

# ***OECD* Vadlīnijas attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos (2025. gada atjauninājums)**



---

# ***OECD* Vadlīnijas attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos (2025. gada atjauninājums)**



---

Konkurences komiteja šo darbu apstiprināja un deklasificēja 2025. gada 19. jūnijā.

Ne šis dokuments, ne jebkādi tajā iekļautie dati un kartes nemaina nevienas teritorijas statusu vai suverenitāti pār šādu teritoriju, starptautiskās robežas un nevienas teritorijas, pilsētas vai apgabala nosaukumu.

**Kad tiek citēts šis dokuments, lūdzam izmantot šādu atsauci:**

OECD (2025), *OECD Guidelines for Fighting Bid Rigging in Public Procurement (2025 Update)*, OECD Publishing, Parīze, <https://doi.org/10.1787/cbe05a56-en>.

ISBN 978-92-64-48350-7 (PDF)

ISBN 978-92-64-54949-4 (HTML)

**Izmantotās fotogrāfijas:** uz vāka © shironosov/iStock no Getty Images Plus.

OECD publikāciju kļūdu labojumi ir atrodamī: <https://www.oecd.org/en/publications/support/corrigenda.html>.

© OECD 2025



**Attribution 4.0 International (CC BY 4.0)**

Šis darbs ir pieejams saskaņā ar *Creative Commons Attribution 4.0 International* licenci. Izmantojot šo darbu, jūs piekrītat, ka jums ir saistoši šīs licences noteikumi (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

**Atribūts** – jums jāatsaucas uz šo darbu.

**Tulkojumi** – jums jāatsaucas uz oriģināldarbu, jānorāda oriģināldarbā veiktās izmaiņas un jāpievieno šāds teksts: *Oriģināldarba un tulkojuma nesakrītību gadījumā par spēkā esošu ir jāuzskata tikai oriģināldarba teksts.*

**Pielāgojumi** – jums jāatsaucas uz oriģināldarbu, jānorāda oriģināldarbā veiktās izmaiņas un jāpievieno šāds teksts: *Šis ir OECD oriģināldarba pielāgojums. Šajā pielāgojumā izteiktos uzskatus un izmantotos apgalvojumus nedrīkst norādīt kā OECD vai tās dalībvalstu oficiālos viedokļus.*

**Trešo personu materiāls** – licence neattiecas uz trešo personu materiālu darbā. Ja izmantojat šādu materiālu, jūs esat atbildīgi par trešās personas atļaujas saņemšanu un par prasījumiem saistībā ar pārkāpumiem.

Jūs nedrīkstat izmantot *OECD* logotipu, vizuālo identitāti vai vāka attēlu bez skaidri izteiktas atļaujas vai vedināt uz domām, ka *OECD* ir jums apstiprinājusi šā darba izmantošanu.

Jebkādus strīdus, kas rodas saskaņā ar šo licenci, risina šķīrējtiesa saskaņā ar Pastāvīgās šķīrējtiesas 2012. gada noteikumiem. Šķīrējtiesas galvenās mītnes vieta ir Parīze (Francija). Lietu izskata viena šķīrējtiesneša sastāvā.

---

## Priekšvārds

Sabiedriskās un privātās organizācijas bieži vien paļaujas uz piedāvājumu konkursa procesu, lai iegādātos sev nepieciešamo. Ja pretendenti savus piedāvājumus sagatavo godīgi un neatkarīgi, konkursa rezultāts nodrošina izdevīgumu. Manipulācijas ar piedāvājumiem notiek tad, kad uzņēmumi slepus vienojas paaugstināt savu piedāvājumu cenas vai pazemināt to kvalitāti. Manipulācijas ar piedāvājumiem saskaņā ar konkurences tiesībām ir prettiesiskas visās Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijas (*OECD*) dalībvalstīs. Daudzās no tām tās ir noziedzīgs nodarījums. Jo īpaši kaitīgas tās ir publiskos iepirkumos, jo ietekmē sabiedriskos pakalpojumus, iznīco valsts naudu un mazina uzticēšanos publiskajam sektoram.

2023. gadā [1] *OECD* Padome ministru līmenī pārskatīja Rekomendāciju attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [*Recommendation on Fighting Bid Rigging in Public Procurement*] [[OECD-LEGAL-0396](#)]. Rekomendācijas mērķis ir veicināt efektīvu konkurenci publiskos iepirkumos, mazināt manipulāciju ar piedāvājumiem risku, veicināt, ka tiek atklāti karteļi, kas veic manipulācijas ar piedāvājumiem, un nodrošināt konkurences tiesību izpildi.

Saskaņā ar Padomes norādījumiem Konkurences komiteja 2025. gadā pārskatīja Vadlīnijas attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos, pamatojoties uz Konkurences komitejas apaļā galda diskusijām par karteļiem, pārkāpuma izpēti lietām un izglītošanas iniciatīvām *OECD* jurisdikcijās un jurisdikcijās, kas neietilpst *OECD*, un pamatojoties uz Sekretariāta pieredzi, kas gūta projektos, kuru mērķis ir apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos.

Vadlīniju mērķis ir atbalstīt iepirkumus rīkojošās iestādes un konkurences iestādes, lai novērstu un atklātu manipulācijas ar piedāvājumiem. Tajās ir ietverti vispārēji, neizsmeļoši principi, kurus var pielāgot katram iepirkumu procesam. Vadlīnijās ir iekļautas sadaļas, kurās aprakstīts, kādi ir manipulāciju ar piedāvājumiem veidi un kādus manipulāciju ar piedāvājumiem kompensēšanas mehānismus var izmantot karteļi. Vadlīnijās ir izskaidrota manipulāciju ar piedāvājumiem saikne ar citām prettiesiskām darbībām, kā arī piedāvājuma un pieprasījuma īpašības, kas var veicināt aizliegtu vienošanos. Pamatdaļā ir divi kontrolesaraksti:

- **Kontrolsaraksts iepirkuma procedūras izveidei**, kurā uzskaitīti pasākumi, kas palīdz plānot un veikt iepirkumu tā, lai mazinātu manipulāciju ar piedāvājumiem riskus;
- **Manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanai izmantojamo punktu saraksts**, kurā uzskaitītas brīdinošas norādes, kas palīdz noteikt manipulāciju ar piedāvājumiem shēmas un ziņot par tām.

