, ko izstrādājis Tirdzniecības ģenerālsekretariāts (GGE). To izmanto piedāvājumu iesniegšanas procesā dažādos posmos, kā arī līgumu uzraudzībā, ja to budžets ir vairāk nekā 60 000 EUR bez PVN. Sistēmai cita starpā ir funkcijas, kas saistītas ar konkursa sludinājuma izstrādi un publicēšanu, piedāvājumu iesniegšanu, vērtēšanu un līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, kā arī tā atbalsta visus dažādos konkursa procedūras veidus, tostarp elektronisko izsoli.*

2. *Centrālais elektroniskais publiskā iepirkuma reģistrs — K.I.M.D.I.S. ir datu ievades platforma. Publiskajā iepirkumā iesaistītās līgumslēdzējas iestādes un publiskās struktūras ievada visu nepieciešamo informāciju savākšanas, apstrādes, ziņošanas un publicēšanas mērķiem. Datu ievade ir obligāta visiem līgumiem, kuru tāmētā vērtība ir 1000 EUR bez PVN vai vairāk.*

3. *Kopš 2017. gada marta darbojas centralizēta tiešsaistes loterijas sistēma, lai nodrošinātu pārredzamību un taisnīgumu tiešās piešķiršanas procesā. Publiskā sektora līgumslēdzējas iestādes var izvēlēties tiešo piešķiršanu, ja aprēķinātā līguma vērtība ir vienāda vai mazāka par 20 000 EUR bez PVN. Lai gan tiešā piešķiršana ir lietderīgs instruments ātrai un elastīgai reaģēšanai uz mazu projektu ārkārtas steidzamām vajadzībām, šis process ir pakļauts atkārtotas un ļaunprātīgas izmantošanas riskam. Loterijas sistēma nodrošina līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu no atbilstīgu piegādātāju saraksta nejauši izraudzītam līgumslēdzējam.*

2) *Elektronisks komercrēģistrs*

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Kopš 2007. gada 1. februāra Slovākijas Republika ir ieviesusi komercrēģistra elektronisko versiju, kas ir publiski pieejama un izmantojama bez maksas. Komercreģistru pārvalda reģistra tiesa. Informāciju komercrēģistrā aktualizē reizi divās dienās, un tā ir pieejama arī angļu valodā. Elektronisks uzņēmumu reģistrs sabiedrībai ļauj veikt vispārēju kontroli, jo tas var pārbaudīt un atklāt iespējamus interešu konfliktus starp līgumslēdzējām iestādēm un pretendentiem. Tas ietver piekļuvi informācijai ne vien par uzņēmuma pašreizējo statusu, bet arī par visām izmaiņām uzņēmumā kopš tā pirmās reģistrācijas.

3) *Līgumslēdzēju iestāžu elektroniskais profils*

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

2014. gada 1. martā Slovākijas Publiskā iepirkuma birojs ieviesa līgumslēdzējas iestādes elektronisko profilu. Līgumslēdzējas iestādes elektroniskais profils ir bezmaksas un ir publiski pieejams PIB tīmekļa vietnē. Tas ir vēl viens lietderīgs krāpšanas novēršanas instruments, jo bez izveidota elektroniskā profila nav iespējams iesniegt paziņojumus Valsts publiskā iepirkuma vēstnesī. Minētais nozīmē, ka līgumslēdzēja iestāde nevar tiesiski sākt publiskā iepirkuma procedūru. Līgumslēdzējas iestādes elektroniskais profils ir efektīvs kontroles instruments, jo tajā ir ietverti visi publiskās procedūras dokumenti. Elektroniskais profils ir ļoti noderīgs publiskās kontroles instruments, jo tā funkcionalitāte ļauj atpakaļvērsti kontrolēt visas līgumslēdzējas iestādes īstenotās publiskās procedūras.

4) *To personu reģistrs, kurām ir aizliegts piedalīties publiskajā iepirkumā*

Cits lietderīgs preventīvs rīks ir to personu reģistrs, kurām ir aizliegts piedalīties publiskajā iepirkumā. Reģistrā galvenokārt ir iekļauti tie ekonomikas dalībnieki, kuriem Publiskā iepirkuma birojs visbeidzot ir izlēmis piemērot aizliegumu piedalīties publiskajā iepirkumā. Slovākijā PIB ir pienākums iekļaut juridisku personu šajā reģistrā, ja tā ir sodīta ar spēkā stājušos tiesas spriedumu un tai ir noteikts aizliegums piedalīties publiskajā iepirkumā. Šis reģistrs ir arī elektroniskā formā un ir publiski pieejams PIB tīmekļa vietnē.

- Ar Lietuvas Republikas Publiskā iepirkuma likuma 151. pantu līgumslēdzējām iestādēm ir noteikts pienākums vismaz 50 % no kopējās publiskā iepirkuma vērtības īstenot ar Centralizētā publiskā iepirkuma portāla starpniecību — tas palielina publiskā iepirkuma pamanāmību, pārredzamību, atvieglo piegādātājiem iepazīšanos ar

jaunu publisko iepirkumu, kā arī palīdz gan piegādātājiem, gan līgumslēdzējam iestādēm pārbaudīt veikto darbību vēsturi. Ir jāņem vērā, ka ar Publiskā iepirkuma likumu tiek īstenota Direktīva 2014/24/ES un ka tā mērķis ir stimulēt publiskā iepirkuma izmantošanu, izmantojot elektroniskus līdzekļus (iepirkuma veikšana, neizmantojot elektroniskus līdzekļus, ir iespējama tikai dažos gadījumos).

- Publiskā iepirkuma likumā ir noteikta iespēja līgumslēdzējai iestādei noraidīt piegādātāja priekšlikumu, ja piegādātājs nav izpildījis sava līguma prasības vai ir būtiski pārkāpis publiskā iepirkuma līguma prasības (tā dēvētais “melns saraksts”), lai gan līgumslēdzējas iestādes šo pasākumu bieži neizmanto, tomēr dažas līgumslēdzējas iestādes ir norādījušas, ka pēc šā “melnā saraksta” pasākuma ieviešanas piegādātāji publiskā iepirkuma līgumu noteikumus izpilda apzinīgāk. Ir jānorāda, ka “melnā saraksta” pasākums ir paredzēts jaunajā Publiskā iepirkuma direktīvā, tādēļ to nevar uzskatīt par unikālu.

5) *Pienākums atklāt informāciju*

Vienošanās par obligāto izpaušanu ir rakstisks līgums, ko noslēdz personas, kurām ir noteikts pienākums. Informācija ir saistīta ar publiskās pārvaldes juridisko personu pārvaldītājiem finanšu avotiem, tostarp nevalstiskajiem īpašam nolūkam paredzētajiem līdzekļiem, vai ar valsts īpašuma, pašvaldības īpašuma, plašāku teritoriālu vienību vai ar likumu izveidotu juridisku personu īpašuma pārvaldību, vai Eiropas Savienības līdzekļu pārvaldību. Vienošanās par obligāto izpaušanu ir spēkā no pirmās dienas pēc līguma publicēšanas. Obligātās izpaušanas līgumu, ko parakstījusi persona, kurai noteikts pienākums, publicē Centrālajā līgumu reģistrā; šis pienākums neattiecas uz Slovākijas Republikas Valsts banku un personām, kurām noteikts pienākums un kas ir pašvaldības, plašākas teritoriālas vienības, personas, kurām noteikts pienākums un kas ir budžeta organizācija vai ieguldījuma organizācija, kā arī personas, kurām noteikts pienākums un kurās šādām personām ir vairāk nekā 50 % kapitāla daļu. Centralizētais līgumu reģistrs ir publisks obligātās izpaušanas līgumu saraksts, ko elektroniskā formā pārvalda Slovākijas Republikas valdības birojs. Obligātās izpaušanas līgumu, ko nepublicē Centrālajā līgumu reģistrā, publicē personas, kurām ir noteikts pienākums un kuras paraksta līgumu, tīmekļa vietnē uzreiz pēc līguma noslēgšanas vai atļaujas saņemšanas, ja tāda nepieciešama, lai līgums stātos spēkā.

Saskaņā ar Slovākijas tiesību normām valsts struktūrām ir juridisks pienākums atklāt informāciju. Personas, kurām ir šis pienākums, ir:

- valsts iestādes;
- pašvaldības;
- augstākas teritoriālas vienības;
- juridiskas un fiziskas personas, kas ar likumu pilnvarotas pieņemt lēmumus par valsts dienestā esošu fizisku un juridisku personu tiesībām un pienākumiem;
- ar likumu izveidotas juridiskas personas un valsts iestāžu, augstākas teritoriālas vienības vai pašvaldības izveidotas juridiskas personas;
- valsts struktūru izveidotas juridiskās personas, kam ir juridiskā tiesībspēja.

6) Faktisko īpašnieku reģistrs

Faktisko īpašnieku reģistra mērķis ir uzlabot publisko avotu pārvaldības pārredzamību publiskajā iepirkumā. Līgumslēdzēja iestāde neslēdz publiskā iepirkuma līgumu ar pretendentu vai pretendentiem, kas nav reģistrēti kā tiešie lietotāji Publiskā iepirkuma biroja pārvaldītajā faktisko īpašnieku reģistrā. Šādas kārtības galvenais iemesls ir nodrošināt publiskā iepirkuma līgumu slēgšanu tikai ar ekonomikas dalībniekiem, kuru īpašumtiesību struktūra ir zināma līdz fizisku personu līmenim. Faktisko īpašnieku identificēšana ir ļoti svarīga no pārredzamības uzlabošanas, interešu konflikta novēršanas un publiskā iepirkuma korupcijas apkarošanas viedokļa. Slovākijas Republikā publiskā sektora partneru reģistru pārvalda Tieslietu ministrija. Kopš 2017. gada 1. februāra ir stājies spēkā jauns likums par publiskā sektora partneru reģistru, kas aptver visus no publiskajiem līdzekļiem finansētos līgumus. Publiskā sektora partneru reģistram ir stingrāki noteikumi kā iepriekšējos tiesību aktos noteiktie, jo tas neļauj identificēt faktisko īpašnieku tikai uz apliecinājuma pamata. Saskaņā ar jauno likumu faktisko īpašnieku identificē un pārbauda tam pilnvarota persona, piemēram, advokāts, notārs, banka, revidents vai nodokļu konsultants.

4.1.2. Informācijas par iepirkumu publicēšana

- Darbības prasību publiskošana visām ieinteresētajām personām: a) rakstiski publicējot un reģistrējot šīs prasības; b) nodrošinot, ka visi potenciālie piegādātāji var saņemt precizējumus, īpaši attiecībā uz līgumiem par augstāku summu, vienlaikus nodrošinot, ka atbildes ir pieejamas plašai auditorijai un ir fiksētas rakstiski.

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Lai būvdarbu līgumu pieteikumu procesu padarītu maksimāli pārredzamu, katru uzaicinājumu iesniegt piedāvājumus ESF līdzfinansētos projektos publicē ESF tīmekļa vietnē. Turklāt visi uzaicinājumi, kas pārsniedz sliksni, ir jāpublicē tiešsaistē Austrijā laikraksta "Wiener Zeitung" sadaļā "Lieferanzeiger".

- Ja izmanto piegādātāju sarakstu, nodrošināt, ka: a) pirms lēmuma par piegādātāja pakalpojumu izmantošanu tiek mazināti konkurences un pārredzamības objektīvie riski; b) saraksts tiek publicēts, balstoties uz skaidri definētiem un izstrādātiem kritērijiem; c) sarakstu regulāri atjaunina, kā arī atbilstošā termiņā izveido un izziņo īpašu kanālu ieinteresētajām personām pieteikumu iesniegšanai.
- Nodrošināt, ka specifikācijas: a) balstās uz identificētām vajadzībām; b) ir izstrādātas tā, lai novērstu nelabvēlīgu attieksmi (aizspriedumainas idejas), un ir formulētas skaidri un saprotami, kā arī nediskriminējoši; c) ir izstrādātas, uzsverot rezultātus, nevis izmantotos paņēmienus, lai stimulētu inovāciju un ieguldīto līdzekļu efektīvu atdevi.

- Nodrošināt, ka līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritēriji ir formulēti skaidri un objektīvi: a) izmantojot saimnieciski visizdevīgākā piedāvājuma kritēriju³², izņemot gadījumus, kad var izmantot viszemākās cenas kritēriju; b) norādot relatīvo svērumu un pamatojot to; c) attiecīgā gadījumā — norādot, cik lielā mērā tiek ņemti vērā ekonomiskie, sociālie un vides kritēriji; d) iekļaujot informāciju par līgumslēdzējas struktūras pilnvarām, piemēram, pilnvarām vest sarunas, un reģistrējot tās.
- Lai nodrošinātu objektīvu un kvalificētu projektu atlasī, izveido neatkarīgu un objektīvu vērtēšanas komisiju, kas dokumentē visus ar līguma piešķiršanu saistītos materiālus un savlaicīgi rakstiski informē pretendētus par lēmumu. Turklāt starpniekstruktūru iekšējās iepirkuma vai revīzijas nodaļas var uzskatīt par papildu ārējām struktūrām, kas veic novērtējuma komisijas lēmuma revīziju, kā tas ir Austrijā.

4.1.3. Risku novērtēšanas rīki un IKT

Lai novērstu krāpniecību publiskajā iepirkumā, ieteicams piemērot valsts un/vai pārnacionālas datubāzes un datizraces rīkus.

Komisija ir izstrādājusi integrētu IT rīku datizrācei un datu bagātināšanai *ARACHNE*³³ ar mērķi sniegt atbalstu vadošajām iestādēm un starpniekstruktūrām administratīvo kontroles pasākumu un pārvaldības pasākumu veikšanai attiecībā uz Eiropas Reģionālās attīstības fondu, Kohēzijas fondu un Eiropas Sociālo fondu. *ARACHNE* ir jaudīgs risku novērtēšanas rīks, kas palīdz novērst un atklāt kļūdas un pārkāpumus projektos, darījumos ar līdzekļu saņēmējiem, līgumos un darījumos ar līgumslēdzējiem.