Šīs vadlīnijas izstrādāja 3. darba grupa sadarbības un piemērošanas jautājumos. Tad *OECD* Konkurences komiteja tās apsprieda, apstiprināja un deklasificēja 2025. gada 19. jūnijā.

Vadlīnijas sagatavoja Despina Pahnou [*Despina Pachnou*] ar Eduardo Mangada Reala de Asvas [*Eduardo Mangada Real de Asúa*] atbalstu un ņemot vērā vērtīgās piezīmes, ko snieguši *OECD* Konkurences nodaļas darbinieki Ori Švarcs [*Ori Schwartz*] un Antonio Kapobjanko [*Antonio Capobianco*]. Izstrādājot šīs vadlīnijas, notika apspriešanās ar *OECD* Valsts pārvaldes komiteju, izmantojot Vadošo ekspertu darba grupu publisko iepirkumu jautājumos, un tika ņemts vērā *OECD* Infrastruktūras un publisko iepirkumu nodaļas locekļu ieguldījums. Šo dokumentu publicēšanai sagatavoja Erika Agoštinu [*Erica Agostinho*].

---

## Satura rādītājs

Priekšvārds.....	4
Vispārējs kopsavilkums.....	7
Vadlīniju galvenie vēstījumi.....	7
1. Kas ir manipulācijas ar piedāvājumiem?.....	10
1.1. Izplatītākie manipulāciju ar piedāvājumiem veidi.....	11
1.2. Kompensēšanas mehānismi.....	11
1.3. Manipulāciju ar piedāvājumiem saikne ar citām prettiesiskām darbībām.....	12
1.4. Tirgus iezīmes, kas veicina aizliegtu vienošanos.....	12
1.5. Iestāžu sadarbība, lai apkarotu manipulācijas ar piedāvājumiem.....	14
2. KontROLSARAKSTS IEPĪRKUMA PROCEDŪRAS IZVEIDEI.....	16
2.1. Iegūstiet informāciju pirms konkursa procedūras izstrādes.....	17
2.2. Nodrošiniet, ka maksimāli piedalās patiesi konkurējoši pretendenti.....	18
2.3. Nosakiet prasības precīzi un izvairieties no paredzamības.....	20
2.4. Samaziniet pretendentu savstarpējo saziņu un uzmanīgi dalieties ar informāciju.....	21
2.5. Rūpīgi izvēlieties novērtēšanas un līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijus.....	22
2.6. Konkursa dokumentos precizējiet manipulāciju ar piedāvājumiem riskus.....	22
3. Manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanai izmantojamo punktu saraksts.....	24
3.1. Brīdinošās pazīmes piedāvājumu veidošanas modeļos.....	25
3.2. Brīdinošās pazīmes konkursa dokumentācijā.....	25
3.3. Brīdinošās pazīmes attiecībā uz cenu veidošanu.....	26
3.4. Aizdomīgi paziņojumi.....	27
3.5. Aizdomīga rīcība.....	27
3.6. Brīdinājums par norādēm uz manipulācijām ar piedāvājumiem.....	29
3.7. Iepirkumus organizējošo personu veicamie pasākumi.....	29
Atsauces.....	31
Piezīmes.....	32

---

## Vispārējs kopsavilkums

Manipulācijas ar piedāvājumiem notiek tad, kad uzņēmumi, kuriem būtu savstarpēji jākonkurē, slepus vienojas paaugstināt savu piedāvājumu cenas vai pazemināt to kvalitāti. *OECD* Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD-LEGAL-0396](#)] (turpmāk tekstā – “Rekomendācija”), ir noteikti vairāki principi, lai palīdzētu *OECD* dalībvalstīm un valstīm, kas nav *OECD* dalībnieki, kuras stingri ievēro Rekomendāciju (turpmāk tekstā – “Īstenotāji”), novērst un atklāt manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos. Rekomendācijas mērķis ir panākt publisko iepirkumu lielāku konkurētspēju un stiprināt konkurences tiesību izpildi.

Rekomendācijā ir atzīts, ka manipulācijas ar piedāvājumiem ir “*viens no smagākajiem konkurences tiesību pārkāpumiem, kas nodara kaitējumu publiskajam pircējam, jo tiek celtas cenas, mazināta kvalitāte, noteikti izlaides ierobežojumi vai kvotas vai arī kopīgi izmantoti vai dalīti tirgi, tādējādi publiskajiem pircējiem preces un pakalpojumi kļūst nepieejami vai nevajadzīgi dārgi, kaitējot publisko preču un pakalpojumu galapatērētājiem un nodokļu maksātājiem*”. Tajā ieteikts, ka Īstenotāji novērtē savus tiesību aktus un praksi iepirkumu jomā, lai nodrošinātu, ka tie nejauši neveicina aizliegtu vienošanos. Tajā ir arī ieteikts rīkoties tā, lai aizliegtas vienošanās shēmas būtu grūti izveidot un uzturēt, kā arī ir ieteikts veicināt izpratni par pazīmēm un modeļiem, kas var liecināt par aizliegtu vienošanos (brīdinošas norādes), lai aizdomīgas darbības varētu noteikt un izmeklēt.

Vadlīnijas palīdz īstenot Rekomendāciju. Tās sniedz detalizētus norādījumus valsts iestādēm un jo īpaši konkurences iestādēm un amatpersonām, kas rīko iepirkumus, par to, kā novērst un atklāt manipulācijas ar piedāvājumiem. Lai arī Vadlīnijas ir paredzētas valsts iestādēm, skaidrojums par manipulācijas ar piedāvājumiem riskiem un par to, kādas priekšrocības sniedz Vadlīniju ievērošana, ir būtisks gan publiskām, gan privātām iepirkumu struktūrvienībām.

### Vadlīniju galvenie vēstījumi

**Manipulācijas ar piedāvājumiem var izpausties dažādos veidos.** Manipulācijām ar piedāvājumiem bieži vien izmanto šādas stratēģijas – aizsega piedāvājums (iesniedz piedāvājumu, ko iepirkuma veicējs nevar pieņemt, lai radītu šķietamību par īstu konkurenci), atturēšanās no piedāvājuma (atturēšanās no piedāvājuma iesniegšanas vai piedāvājuma atsaukšana, lai uzvarētu konkrēts uzņēmums, kas iesniedzis piedāvājumu), piedāvājumu uzvarētāja rotācija (uzņēmumi pēc kārtas kļūst par uzvarējušiem pretendentiem) vai tirgus sadale (uzņēmumi sadala tirgu un vienojas nekonkurēt attiecībā uz noteiktiem klientiem, reģioniem, konkursiem vai produktiem). Šīs nav vienīgās stratēģijas un nav savstarpēji izslēdzošas, tās var izmantot kopā un dažādās kombinācijās.

**Noteikti piedāvājuma un pieprasījuma faktori var veicināt aizliegtu vienošanos.** Piemēram, piedāvājuma pusē faktori, kas var veicināt kartelu veidošanos, lai manipulētu ar piedāvājumiem, ir augsta tirgus koncentrācija, tirgus dalībnieku simetrija, zema vai apgrūtināta piekļuve tirgum un zems inovāciju līmenis. Veicinošie faktori pieprasījuma pusē ir paredzams pieprasījums un iepirkumu konkursi, kas tiek regulāri atkārtoti. Iepirkumu iestādēm ir jāsaprot, kādas iezīmes ir tirgum, kurā tās veic iepirkumus, un jābūt īpaši modrām, ja pastāv veicinoši faktori.

---

**Manipulāciju ar piedāvājumiem riskus var mazināt tad, ja atklātie konkursi ir rūpīgi izstrādāti.** Vadlīnijās ir iekļauts **KontROLSaraksts iepirkuma procedūras izveidei**, kurā uzskaitīti pasākumi, kas palīdz plānot un veikt iepirkumu tā, lai mazinātu manipulāciju ar piedāvājumiem riskus. Šie pasākumi ir tostarp šādi – izpratne par tirgu un potenciālajiem piegādātājiem; tiek pieņemtas konkurenci veicinošas prasības pretendentu dalībai konkursā un līgumtiesību piešķiršanas kritēriji; tiek izmantots elektroniskais iepirkums; pretendenti tiek brīdināti par sodiem par manipulācijām ar piedāvājumiem un par soda apmēru.

**Jāsaprot pazīmes, kas liecina par manipulācijām ar piedāvājumiem (brīdinošas norādes), lai tās varētu identificēt un ziņot par tām konkurences iestādei.** Atklāt vienošanos par manipulācijām ar piedāvājumiem ir grūti, jo parasti tā tiek noslēgta slepus. Vadlīnijās ir iekļauts **Manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanai izmantojamo punktu saraksts**, kurā uzskaitītas brīdinošas norādes, kas palīdz noteikt manipulāciju ar piedāvājumiem shēmas un ziņot par tām. Brīdinošas norādes ir neparasti piedāvājumu vai cenu veidošanas modeļi, pretendenta aizdomīga rīcība vai paziņojumi. Ja ir nopietnas aizdomas par manipulācijām ar piedāvājumiem, ieteicams vērsties attiecīgajā konkurences iestādē pārbaudes veikšanai.

**Amatpersonām, kas rīko iepirkumus, jāzina konkurences tiesību prasības publiskajos iepirkumos.** Var palīdzēt mācību programmas amatpersonām, kas rīko iepirkumus, par manipulāciju ar piedāvājumiem un karteļu noteikšanu un vadlīnijas par to, kā cīnīties ar manipulācijām ar piedāvājumiem saskaņā ar Vadlīnijām.

**Manipulācijas ar piedāvājumiem var iet roku rokā ar citiem nodarījumiem, piemēram, korupciju un krāpšanu.** Tiesībaizsardzības iestādēm jāizglītojas par katrai no tām piešķirtajām pilnvarām un jāveicina cieša savstarpējā sadarbība.

**Konkurences iestādēm ir formāli un/vai neformāli jāsadarbojas ar iepirkumu rīkojošām un citām valsts iestādēm,** lai īstenotu Rekomendācijā minēto mudinājumu konkurences iestādēm būt “partnerībā ar iepirkumu rīkojošām un citām attiecīgajām iestādēm, piemēram, korupcijas novēršanas un revīzijas iestādēm un prokuroriem (ja atbilstīgi)”. Proti, Vadlīnijās ir ietverta sadaļa par to, ka ir svarīgas iestāžu savstarpējās attiecības, tostarp datu, informācijas un pieredzes apmaiņa, darba grupu izveide un personāla apmaiņas īstenošana, kā arī iekšzemes un/vai starptautisko sadarbības instrumentu īstenošana.