Šis rīks var palīdzēt labāk veikt *ex ante* pārbaudes pirms dotāciju nolīgumu un līgumu parakstīšanas, pamatojoties uz aprēķinātiem risku rādītājiem un salīdzinošām diagrammām. *ARACHNE* sistemātiski nodrošina uz riskiem balstītu informāciju par projekta līdzekļu saņēmējiem, līgumslēdzējiem un apakšuzņēmējiem atlases, apstiprināšanas un darbību izpildes posmos. Tādējādi atlases un apstiprināšanas posmos ir iespējams atklāt riskus, kas saistīti ar interešu konfliktiem, neatbilstību valsts atbalsta noteikumiem vai uzņēmumu operatīvajām, administratīvajām un finansiālajām spējām paveikt ES līdzfinansētas darbības.

Turklāt darbību izpildes laikā vairāki risku rādītāji sniedz vērtīgus brīdinājumus par iespējamām kļūdām vai pārkāpumiem tādās pārbaudāmajās jomās kā publiskais iepirkums, darbību atbilstība, projektu un ieinteresēto personu koncentrācija vai izpildes rādītāji.

Sistēma *ARACHNE* ir pieejama visām dalībvalstīm. Kad vadošās iestādes ir nolēmušas izmantot šo rīku, Eiropas Komisija var nodrošināt tehnisko atbalstu sistēmas pieslēgšanai un lietotāju apmācību. Kaut arī rīka izmantošana ir brīvprātīga, to tomēr ir ieteicams izmantot, jo tas var izrādīties iedarbīgs un samērīgs krāpšanas apkarošanas palīg līdzeklis, piemēram, ņemot vērā Regulas (ES) Nr. 1303/2013 125. panta 4. punkta c) apakšpunktu.

³² Atbilstīgi Direktīvas 2014/24/ES 67. un 68. pantā un Direktīvas 2014/25/ES 82. un 83. pantā noteiktajam.

³³ Papildu informācijai sk. *Arachne* aktu V1.0, 2016-01-07:
<http://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=14836&langId=en>.

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Austrija un Francija izmanto ARACHNE, lai identificētu riskus labuma guvēju līmenī un attiecīgi izstrādātu pasākumus krāpšanas novēršanai.

Pastāvīgajā ar ES finansējumu saistītajā projektu īstenošanas procesā labi apmācītu un padziļināti strādājošu pirmā līmeņa kontroli un otrā līmeņa kontroli var uzskatīt par svarīgu stūrakmeni saistībā ar iespējamu krāpšanas gadījumu atklāšanu, kritisko gadījumu dokumentēšanu un paziņošanu, un tādējādi var uzsākt valsts vai Eiropas struktūru turpmākas darbības. Šajā ziņā var palīdzēt Eiropas Komisijas izstrādātais ES krāpšanas riska novērtēšanas rīks³⁴.

Ir ieteicams arī izstrādāt riska pārvaldības informācijas sistēmu ar mērķi analizēt un izvērtēt risku, kas rodas līgumslēdzējām iestādēm, un attiecīgi — iepirkuma risku. Šāda sistēma palīdz veikt kontroles darbības, kā arī identificēt problemātiskās jomas, kurās nepieciešama dziļāka analīze, īpašu mācību organizēšana, vadlīniju izstrāde utt. Šāda prakse pastāv, piemēram, Lietuvā.

4.2. Ētika un godprātība

Lai veicinātu dažādu iestāžu godprātību publiskā iepirkuma jomā, efektīvs krāpšanas novēršanas process balstās uz ētikas un godprātības principu ievērošanu. Mazāk kontrolētā vidē krāpšanas varbūtība ir lielāka.

4.2.1. Izpratnes veicināšana un apmācība

Izpratnes veicināšanai un apmācībai ir ļoti liela nozīme darbinieku izglītošanā par ētikas un godprātības principiem. Tā kā interešu konflikts ir liels risks publiskā iepirkuma jomā, visām aģentūrām un struktūrām, kas iesaistītas līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas procesā, ir jāparaksta personīgs apliecinājums, ka tās neatrodas interešu konflikta situācijā. Tomēr, ja eksistē šaubas par to vai pastāv šāda kritiska situācija, darbiniekiem ir pienākums nekavējoties par šo gadījumu ziņot savam vadītājam. Atšķirībā no paša interešu konflikta fakta, neziņošana var tikt uzskatīta par prettiesisku uzvedību, kam var būt juridiskas sekas. Ja tiek identificēts interešu konflikts, attiecīgais darbinieks nekavējoties ir jāizslēdz no procedūras un ir jāaizvieto ar tā pārstāvi. Ja pārstāvība nav pieejama, ir jāgarantē pilnīga pārredzamība visā procesa gaitā, dokumentējot un paziņojot lēmumus, izmantojot tiesību aktu juridisko platformu. Dažos gadījumos var nākties arī pārskatīt vai pat izbeigt un atkārtoti uzsākt procedūru. Visbeidzot, ja ir iespējams, ka darbinieka rīcībai sekos kriminālprocess par krāpšanu vai korupciju, ir jāsazinās ar attiecīgo prokuratūru.

Pasākumi interešu konflikta, slepenu vienošanos un korupcijas novēršanai, kā arī godprātības veicināšanai cita starpā var būt šādi: a) saņemt privāto interešu apliecinājumus no procedūrā ieinteresētajām personām un, ja nepieciešams, citām iesaistītajām personām; b) nodrošināt, ka šīs ieinteresētās personas ir informētas un saņem norādījumus, kā rīkoties

³⁴ Dokuments EGESIF 14-0021-00, 2014. gada 16. jūnijs.

interesu konflikta gadījumā, nosakot arī ierobežojumus un aizliegumus (piem., attiecībā uz dāvanām un rīcību ar konfidenciālu informāciju); c) nodrošināt, ka ieinteresētās personas zina par identificēto risku karti vai ka tās tiek attiecīgi apmācītas un mudinātas atklāti paust jebkādas bažas, kā arī lūgt speciālistu padomus slepenu vienošanos un korupcijas jautājumos; d) veicināt godprātības kultūru, definējot vērtību kopu, kas jāpieņem, ne vien minimālos ievērojamos procesuālos standartus³⁵.

Ņemt vērā godprātības apsvērumus izvēles posmā: a) iegūstot pietiekamus pierādījumus par potenciālo piegādātāju un apakšuzņēmēju identitāti, tostarp galvenajām personām, kurām ir juridiskās pārstāvības tiesības; b) uzsverot integritātes paktu izstrādi kā daļu no krāpšanas apkarošanas politikas līgumslēdzējas struktūras personālam un potenciālajiem piegādātājiem; c) izslēdzot krimināli sodītus pretendētus³⁶.

PARAugPRAKSES PIEMĒRS

Austrijas Rīcības kodeksu ("Die VerANTWORTung") 2012. gadā publicēja Federālā kanceleja kā ieteikuma tiesību instrumentu nolūkā uzlabot informētību un novērst korupciju publiskajā sektorā. Tajā ietverti paskaidrojumi par izplatītiem juridiskajiem noteikumiem saistībā ar interešu konfliktiem un korupciju, kā arī norādījumi par izvairīšanos no interešu konflikta. Dokuments ir adresēts plašai auditorijai un ir paziņots gan vadībai, gan darbiniekiem visos publiskā sektora hierarhijas līmeņos. Lai gan tajā nav ietverti jauni noteikumi vai tiesību normas, to var uzskatīt par ieguldījumu pret korupciju vērstu standartu un pasākumu apspriešanā, kā arī paziņojumu visām ieinteresētajām personām. Tajā aplūkoti tādi problēmjautājumi kā dāvanu pieņemšana, interešu konflikti, neobjektivitāte un nelikumīga sponsorēšana. Turklāt ikvienas Austrijas valsts amatpersonas vispārējā apmācība ietver moduli, kurā aptverta darbinieku rīcība, kas jāveic, lai apkarotu krāpšanu publiskajā sektorā.