## 1. Infografika. Vadlīniju galvenie vēstījumi

- 1 Manipulācijas ar piedāvājumiem var izpausties dažādos veidos** (aizsega piedāvājums, atturēšanās no solišanas, piedāvājumu uzvarētāja rotācija un tirgus sadale), ko var izmantot kopā vai atsevišķi, lai imitētu konkurenci. 
- 2 Noteikti piedāvājuma un pieprasījuma faktori var veicināt aizliegtu vienošanos** (piemēram, augsta koncentrācija vai paredzams pieprasījums). Iepirkuma rīkotājām iestādēm ir jāzina tirgus, lai izgaismotu riskus. 
- 3 Labi plānoti konkursi mazina manipulāciju ar piedāvājumiem riskus. Izmantojiet OECD Kontrolsarakstu iepirkuma procedūras izveidei**, lai īstenotu konkurenci veicinošu iepirkumu. 
- 4 Atpazīstiet brīdinošās norādes. Izmantojiet OECD Kontrolsarakstu manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanai**, lai noteiktu neparastus piedāvājumus vai rīcību, un ziņojiet par aizdomām konkurences iestādei. 
- 5 Ir svarīgi rīkot mācības par konkurences tiesībām un karteļu atklāšanu amatpersonām, kas rīko iepirkumus**, lai novērstu un identificētu manipulācijas ar piedāvājumiem. 
- 6 Manipulācijas ar piedāvājumiem var būt apvienojumā ar korupciju un krāpšanu.** Tiesībaizsardzības iestādēm ir jāsaprot katras iestādes loma un jāsadarbojas. 
- 7 Svarīgas ir iestāžu savstarpējās attiecības.** Konkurences, iepirkumu, korupcijas novēršanas un revīzijas struktūrām jādalās ar datiem un jābūt formāliem un neformāliem partneriem. 

---

# 1. Kas ir manipulācijas ar piedāvājumiem?

---

Šajā nodaļā ir definēts, kas ir manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos, izklāstīti to veidi, tirgus nosacījumi, kas tās ierosina, un kompensēšanas mehānismi, ko karteļa dalībnieki var izmantot, lai savstarpēji sadalītu prettiesisko peļņu. Ir iezīmēta saikne ar citām prettiesiskām darbībām, piemēram, korupciju. Visbeidzot, šajā nodaļā ir uzsvērts, ka konkurences iestādēm jāsadarbojas ar iepirkumu struktūrām, kā arī pēc vajadzības ar citām publiskām iestādēm, piemēram, revīzijas un korupcijas novēršanas iestādēm un policijas darbiniekiem, kas izmeklē ekonomiskos un finanšu noziegumus, saskaņā ar *OECD* Rekomendāciju attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos.

---

---

Manipulācijas ar piedāvājumiem (jeb aizliegta pretendentu vienošanās) notiek tad, kad uzņēmumi, kas citos apstākļos konkurētu, vienojas (parasti slepeni) paaugstināt konkursa procesā iegūto preču, pakalpojumu vai darbu cenu vai pazemināt to kvalitāti.<sup>1</sup> Manipulācijas ar piedāvājumiem ir aizliegtas visās valstīs, kas ir Īstenotājas, un saskaņā ar konkurences jomā spēkā esošiem tiesību aktiem tās var izmeklēt un var noteikt pret tām sankcijas. Daudzās valstīs, kas ir Īstenotājas, manipulācijas ar piedāvājumiem ir arī noziedzīgs nodarījums. *OECD* Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD/LEGAL/0396](#)], ir atzīts, ka “*aizliegta vienošanās publiskos iepirkumos jeb manipulācijas ar piedāvājumiem ir viens no smagākajiem konkurences tiesību pārkāpumiem, kas nodara kaitējumu publiskajam pircējam, jo tiek celtas cenas, mazināta kvalitāte, noteikti izlaides ierobežojumi vai kvotas vai arī kopīgi izmantoti vai dalīti tirgi, tādējādi publiskajiem pircējiem preces un pakalpojumi kļūst nepieejami vai nevajadzīgi dārgi, kaitējot publisko preču un pakalpojumu galapatērētājiem un nodokļu maksātājiem*”.

Publiskās un privātās organizācijas bieži balstās uz konkurenci iepirkuma gaitā, lai iegūtu zemākas cenas un/vai labāku kvalitāti un inovācijas, un tas tā notiek, kad uzņēmumi<sup>2</sup> patiesi konkurē (t. i., godīgi un neatkarīgi nosaka savus nosacījumus un prasības). Manipulācijas ar piedāvājumiem var būt īpaši kaitīgas publiskos iepirkumos, jo tās skar valsti un nodokļu maksātājus, mazina sabiedrības uzticību konkurences procesam un grauj tirgus, kurā valda konkurence, priekšrocības. Manipulāciju ar piedāvājumiem riski un tāpēc priekšrocības, ko sniedz šo Vadlīniju ievērošana, ir būtiska gan publisko, gan privāto iepirkumu<sup>3</sup> subjektiem, izsludinot konkursus. Vadlīnijās ir iekļauti vispārēji principi, kas jāpielāgo katram iepirkumu procesam, un tie nav izsmeltoši.

## 1.1. Izplatītākie manipulāciju ar piedāvājumiem veidi

Slepeni sarunātas manipulācijas ar piedāvājumiem var izpausties ļoti dažādos veidos, un tās visas traucē pircējiem, piemēram, valstu un vietēja līmeņa valdībām un valsts kapitālsabiedrībām, iegādāties preces, pakalpojumus un darbus par labāko cenas un vērtības attiecību. Slepeni sarunātas manipulācijās ar piedāvājumiem parastā pieeja ir palielināt uzvarējušā piedāvājuma cenu vai pazemināt tā kvalitāti vai inovāciju ar mērķi palielināt peļņu, ko gūs uzvarējušie pretendenti.

Lai uzņēmumiem izdotos aizliegta vienošanās, tiem jāvienojas par kopīgu rīcību, kā to īstenot. Turklāt tie parasti uzrauga, vai citi uzņēmumi ievēro vienošanos, un izveido mehānismu, kā sodīt tos, kas atkāpjas no vienošanās. Lai gan uzņēmumi var vienoties par dažādu shēmu īstenošanu saistībā ar manipulācijām ar piedāvājumiem, tie parasti īsteno vienu vai vairākas turpmāk minētās stratēģijas.

- **Aizsega piedāvājums.** Aizsega (arī “papildinošais”, “labvēlības”, “solidārais” vai “simboliskais”) piedāvājums ir bieži sastopams veids, kā tiek īstenotas manipulācijas ar piedāvājumiem. Tādos gadījumos uzņēmumi vienojas iesniegt piedāvājumus, īstenojot vismaz vienu no šādām manipulācijām: 1) pretendents iesniedz piedāvājumu, kura cena ir augstāka par izraudzītā uzvarētāja cenu, 2) pretendents iesniedz piedāvājumu, zinādams, ka cena ir pārāk augsta, lai to pieņemtu, vai 3) pretendents iesniedz piedāvājumu ar īpašiem nosacījumiem, zinādams, ka tie pircējam nav pieņemami. Aizsega piedāvājuma iesniegšanas mērķis ir radīt patiesas konkurences iespaidu.
- **Atturēšanās no piedāvājuma.** Atturēšanās no piedāvājuma ir tāda metode, kad pretendenti vienojas, ka viens vai vairāki uzņēmumi atturas iesniegt piedāvājumu vai atsauc savus piedāvājumus, lai tiktu apstiprināts izraudzītais uzvarētājs. Pēc būtības

atturēšanās no piedāvājuma nozīmē to, ka uzņēmums neiesniedz piedāvājumu galīgai izskatīšanai. Scenārijs ir kolektīvs boikots, kad potenciālie pretendenti vienojas neiesniegt piedāvājumus ar mērķi panākt, ka līgumslēdzēja iestāde groza konkursa specifikācijas vai piešķir līgumu uzņēmumam bez konkursa.

- **Piedāvājumu uzvarētāja rotācija.** Piedāvājumu uzvarētāja rotācijas shēmās slepenā norunā iesaistītie uzņēmumi turpina piedalīties konkursos, bet vienojas kļūt par uzvarētāju pēc kārtas. Šādu piedāvājumu uzvarētāja rotāciju var īstenot dažādos veidos. Piemēram, slepenās norunas dalībnieki var sadalīt noteiktas līgumu grupas līgumus tā, lai katram uzņēmumam būtu piešķirts aptuveni vienādas vērtības līgums, vai arī sadalīt apjomus atbilstoši katra uzņēmuma lielumam vai tirgus daļai.
- **Tirgus sadale.** Tirgus sadales shēmās konkurenti sadala tirgu un vienojas nekonkurēt attiecībā uz noteiktiem klientiem vai noteiktām ģeogrāfiskām teritorijām, noteiktiem piedāvājumiem vai noteiktām precēm, pakalpojumiem vai darbiem. Konkurenti var, piemēram, vienoties, ka tie neiesniegs piedāvājumu (vai iesniegs tikai aizsega piedāvājumu) attiecībā uz līgumiem vai līguma lotēm (daļām), ko piedāvā potenciālie klienti, kas ir iedalīti konkrētam pretendentam. Savukārt šis konkurents neiesniegs konkurētspējīgu piedāvājumu noteiktai klientu grupai, kas ir iedalīta citiem uzņēmumiem, kuri ir vienošanās dalībnieki.

Šīs metodes neizslēdz viena otru. Piemēram, aizsega piedāvājumu iesniegšanu var izmantot kopā ar piedāvājumu rotācijas shēmu. Šo stratēģiju rezultātā var veidoties modeļi, kurus iepirkumu rīkotājas amatpersonas var meklēt, izmantojot gan ierastus, gan jaunus paņēmienus (piemēram, digitālos rīkus), lai atklātu manipulāciju ar piedāvājumiem shēmas.

## 1.1. attēls. Manipulāciju ar piedāvājumiem veidi



### Aizsega piedāvājums

Daži pretendenti apzināti iesniedz augstas cenas vai kļūdainus piedāvājumus, zinot, ka tie tiks noraidīti.



### Atturēšanās no piedāvājuma

Daži uzņēmumi piekrīt vispār nepiedalīties konkursā.



### Piedāvājumu uzvarētāja rotācija

Pretendenti vienojas par secīgām uzvarām konkursos.



### Tirgus sadale

Uzņēmumi sadala tirgu – pēc teritorijas, klientiem vai līgumiem – un vienojas nestāties viens otram ceļā.

## 1.2. Kompensēšanas mehānismi

Manipulāciju ar piedāvājumiem shēmās bieži vien iekļauj mehānismus, kā slepenās norunas dalībniekiem iedalīt un sadalīt karteļa peļņu. Kompensēšanas mehānismiem var būt nozīmīga loma, lai atturētu karteļa dalībniekus no blēdīšanās vai atkāpēm. Piemēram, konkurenti, kas piekrīt neiesniegt cenas piedāvājumu vai iesniegt tādu piedāvājumu, kurš neuzvarēs, no izraudzītā uzvarējušā pretendenta var saņemt apakšlīgumus vai piegādes līgumus. Ilglaicīgās manipulāciju ar piedāvājumiem shēmās var izmantot sarežģītākas metodes līguma slēgšanas

---

tiesību ieguvēja noteikšanai, šādu manipulāciju rezultātā gūto labumu pārraugot un sadalot mēnešiem un gadiem ilgā laika posmā.