4.2.2. Sabiedrības informēšana

Publiskā iepirkuma tiesību aktu pārkāpumu prevencijai, kā arī līgumslēdzēju iestāžu un pretendentu informētības uzlabošanai var kalpot arī šādas darbības:

- informācijas publicēšana par biežāk sastopamajiem pārkāpumiem publiskā iepirkuma jomā;
- metodisku vadlīniju publicēšana;
- iepirkuma metodikas publicēšana;
- labākās prakses piemēru publicēšana utt.

³⁵ Sīkāk sk.: *Korupcijas novēršana publiskajā iepirkumā*, ESAO, 2016.

³⁶ Sk. īpaši Eiropas vienotā iepirkuma procedūras dokumenta III A daļu. Šī veidlapa ir ņemta no Komisijas Īstenošanas regulas (ES) 2016/7, ko piemēro no 2016. gada 18. aprīļa, pielikuma.

PARAUĞPRAKSES PIEMĒRS

Lietuvas Publiskā iepirkuma birojs informē sabiedrību par publiskā iepirkuma procedūrām pieņemšanas laikos vai ar Publiskā iepirkuma centrālā portāla starpniecību. Konsultācijas tiek sniegtas pa tālruni un e-pastā. Publiskā iepirkuma biroja tīmekļa vietni regulāri atjaunina, un tajā ir pieejamas paraugprakses vadlīnijas, piemēram, praktiski norādījumi par izvairīšanos no kļūdām publiskā iepirkuma procedūrās un tiesību aktu pareizu piemērošanu praksē.

PIB regulāri rīko mācības par publiskā iepirkuma procedūrām, kā arī atvērto durvju dienas, kurās var piedalīties gan līgumslēdzējas iestādes, gan piegādātāji. Šādi sarīkojumi paver jaunas iespējas interesantām diskusijām, jautājumu uzdošanai, informācijas apmaiņai un publiskā iepirkuma prasmju vispārējai uzlabošanai.

PIB periodiski publicē pārskatus par publisko iepirkumu un nozaru analīzi, kas palīdz atklāt svarīgas kopīgas nozaru problēmas un rast risinājumus. Šādi var analizēt publiskā iepirkuma līgumu praksi un uzraudzīt budžeta īstenošanu.

4.2.3. Trauksmes cēlēju rīks

Cits paraugprakses instruments krāpšanas un korupcijas gadījumu atklāšanai ir trauksmes cēlēju rīks.

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Trauksmes cēlēju rīku Austrijā 2013. gadā ieviesa Prokurora birojs (PB). Tīmekļa vietnes mērķis ir ļaut PB Korupcijas un amatpersonu noziegumu izmeklētājiem tieši sazināties ar trauksmes cēlējiem, vienlaikus nodrošinot to anonimitāti. Ja izmeklētājiem, balstoties uz iesniegto informāciju, ir papildu jautājumi, viņi var tieši sazināties ar trauksmes cēlēju. Šādā gadījumā trauksmes cēlējam ir tiesības izlemt, vai tas vēlas saglabāt anonimitāti vai identificēt sevi izmeklētājiem. Šis rīks ir izveidots kā anonīma e-pasta sistēma, kas aicina iedzīvotājus ziņot par aizdomīgiem novērojumiem darbā vai privātajā sektorā, izmantojot Federālās Tieslietu ministrijas tīmekļa vietnē doto saiti. Sistēmas tehniskā īstenošana garantē sniegto ziņu avota neizsekojamību.

Atbilstīgi Austrijas Kriminālkodeksam ir vairākas kategorijas, par kurām var tikt sniegta informācija: korupcija, amatpersonu noziegumi, pabalstu izkrāpšana, finanšu noziegumi, krāpnieciska grāmatvedība, noziedzīgi nodarījumi kapitāla tirgos un nelikumīgi iegūtu līdzekļu legalizācija.

Šī tīmekļa vietne ir plašākas attīstības rezultāts korupcijas apkarošanas jomā. Turklāt pēc šā rīka ieviešanas ir būtiski mainījusies Austrijas tiesu iestāžu informētība: saistībā ar neseniem smagiem korupcijas gadījumiem Austrijā ir atzīts, ka ir lietderīgi aizstāvēt un iedrošināt trauksmes cēlējus.

4.3. Valsts stratēģija publiskā iepirkuma jomā

PARAUGPRAKSES PIEMĒRS

Grieķija 2017. gada janvārī izveidoja un pieņēma Valsts stratēģiju publiskā iepirkuma jomā. Tā atspoguļo politisko gribu un apņemšanos, pārvaldes saistības un pieejamību. To izstrādāja Grieķijas Vienotā publiskā iepirkuma iestāde, piedaloties dažādām valsts iestādēm, tostarp Korupcijas apkarošanas ģenerālsekretariātam / AFCOS un leguldījumu un attīstības ģenerālsekretariātam (atbild par kohēzijas politiku un struktūrfondiem). Kompetentā iestāde, kas atbild par stratēģijas īstenošanas koordināciju, ir Tirdzniecības ģenerālsekretariāts.

Stratēģijai ir noteikts piecu gadu īstenošanas periods, un tajā ietvertie mērķi, darbību un pasākumu kopas ir šādi:

- *izmaiņas tiesiskajā regulējumā;*
- *saskaņotas un vienotas tiesiskās aizsardzības sistēmas izveide;*
- *līgumslēdzēju iestāžu reģistra reforma un racionalizācija, jaunu centralizēto līgumslēdzēju iestāžu izveide;*
- *e-iepirkums, ieviešot un iekļaujot novatoriskus un “viedus” IT risinājumus;*
- *pārredzamības, labas pārvaldības, inovācijas, ilgtspējības, vides aizsardzības un sociālās ekonomikas noteikumu uzlabošana;*
- *piekļuves uzlabošana MVU un personām ar invaliditāti;*
- *revīzijas standartu un rīku uzlabošana;*
- *publiskā iepirkuma jomā strādājošo darbinieku apmācība un sertifikācija;*
- *atsevišķas papildu darbības saistībā ar augsta riska sektoriem — veselības aprūpi un būvniecību.*

Publiskā iepirkuma stratēģija papildina divas citas valsts stratēģijas, kas savstarpēji krustojas, — Valsts stratēģiju korupcijas apkarošanai publiskajā sektorā un Valsts stratēģiju krāpšanas apkarošanai struktūrpasākumos. Tās ietver reformas un pasākumus, kas cita starpā ir saistīti ar:

- *proaktīvām pārbaudēm;*
- *riska novērtēšanu un revīziju;*
- *rīcības kodeksiem;*
- *aktīvu deklarēšanu;*
- *revīzijas mehānisma reformu;*
- *iekšējo revīziju;*
- *sūdzību iesniegšanu;*
- *trauksmes cēlēju aizsardzību;*
- *noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizāciju.*

Pielikumi

1. pielikums. Atsauces dokumentu saraksts

Godprātības principi publiskā iepirkuma jomā, ESAO, 2009. gads.