Manipulācijās ar piedāvājumiem var būt iekļauti arī naudas maksājumi, ko uzvarējušais pretendents maksā vienam vai vairākiem slepenās norunas dalībniekiem. Šos maksājumus var veikt dažādos veidos – gan kā tiešus naudas pārvedumus, gan izmantojot slēptākas metodes, ko atvieglo falsificēti rēķini par precēm, darbiem vai pakalpojumiem, kas nekad nav sniegti.

### 1.3. Manipulāciju ar piedāvājumiem saikne ar citām prettiesiskām darbībām

Manipulācijas ar piedāvājumiem var apvienot ar citām darbībām, tostarp, ja līgumslēdzējā iestādē ir korumpēts “informators”, kas var veicināt manipulācijās ar piedāvājumiem iesaistītā karteļa darbību un stabilitāti. Tas savukārt var saņemt finansiālu vai citādu atlīdzību. Tādējādi manipulācijas ar piedāvājumiem var iet roku rokā ar citiem nodarījumiem, piemēram, korupciju un krāpšanu. Šāda manipulāciju ar piedāvājumiem pārklāšanās ar citām prettiesiskām darbībām nozīmē to, ka tiesībsardzības iestādēm jāzina, kādas ir katras iestādes pilnvaras, jāstiprina cieša savstarpējā sadarbība un jānodrošina stimuli, lai personas pašas ziņotu par nodarījumiem (piemēram, izmantojot pieteikumus par iecietības programmas piemērošanu manipulāciju ar piedāvājumiem gadījumā).

### 1.4. Tirgus iezīmes, kas veicina aizliegtu vienošanos

Lai arī manipulācijas ar piedāvājumiem var notikt jebkurā ekonomikas nozarē, ir konstatēti noteikti piedāvājuma un pieprasījuma faktori, kas veicina aizliegtu vienošanos. Ja ir vērojami kādi no šiem faktoriem, līgumslēdzējām iestādēm un konkurences iestādēm jābūt īpaši modrām. Tirgus iezīmes ne vienmēr ir dotas – tirgus aprises var veidot konkursa un līguma plānojums.

#### 1.4.1. Piedāvājuma puses īpašības

- **Augsta tirgus koncentrācija.** Lielāka varbūtība, ka notiks manipulācijas ar piedāvājumiem, ir tad, ja ir mazs attiecīgo piegādātāju skaits. Jo mazāks pārdevēju skaits, jo vieglāk viņiem vienoties par manipulācijām ar piedāvājumiem.
- **Tirgus dalībnieku simetrija.** Ja uzņēmumiem ir līdzīga izmaksu struktūra, spējas, ieguldījumi pētniecībā un izstrādē, tirgus daļas utt., tiem ir vieglāk vienoties par kopīgu rīcību, kā īstenot un stiprināt manipulāciju ar piedāvājumiem shēmas. Ja konkurentiem ilgstoši ir tirgus daļu simetrija, tas var liecināt par tirgu, kurā notiek aizliegta vienošanās un tiek aizsargāta tirgus daļas stabilitāte.
- **Apgrūtināta vai neiespējama piekļuve tirgum.** Ja pēdējā laikā tirgū ir ienākuši vai nākotnē varētu ienākt tikai pavisam nedaudzi uzņēmumi, jo tas ir dārgi, grūti vai lēni, uzņēmumi, kas darbojas šajā tirgū, ir aizsargāti pret iespējamo jaunpienācēju konkurences spiedienu. Šķēršļi ienākšanai tirgū var stiprināt centienus īstenot manipulācijas ar piedāvājumiem.
- **Ekonomiskie satricinājumi un tirgus samazināšanās** arī var radīt stimulu piegādātājiem veikt manipulācijas ar piedāvājumiem, lai zaudētos ieņēmumus vai peļņu aizstātu ar guvumiem, ko sniedz aizliegta vienošanās. Tomēr, ja mazinās pieprasījums,

---

aizliegtu vienošanos ir grūtāk saglabāt, jo sarūkošā tirgū palielinās stimuls izbeigt aizliegto vienošanos un tvert īstermiņa ieguvumus.

- **Rūpniecības vai tirdzniecības asociācijas.** Rūpniecības vai tirdzniecības asociācijas veido ekonomikas nozares dalībnieki, kurus vieno kopīgas intereses un kuri parasti apvienojas, lai virzītu savus leģitīmos komerciālos vai profesionālos mērķus, piemēram, veicinātu standartus un inovācijas. Tomēr uzņēmumu amatpersonas tās var izmantot arī tam, lai satiktos un slepeni vienotos.
- **Identiskas vai vienkāršas preces, darbi vai pakalpojumi.** Ja preces, darbi vai pakalpojumi ir identiski, ļoti līdzīgi vai vienkārši, tie ar lielu varbūtību kļūst savstarpēji aizvietojami un ir vieglāk panākt aizliegto vienošanos par kopīgu cenas struktūru.
- **Maz aizstājēju vai tādu nav.** Ja ir maz vai nav alternatīvu, ar kurām var aizstāt iepērkamo preci, darbu vai pakalpojumu (vai ja līgumslēdzēja iestāde pārāk šauri definē konkursa priekšmetu), uzņēmumi, kas vēlas veikt manipulācijas ar piedāvājumiem, var justies daudz drošāk, zinot, ka pircējam ir maz vai vispār nav labu alternatīvu, tāpēc pastāv lielāka iespēja, ka to centieni paaugstināt cenu būs veiksmīgi.
- **Maz inovāciju vai tādu nav.** Ja ir maz vai nav inovāciju, tirgū nonāk līdzīgas preces, darbi vai pakalpojumi, kas palīdz uzņēmumiem vieglāk panākt vienošanos un laika gaitā to saglabāt. Inovācijas veicina to, ka uzņēmumam ir lielāka iespēja gūt priekšrocības pār sāncensiem, kas savukārt apgrūtina iespēju uzturēt aizliegto vienošanos.
- **Sociālais viendabīgums un kopīgas iezīmes.** Ja vienas nozares profesionāļiem ir viendabīgas sociālās īpašības, arī tas var veicināt karteļa veidošanos un saglabāšanos, jo, piemēram, tiem ir lielāka savstarpējā uzticēšanās un familiaritāte lēmumu pieņemšanā. Iedibināt neformālie tīkli, kas veidojušies jo īpaši ar bijušo absolventu apvienību, vietējo uzņēmēju grupu, sporta un kultūras apvienību utt. starpniecību, var būt forumi, kuros notiek aizliegtas vienošanās.