Preventing Corruption in Public Procurement [Korupcijas novēršana publiskajā iepirkumā], ESAO, 2016. gads.

Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement - Helping governments to obtain best value for money [Vadlīnijas cīņai ar aizliegtu pretendentu vienošanos publiskajā iepirkumā. Palīdzība valdībām, kā gūt vislielāko atdevi no līdzekļiem], ESAO, 2009. gads.

Fraud and Corruption Awareness Handbook – A handbook for civil servants involved in public procurement [Rokasgrāmata par informētību attiecībā uz krāpniecību un korupciju. Rokasgrāmata publiskajā iepirkumā iesaistītiem civildienesta ierēdņiem], Starptautiskā Rekonstrukcijas un attīstības banka / Pasaules Banka, 2013. gads.

Identifying and Reducing Corruption in Public Procurement in the EU [Korupcijas identificēšana un mazināšana ES publiskā iepirkuma jomā], 2013. gads, OLAF (pētījums)

Public Procurement: costs we pay for corruption [Publiskais iepirkums: izmaksas, ko mums rada korupcija], 2013. gads, OLAF (pētījums): Uzsvars / prioritārā joma: pozitīvā/negatīvā prakse; svarīgākie ieteikumi visām ES un valstu iestādēm

Stock-taking of administrative capacity, systems and practices across the EU to ensure the compliance and quality of public procurement involving European Structural and Investment (ESI) Funds [Administratīvās spējas, sistēmas un prakses vērtēšana ES, lai nodrošinātu ar Eiropas strukturālajiem un investīciju fondiem (ESI fondi) saistītā publiskā iepirkuma atbilstību un kvalitāti], 2016. gads, Reģionālās politikas un pilsētpolitikas ĢD (ziņojums). Uzsvars / prioritārā joma: 2.9. Pārņēmumi; 3.7. Revīzijas iestādes; 6.2. Vadlīnijas; 7.5. Tiesību aktu izpilde; 7.7. Pārredzamība

The EU institutions can do more to facilitate access to their public procurement [ES iestādes var darīt vairāk, lai atvieglotu piekļuvi to publiskajam iepirkumam], 2016. gads, Eiropas Savienības Revīzijas palāta (Īpašais ziņojums)

PUBLIC PROCUREMENT GUIDANCE FOR PRACTITIONERS [NORĀDĪJUMI PUBLISKĀ IEPIRKUMA SPECIĀLISTIEM], 2015. gads, Reģionālās politikas un pilsētpolitikas ĢD (norādījumi)

FIGHTING CORRUPTION IN THE EU Meeting business and civil society concerns [Korupcijas apkarošana Eiropas Savienībā: uzņēmumu un pilsoniskās sabiedrības interešu ievērošana], 2015. gads, EIROPAS EKONOMIKAS UN SOCIĀLO LIETU KOMITEJA (atzinums)

Businesses' attitudes towards corruption in the EU, 2015, Eurobarometrs, Migrācijas un iekšlietu ĢD (ziņojums)

Korupcija, 2012. gads, Eurobarometrs, Migrācijas un iekšlietu ĢD (ziņojums)

NODERĪGAS SAITES

<https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18153>

<http://www.oecd.org/gov/public-procurement/>

<http://www.oecd.org/governance/procurement/toolbox/>

<http://www.oecd.org/gov/public-procurement/publications/>

2. pielikums. Glosārijs

“Arachne” ir riska novērtēšanas rīks, kas palīdz noteikt, novērst un atklāt darbības, projektus, saņēmējus un līgumus vai līgumslēdzējus, ar kuriem ir saistīts paaugstināts risks. Tas izstrādāts, lai tām dalībvalstu iestādēm, kas iesaistītas ESIF pārvaldībā, nodrošinātu rīku, ko var izmantot, lai noteiktu paaugstināta riska projektus.

“Revīzija” ir struktūras veikto pasākumu un darbību izvērtēšana, lai nodrošinātu, ka tā pilda tai uzticētos uzdevumus un ka tās darbība atbilst stratēģijā noteiktajiem mērķiem, budžetam, noteikumiem un standartiem. Šāda izvērtēšana ir jāveic ik pēc noteikta laikposma, lai konstatētu novirzes, attiecībā uz kurām būtu jāveic korigējošas darbības.

“Revīzijas iestāde” ir valsts, reģiona vai pašvaldības iestāde vai struktūra, kas ir funkcionāli neatkarīga no vadošās iestādes un sertifikācijas iestādes un kuru katrai darbības programmai ir izraudzījusi dalībvalsts; šī iestāde atbild par pārvaldības un kontroles sistēmas darbības atbilstību paredzētajam nolūkam.

“Aizliegta pretendentu vienošanās” ir īpašs uzņēmumu slepenas vienošanās veids, kas var negatīvi ietekmēt jebkura tāda pārdošanas vai pirkšanas procesa rezultātu, kurā tiek iesniegti cenu piedāvājumi.

“Kukuļošana” ir darbība, kad kāda persona tieši vai netieši sola, piedāvā vai dod jebkādas neatļautas priekšrocības varas pozīcijā esošai personai (piem., valsts amatpersonai, jebkuras tādas publiskas asamblejas loceklim, kura realizē likumdošanas vai izpildvaras funkcijas; personai, kura vada valsts vai privātā sektora struktūras vai strādā tajās jebkurā amatā) vai pieprasa šādai personai vai saņem no šādas personas neatļautas priekšrocības sev vai citai personai par to, lai šī persona veiktu savas funkcijas vai atturētos no savu funkciju veikšanas, vai pārkāptu savus pienākumus³⁷.

“Interesu konflikts” ir situācija, kad valsts amatpersonai ir personiskas intereses, kas var ietekmēt vai par ko varētu uzskatīt, ka tās var ietekmēt godīgu un objektīvu valsts amatpersonas oficiālo pienākumu veikšanu³⁸. Ar jēdzienu “personiskas intereses” saprot jebkāda labuma gūšanu šai personai, tās ģimenei, tuviem radniekiem, draugiem un personām vai organizācijām, ar ko tai ir vai ir bijušas darījumu vai politiskās attiecības. Pie tām pieder arī iepriekšminēto saistīta finansiālā vai civilā atbildība. Saskaņā ar Padomes Regulu (ES, *Euratom*) Nr. 966/2012 interešu konflikts ir tad, ja personas, kas iesaistīta budžeta izpildē, vai iekšējā revidenta pienākumu neatkarīgu un objektīvu pildīšanu negatīvi ietekmē iemesli, kas saistīti ar ģimeni, jūtu dzīvi, politisko piederību vai valstspiederību, mantiskajām vai kādām citām interesēm, kas attiecīgajai personai ir kopējas ar atbalsta saņēmēju.

“Līgumslēdzējas iestādes” ir valstu, reģionālās vai pašvaldības iestādes, struktūras, kas ir publisko tiesību subjekti, un apvienības, kuras veido viena vai vairākas šādas iestādes vai viena vai vairākas šādas struktūras, kas ir publisko tiesību subjekti.