#### 1.4.2. Pieprasījuma puses īpašības

- **Paredzams pieprasījums.** Publiskā sektora pastāvīga, paredzama pieprasījuma plūsma varētu palielināt aizliegtas vienošanās risku (piemēram, ikvienam ir izredzes sagaidīt savu kārtu, lai uzvarētu konkursā). Būtiskas piedāvājuma izmaiņas var destabilizēt pastāvošās vienošanās saistībā ar manipulācijām ar piedāvājumiem.
- **Regulāri atkārtoti iepirkumu konkursi.** Regulāri atkārtoti iepirkumi un jo īpaši paralēli vai līdzīgi konkursi īsā laikposmā palielina aizliegtas vienošanās iespējamību. Iepirkumu biežums un līdzība dod iespēju uzņēmumiem, kas vienojušies par manipulācijām ar piedāvājumiem, savstarpēji sadalīt pasūtījumu līgumus. Turklāt karteļa dalībnieki var sodīt vienošanās pārkāpēju, mēģinot iegūt pasūtījumus, kas tam iepriekš bija iedalīti.
- **Prioritātes piešķiršana cenai.** Ja iepirkuma rīkotājs dod priekšroku standartizētiem piedāvājumiem kvalitātes, tehnoloģijas vai komerciālā procesa ziņā un koncentrējas būtībā uz cenu, uzņēmumiem ir vieglāk vienoties, jo cena parasti ir vienkāršs un tiešs kritērijs, par kuru var slepeni vienoties.

## 1.2. attēls. Tirgus iezīmes, kas veicina aizliegtu vienošanos

Tirgus ir pakļauts aizliegtas vienošanās riskam un cieši jāuzrauga, ja uz lielāko daļu turpmāk minēto jautājumu atbildat apstiprinoši.

### Piedāvājuma puses faktori



- Vai tirgus ir ļoti koncentrēts?
- Vai pastāv tirgus dalībnieku simetrija?
- Vai ir apgrūtināta vai neiespējama piekļuve tirgum?
- Vai ir ekonomiskie satricinājumi vai pieprasījuma samazināšanās?
- Vai nozarē ir aktīvas rūpniecības vai tirdzniecības asociācijas?
- Vai preces, darbi vai pakalpojumi ir savstarpēji aizvietojami?
- Vai ir maz aizvietotāju vai alternatīvu piegāžu vai to vispār nav?
- Vai tirgū ir maz inovāciju vai to nav vispār?

### Pieprasījuma puses faktori



- Vai publiskā sektora pieprasījums ir paredzams?
- Vai īsā laikā tiek rīkoti atkārtoti iepirkumi?
- Vai cenai ir prioritāte, piešķirot tiesības slēgt līgumu?

## 1.5. Iestāžu sadarbība, lai apkarotu manipulācijas ar piedāvājumiem

OECD Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD/LEGAL/0396](#)], ir noteikts, ka konkurences iestādēm ir “jānodrošina mācības par manipulācijām ar piedāvājumiem vai jāpiedāvā atbalsts to izstrādei” un “jāizveido pastāvīgas attiecības” ar iestādēm, kas rīko iepirkumus, un citām valsts iestādēm, izmantojot formālus un neformālus sadarbības mehānismus. Turklāt jāizstrādā tāds normatīvais regulējums, kas rosinātu iepirkuma datu standartizāciju un ļautu konkurences iestādēm pieprasīt un saņemt publiskā iepirkuma datus. Konkrētāk, lai īstenotu šos Rekomendācijas ieteikumus, konkurences iestādēm jāizvērtē iespēja veikt turpmāk minētos pasākumus.

- Ja piemērojams, sadarboties ar attiecīgajiem politikas veidotājiem un, ja nepieciešams, piedāvāt normatīvā regulējuma izmaiņas, kas rosinātu iepirkuma datu standartizāciju un ļautu konkurences iestādēm pieprasīt un saņemt publiskā iepirkuma datus.
- Sadarboties ar iestādēm, kas rīko iepirkumus, lai amatpersonām, kas rīko publiskos iepirkumus, īstenotu regulāras mācību programmas par manipulācijām ar piedāvājumiem un karteļu atklāšanu, kurās ietver tādas tēmas kā konkurences tiesību jēdzieni un prasības, iepirkuma informācijas standartizācija un iegūšana, rīku izmantošana, lai identificētu manipulācijas ar piedāvājumiem modeļus, sodu

---

piemērošana par manipulācijām ar piedāvājumiem, piemērojamā iecietības programmas politika un anonīmo trauksmes cēlēju politika, konkurences iestādes kompetence un kā ar to sazināties. Ja un kad nepieciešams, mācībās atbalstu var sniegt neatkarīgi eksperti, akadēmiskais mācībspēks un citu konkurences iestāžu personāls.