“Kontrole” — saskaņā ar Finanšu regulā sniegto definīciju ir jebkāds pasākums, kas veikts, lai nodrošinātu pietiekamu pārlicību par darbību efektivitāti, lietderīgumu un saimnieciskumu, ziņojumu ticamību, aktīvu un informācijas aizsardzību, krāpšanas un pārkāpumu novēršanu,

³⁷ Krimināltiesību pretkorupcijas konvencija, Strasbūra, 27.1.1999.

³⁸ Eiropas Padome. Ministru komitejas Rekomendācijas dalībvalstīm Nr. R (2000) 10 par amatpersonu rīcības kodeksiem, 13. pants.

atklāšanu un labošanu, kā arī turpmākus pasākumus attiecībā uz tiem, un tādu risku pienācīga pārvaldība, kuri saistīti ar pamatā esošu darījumu likumību un pareizību, ņemot vērā programmu daudzgadu iezīmes, kā arī attiecīgo maksājumu veidu. Kontroles var ietvert dažādas pārbaudes, kā arī jebkādas politikas un procedūru īstenošanu, lai sasniegtu pirmajā teikumā aprakstītos mērķus.

“Ekonomikas dalībnieks” ir jebkura fiziska vai juridiska persona vai cita struktūra, kas piedalās palīdzības no ESI fondiem īstenošanā, izņemot dalībvalstis, kas īsteno valsts varu. Šajā dokumentā termins “ekonomikas vienība” un “ekonomikas dalībnieks” ir uzskatāmi par būtībā vienādiem.

“Līdzekļu Piesavināšanās” (aktīvu novirzīšana) ir tādu īpašumu vai līdzekļu piesavināšanās, kuri juridiski uzticēti attiecīgajai personai saistībā ar pārstāvja vai aizbildņa oficiālo amata pienākumu izpildi. ANO Pretkorupcijas konvencijā jēdziens “īpašuma izšķērdēšana, piesavināšanās vai cita līdzīga valsts amatpersonas rīcība ar īpašumu” ir definēts kā koruptīvs noziedzīgs nodarījums. Tomēr piesavināšanās, izmantojot dienesta stāvokli, ne vienmēr ir korupcija — tā var būt arī krāpšana (ja to veic viens dalībnieks)³⁹.

“ESIF” ir Eiropas strukturālie un investīciju fondi.

“Eiropas Birojs krāpšanas apkarošanai (OLAF)” ir Eiropas Komisijas struktūra, kas atbild par cīņu pret krāpšanu, kura nodara kaitējumu Eiropas Savienības budžetam.

“Krāpšanas un korupcijas apkarošana” ir plašāka finanšu un organizētās noziedzības izskaušanas procesa daļa, jo īpaši risinot jautājumu par visu to nelikumīgo darbību apkarošanu, kuras var negatīvi ietekmēt ES finanšu intereses. Šis jēdziens ir pamatots galvenokārt ar Līguma par Eiropas Savienības darbību (LESD) 325. pantu, kas attiecas uz darbībām, kuras apdraud ES finanšu intereses; šajā pantā ir noteikta prasība Padomei un Eiropas Parlamentam pieņemt pasākumus saskaņā ar parasto likumdošanas procedūru pēc apspriešanās ar Revīzijas palātu. Kopš 1999. gada jūnija struktūra, kurai ir uzticēta krāpšanas apkarošana, ir Eiropas Birojs krāpšanas apkarošanai (OLAF). Pamatojoties uz LESD 4. un 5. sadaļu, kas attiecas uz policijas un tiesu iestāžu sadarbību krimināllietās, arī Eurojust un Eiropols ir pilnvaroti atbalstīt dalībvalstis cīņā pret krāpšanu un korupciju.

“ES finanšu intereses” — saskaņā ar Regulu (ES, Euratom) Nr. 883/2013 ietver tos ieņēmumus, izdevumus un aktīvus, kas iekļauti ES budžetā un iestāžu, struktūru, biroju un aģentūru budžetos, kā arī budžetos, ko tie pārvalda un pārrauga.

“Krāpšana” ir definēta 3. pantā “Krāpšana kas skar Savienības finanšu intereses”⁴⁰:

a) attiecībā uz izdevumiem, kas nav saistīti ar iepirkumu, – jebkāda darbība vai bezdarbība, kas saistīta ar:

- i) nepareizu, neprecīzu vai nepilnīgu paziņojumu vai dokumentu izmantošanu vai iesniegšanu, kā rezultātā notiek līdzekļu vai aktīvu nelikumīga piesavināšanās vai to nelikumīga ieturēšana no Savienības budžeta vai budžetiem, ko pārvalda Savienība vai kas tiek pārvaldīti tās uzdevumā;
- ii) informācijas neizpaušanu, ar ko tiek pārkāptas konkrētas saistības, kas rada tādas pašas sekas, vai

³⁹ Pētījums par korupciju veselības aprūpes nozarē, HOME/2011/ISEC/PR/047-A2, 2012. gada oktobris.

⁴⁰ Direktīvas (ES) 2017/1371 (2017. gada 5. jūlijs) par cīņu pret krāpšanu, kas skar Savienības finanšu intereses, izmantojot krimināltiesības, 3. pants, OV L 198, 28.7.2017., 29.–41. lpp.

iii) šādu līdzekļu vai aktīvu nepareizu izmantošanu, kas neatbilst mērķiem, kuriem tie sākotnēji tika piešķirti;

b) attiecībā uz izdevumiem, kas saistīti ar iepirkumu, — vismaz tad, ja tas ir darīts, lai gūtu nelikumīgu labumu pārkāpuma izdarītājam vai kādam citam, radot zaudējumus Savienības finanšu interesēm, – jebkura darbība vai bezdarbība, kas saistīta ar:

i) nepareizu, neprecīzu vai nepilnīgu paziņojumu vai dokumentu izmantošanu vai iesniegšanu, kā rezultātā notiek līdzekļu vai aktīvu nelikumīga piesavināšanās vai to nelikumīga ieturēšana no Savienības budžeta vai budžetiem, ko pārvalda Savienība vai kas tiek pārvaldīti tās uzdevumā;

ii) informācijas neizpaušanu, ar ko tiek pārkāptas konkrētas saistības, kas rada tādas pašas sekas, vai

iii) šādu līdzekļu vai aktīvu nepareizu izmantošanu, kas neatbilst mērķiem, kuriem tie sākotnēji tika piešķirti, un kas kaitē Savienības finanšu interesēm;

c) attiecībā uz ieņēmumiem, kas nav d) apakšpunktā minētie ieņēmumi, ko gūst no PVN pašu resursiem, — jebkāda darbība vai bezdarbība, kas saistīta ar:

i) nepareizu, neprecīzu vai nepilnīgu paziņojumu vai dokumentu izmantošanu vai iesniegšanu, kā rezultātā notiek līdzekļu nelikumīga samazināšana Savienības budžetā vai budžetos, ko pārvalda Savienība vai kas tiek pārvaldīti tās uzdevumā;

ii) informācijas neizpaušanu, ar ko tiek pārkāptas konkrētas saistības, kas rada tādas pašas sekas, vai

iii) likumīgi iegūtu priekšrocību ļaunprātīgu izmantošanu tādā pašā nolūkā;

d) attiecībā uz ieņēmumiem, ko gūst no PVN pašu resursiem, — jebkura darbība vai bezdarbība, kas veikta krāpnieciskās pārrobežu shēmās saistībā ar:

i) nepareizu, neprecīzu vai nepilnīgu ar PVN saistītu paziņojumu vai dokumentu izmantošanu vai iesniegšanu, kā rezultātā notiek līdzekļu samazināšana Savienības budžetā;

ii) ar PVN saistītas informācijas neizpaušanu, ar ko tiek pārkāptas konkrētas saistības, radot tādas pašas sekas; vai

iii) precīzu ar PVN saistītu paziņojumu iesniegšanu nolūkā krāpnieciski slēpt nenomaksāšanas faktu vai nelikumīgi radīt tiesības uz PVN atmaksu.

“**Tīša rīcība**”⁴¹ ir darbība, ko tīši veic persona, lai veiktu pārkāpumu vai nodarītu kaitējumu attiecībā uz interesēm, kuras aizsargā tiesību akti, vai par ko persona apzinās, ka tās rīcība, iespējams, varētu izraisīt šādu pārkāpumu vai kaitējumu, un ir gatava pieņemt šādas rīcības sekas, ja tādas būtu.

“**Pārkāpums**” — saskaņā ar 1. panta 2. punktu Regulā (EK, *Euratom*) Nr. 2988/95 par Eiropas Kopienų finanšu interešu aizsardzību jēdziens “pārkāpums” nozīmē jebkādu Kopienų tiesību normas pārkāpumu, ko rada kāda saimnieciskās darbības subjekta rīcība vai nolaidība, kas kaitē vai varētu kaitēt Kopienų vispārējam budžetam vai Kopienų pārvaldītiem budžetiem, mazinot vai zaudējot ienākumus no Kopienų vārdā tieši izveidotajiem pašu resursiem vai veicot nepamatotus izdevumus.

Attiecībā uz kopējo lauksaimniecības politiku Regulas (ES) Nr. 1306/2013 2. panta 1. punkta g) apakšpunktā ir iekļauta atsauce uz pārkāpuma definīciju, kas dota Regulas (EK, *Euratom*) Nr. 2988/95 1. panta 2. punktā.

⁴¹ Līdzīgi — sk. tiesību akta Nr. 300/2005 15. pantu (Slovākijas Kriminālkodekss).

Tomēr attiecībā uz ESI fondiem un saskaņā ar Regulas (ES) Nr. 1303/2013 (Kopīgo noteikumu regula) 2. panta 36. punktu jebkurš Savienības tiesību akta vai valsts tiesību akta pārkāpums saistībā ar ES tiesību akta piemērošanu, kas noticis tāda ekonomikas dalībnieka darbības vai bezdarbības dēļ, kurš ir iesaistīts fonda īstenošanā, un kas rada vai varētu radīt kaitējumu ES budžetam, prasot no Savienības budžeta segt nepamatotu izdevumu daļu. Tāda pati definīcija ir dota Regulas (ES) Nr. 223/2014 par Eiropas atbalsta fondu vistrūcīgākajām personām 2. panta 16. punktā.

“Slēpta komisijas maksa” ir sarunātas kukuļošanas veids, kad kukuļņēmējam par sniegto pakalpojumu tiek samaksāta komisijas maksa. Vispārīgi runājot, iepriekš ir notikusi vienošanās par atlīdzību (nodota nauda, preces vai pakalpojumi). Slēpta komisijas maksa no citiem kukuļošanas veidiem atšķiras ar to, ka tā ir saistīta ar divu pušu slepenu vienošanos (atšķirībā no gadījumiem, kad viena puse pieprasa kukuli otrai pusei). Slēptas komisijas maksas nolūks parasti ir mudināt otru pusi iesaistīties nelikumīgā shēmā⁴². Visbiežāk sastopamais slēptas komisijas maksas veids ir situācija, kad pārdevējs iesniedz viltotu vai pārmērīgu rēķinu (bieži — par nevajadzīgām vai mazvērtīgām precēm vai pakalpojumiem, vai abējādi), un cietušā uzņēmuma darbinieks iesaistās samaksas iekasēšanā. Par palīdzību samaksas iekasēšanā attiecīgā persona saņem zināmu kompensāciju (naudu, preces vai pakalpojumus) vai labvēlību (piem., darba piedāvājumu sev vai saviem radniekiem). Slēptas komisijas maksas gadījumi saistībā ar korupciju bieži vien notiek iepirkuma procedūrās.

“ES finanšu interešu aizsardzība” ir ES budžeta ieņēmumu radīšanas efektivitātes un pārredzamības nodrošināšana (lauksaimniecības nodokļi, cukura nodevas, muitas nodokļi, PVN ieņēmumi un ieņēmumi, kas atkarīgi no IKP); efektivitātes, iedarbīguma, taupības un pārredzamības nodrošināšana, izmantojot šo budžetu un ES pārvaldītos budžetus, kā arī izmantojot ES, tās iestāžu un struktūru īpašumu.

“Publiskie izdevumi” ir jebkāds publisks ieguldījums darbību finansēšanai, kura avots ir valsts, reģiona vai pašvaldības iestāžu budžets, ES ESIF piešķirtais budžets, publisko tiesību subjektu budžets vai publisko iestāžu vai publisko tiesību subjektu apvienību budžets. Lai noteiktu līdzfinansējuma likmi Eiropas Sociālā fonda programmām, var ietvert jebkādas finanšu resursus, kurus kopīgi iemaksā darba devēji un darba ņēmēji.

“Publiskā un privātā sektora partnerība” ir sadarbības veids starp publiskām struktūrām un privāto sektoru, kuras mērķis ir nodrošināt augstvērtīgāku rezultātu sasniegšanu, veicot ieguldījumus infrastruktūras projektos vai citās publisko pakalpojumu jomās. Partnerības publiskos pakalpojumus var sniegt efektīvāk, jo to priekšrocība ir spēja dalīt risku un izmantot privātā sektora zināšanas, kā arī piesaistīt papildu kapitāla avotus.

“Publiskā iepirkuma procedūras”

ir seši galvenie publiskā iepirkuma procedūru veidi, kas saskaņā ar 2014. gada Direktīvām ir šādi:

- atklāta procedūra; izmanto visbiežāk — 51 % no visiem piešķirtajiem līgumiem. Piedāvājumi ir jāiesniedz līdz noteiktam datumam, tiek izvērtēti visi pieņemamie piedāvājumi;

⁴² Pētījums par korupciju veselības aprūpes nozarē, HOME/2011/ISEC/PR/047-A2, 2012. gada oktobris.

- slēgta procedūra; ieinteresētie piegādātāji vispirms tiek lūgti norādīt savu kvalifikāciju, pēc tam tiek izstrādāts saīsinātais saraksts, kurā iekļautos piegādātājus aicina iesniegt piedāvājumus;
- konkursa dialogs; izmanto sarežģītākos iepirkumos. Procedūra ietver līgumslēdzējas iestādes un potenciālo piegādātāju dialogu, kura mērķis ir identificēt un definēt vislabāko projekta juridisko un/vai finansiālo formu, lai apmierinātu līgumslēdzējas iestādes vajadzības vai mērķus;
- konkursa procedūra ar sarunām; pēc uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus un sākotnējā novērtējuma līgumslēdzēja iestāde aicina izraudzītos ekonomikas dalībniekus iesniegt sākotnējo piedāvājumu. Pēc tam tā ved sarunas par sākotnējo piedāvājumu un pārējiem piedāvājumiem, izņemot galīgo piedāvājumu, lai uzlabotu to saturu;
- sarunu procedūru bez publicēšanas var izmantot tikai nelielā daļā iepriekš noteiktu gadījumu. Līgumslēdzēja iestāde sāk sarunas par līguma noslēgšanu ar vienu vai vairākiem piegādātājiem;
- inovācijas partnerība; līgumslēdzēja iestāde pēc sludinājuma publicēšanas izraugās piegādātājus, kurus, izmantojot uz sarunām vērstu pieeju, aicina iesniegt idejas inovatīvu būvdarbu, piegāžu vai pakalpojumu izstrādei, kas apmierinātu tādu vajadzību, kurai tirgū nav esoša piemērota "produkta". Līgumslēdzēja iestāde šādu partnerību var noslēgt ar vairākiem piegādātājiem.

(ES Finanšu regula)

- *Atklāta procedūra: standarta procedūra, kuru var izmantot ikvienam līgumam un kas sākas ar līguma paziņojuma publicēšanu Oficiālajā Vēstnesī (OV). Pretendēt var ikviens ieinteresētais ekonomikas dalībnieks.*
- *Slēgta procedūra: standarta divpakāpju procedūra, kas sākas ar līguma paziņojuma publicēšanu OV un ko var izmantot ikvienam līgumam. Visi ieinteresētie ekonomikas dalībnieki var lūgt atļauju piedalīties, bet tikai uzaicinātie dalībnieki drīkst iesniegt piedāvājumu, kas tiks vērtēts otrajā kārtā. Šīs procedūras variācija ir dinamiska iepirkumu sistēma, kas izmanto vienīgi elektroniskus līdzekļus.*
- *Konkursa procedūra ar sarunām: slēgtajai procedūrai līdzīga procedūra, kuru var izmantot vienīgi īpašos gadījumos neatkarīgi no pirkuma vērtības. Par iesniegtajiem piedāvājumiem (tehniskajiem un finanšu) var tikt rīkotas sarunas.*
- *Procedūra pēc uzaicinājuma paust ieinteresētību (UPI): UPI iepriekš atlasa kandidātus vai reģistrē pārdevējus, kas vēlāk var tikt aicināti iesniegt piedāvājumus dažādās iepirkuma procedūrās.*
- *Sarunu procedūra, iepriekš nepublicējot paziņojumu par līgumu: izņēmuma procedūra, ko drīkst izmantot tikai noteiktos gadījumos vai apstākļos (piem., ārkārtējas steidzamības gadījumā). Sarunu procedūra vidējas un mazas vērtības līgumiem: līgumslēdzējai iestādei piedāvājumu iesniegšanai ir jāaicina tie ekonomikas dalībnieki, kas izrādījuši interesi ex ante reklāmas laikā, kā arī tā var uzaicināt pašas izvēlētos kandidātus. Līgumiem par ļoti zemu summu atļautas sarunas ar vienu līgumslēdzējas iestādes izraudzītu kandidātu.*
- *Konkursa dialogs: izmanto sarežģītus iepirkumos, kuros līgumslēdzēja iestāde, neveicot dialogu ar potenciālajiem pretendentiem, nespēj definēt, kā sasniegt tās mērķus vai izvērtēt, kādus tehniskos vai finanšu, vai juridiskos risinājumus var piedāvāt tirgus.*

- *Inovācijas partnerība: divpakāpju procedūra inovatīva produkta iegūšanai, kas vēl ir jāizstrādā un kuram līdzvērtīgs produkts tirgū nav pieejams.*

- *Metu konkurss: ļauj līgumslēdzējai iestādei iegūt žūrijas piedāvātu plānu vai dizainu pēc konkursa procedūras rīkošanas, piešķirot vai nepiešķirot godalgas. Uzvarētājs vai uzvarētāji pēc tam tiek aicināti uz sarunām, kam vēlāk seko līguma parakstīšana.*

- *Sarunu procedūra būvniecības līgumiem: būvniecības līgumus (zemes, esošu ēku vai cita nekustamā īpašuma pirkums, ilgtermiņa noma, lietojums, līzings, īre vai īrpirkums, ar izvēles iespēju pirkt vai bez tās) var noslēgt sarunu procedūrā bez paziņojuma par līgumu iepriekšējas publicēšanas, ja izpētīts vietējais tirgus.*

“Brīdinājuma zīme” ir brīdinājuma signāli, mājienu, iespējamās krāpšanas rādītāji. Brīdinājuma zīmes esamība nenozīmē, ka notikusi krāpšana, bet konkrētai darbības jomai ir jāvelta papildu uzmanība, lai izslēgtu vai apstiprinātu iespējamu krāpšanu. Tomēr dažas tendences, prakse un konkrēta veida darbības ir brīdinājuma zīmes, kas var signalizēt par pārkāpumiem vai krāpšanu.

“Risks” — ar šo jēdzienu apzīmē iespējamus draudus, notikumus, darbības vai zaudētas iespējas, kas var būt par iemeslu pārkāpumam, piemēram, nepamatots izdevumu postenis, nepieciešamība veikt finansiālus labojumus vai kaitējums pārvaldības un kontroles sistēmas iestādes reputācijai. Risks var ietekmēt pārvaldības un kontroles sistēmas iestādes darbību vai pat pašas pārvaldības un kontroles sistēmas darbību.

“Riska novērtējums” ir viens no riska pārvaldības procesa posmiem. Tas ietver divu daudzumu mērīšanu, kas saistīti ar risku R — iespējamo zaudējumu L apmēru un varbūtību p , ka zaudējumi radīsies.

“Risku pārvaldība” ir nepārtraukts, apsteidzošs un sistemātisks risku noteikšanas, novērtēšanas un pārvaldīšanas process atbilstoši pieņemtajiem risku līmeņiem, ko veic katra pārvaldes un kontroles sistēmas struktūra, lai nodrošinātu pietiekamu pārlicību par mērķu sasniegšanu un krāpšanas novēršanu.

“Pareiza finanšu pārvaldība” ir kompetentās iestādes darbību atbilstība saimnieciskuma un efektivitātes principiem — labākās attiecības atrašana starp izmantotajiem resursiem un sasniegto rezultātu — un lietderīguma principam, sasniedzot konkrētus noteiktos mērķus.

“Aizdomas par krāpšanu” saskaņā ar 2.pantu Komisijas Deleģētajās regulās (ES) Nr. 2015/1970, 2015/1971, 2015/1972 un 2015/1973⁴³ ir neatbilstība, kuras dēļ ierosina administratīvu vai tiesas procedūru valsts līmenī, lai konstatētu tīšu uzvedību, jo īpaši krāpšanu, kā minēts Konvencijas par Eiropas Kopienas finanšu interešu aizsardzību⁴⁴, kas izstrādāta, pamatojoties uz Līguma par Eiropas Savienību K3.pantu, 1.panta 1.punkta a) apakšpunktā. No 2006.gada dalībvalstīm ir pienākums norādīt, vai pārkāpums rada aizdomas par krāpšanu.

⁴³ OV L 293, 10.11.2016.

⁴⁴ Konvencija stājās spēkā 2002.gada 17.oktobrī ar tās Pirmo protokolu un Protokolu par konvencijas interpretāciju Tiesā. Otrais protokols stājās spēkā 2009.gada 19.maijā.