- Saskaņā ar Vadlīnijām un turpmāk sniegtajiem sarakstiem izdot vadlīnijas par to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem, un labākas prakses piemērus par konkurences veicināšanu publiskajos iepirkumos.
- Pēc vajadzības izveidot uz sadarbību vērstas savstarpējās attiecības ar citām iestādēm, piemēram, iepirkumu, revīzijas un korupcijas novēršanas iestādēm, policijas darbiniekiem, kas izmeklē ekonomiskos un finanšu noziegumus, un prokuroriem. Izveidot darba grupas vai citus saziņas mehānismus, lai veicinātu manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanu, īstenot pieredzes apmaiņu, noteikt, ar kādu informāciju var apmainīties un kāda palīdzība varētu būt nepieciešama, veicot izmeklēšanu konkurences jomā, un/vai sekmēt personāla rotāciju, ja tas vēlams.
- Parakstīt un īstenot iekšzemes un/vai starptautiskus sadarbības dokumentus ar attiecīgajām iestādēm vai institūcijām, piemēram, nolīgumus vai citus mehānismus, kas veicina konkurences un iepirkuma iestāžu datu apmaiņu, vienlaikus aizsargājot konfidencialus iepirkuma datus.

---

## 2. Kontrolsaraksts iepirkuma procedūras izveidei

---

Gudri izstrādāta iepirkuma procedūra var būtiski mazināt aizliegtas vienošanās risku. Šajā nodaļā ir ietverts “Kontrolsaraksts iepirkuma procedūras izveidei, lai samazinātu iespēju manipulēt ar piedāvājumiem” (Kontrolsaraksts iepirkuma procedūras izveidei). Šis saraksts ir izstrādāts ar mērķi informēt amatpersonas, kas rīko iepirkumus, par pasākumiem, kuri var palīdzēt plānot un veikt iepirkumu tā, lai ierobežotu manipulāciju ar piedāvājumiem riskus. Šie pasākumi ir tostarp šādi – izpratne par tirgu un potenciālajiem piegādātājiem; konkurenci veicinošas prasības pretendentu dalībai konkursā un līgumtiesību piešķiršanas kritēriji; pretendenti netiek atklāta citu pretendentu identitāte; pretendenti tiek brīdināti par sodiem par manipulācijām ar piedāvājumiem un par soda apmēru.

---

---

Pasūtītāji var veikt daudzus pasākumus, lai veicinātu konkurenci publiskajos iepirkumos un mazinātu manipulāciju ar piedāvājumiem risku, tostarp pasākumus, kas izklāstīti Kontrolsaraksta iepirkuma procedūras izveidei 2.1.–2.6. sadaļā un apkopoti 2.1. attēlā.

## 2.1. Iegūstiet informāciju pirms konkursa procedūras izstrādes

OECD Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD/LEGAL/0396](#)], ir noteikts, ka attiecīgajām iestādēm jāsaprot attiecīgā tirgus iezīmes, veicot atbilstošu tirgus izpēti. Pasūtītājiem tomēr jāpatur prātā, ka aizliegtā vienošanās var ietekmēt un izkropļot tirgus izpētes rezultātus.

Konkrētāk, līgumslēdzējām iestādēm jāizvērtē iespēja veikt turpmāk minētos pasākumus.

- **Precīzi nosakiet iepirkuma vajadzības, koncentrējoties uz vēlamo iznākumu.** Ja nav iespējams apmierināt prasības ar precēm, kas savstarpēji aizvietošanas ar esošiem tehnoloģiskiem risinājumiem, konkursā jāietver viss ekspluatācijas cikls (iekļaujot, piemēram, rezerves daļas, uzturēšanu un visus citus papildpakalpojumus), jo īpaši gadījumos, kad pēcpārdošanas vērtība ir nozīmīga.
- **Apziniet jaunākās darbības vai tendences nozarē, kas var ietekmēt konkurenci iepirkumā.**
- **Nosakiet, vai tirgum, kurā tie veiks pirkumus, vai potenciālajiem pretendentiem ir aizliegtas vienošanās vēsture** (piemēram, ja kompetentā konkurences iestāde ir pieņēmusi attiecināmus pārkāpumu konstatējošus lēmumus vai potenciālie pretendenti tika izslēgti no dalības atklātos konkursos par iesaistīšanos manipulācijās ar piedāvājumiem) vai arī tirgum ir īpašības, kas varētu palielināt aizliegtas vienošanās iespējamību.
- **Iegūstiet informāciju par faktiskajiem un potenciālajiem piegādātājiem,** tostarp citos reģionos vai tirgos, par šo piegādātāju preču īpašībām, cenām un, ja iespējams, izmaksu faktoriem. Ja iespējams, salīdziniet cenas, ko iepirkumā piedāvājušas citas iestādes vai kas piedāvātas privātajā sektorā.
- **Iegūstiet informāciju par iepriekš organizētiem to pašu vai līdzīgu iepirkuma priekšmetu konkursiem,** jaunākām cenu izmaiņām un tendencēm, par cenām blakus teritorijās, tostarp ārvalstīs, un, ja atbilstīgi, par iespējamo alternatīvo preču, darbu vai pakalpojumu cenām.
- **Sazinieties ar citiem pasūtītājiem, kas darbojas publiskajā sektorā un ir nesen iepirkuši līdzīgus priekšmetus** tajā pašā reģionā vai valstī vai citos reģionos vai valstīs, kas ir ar līdzīgām īpašībām, lai labāk saprastu, kādas preces, darbi vai pakalpojumi tiek piedāvāti tirgū, un tirgus dalībniekus.
- **Ja pasūtītāji izmanto neatkarīgus konsultantus konkursa stratēģijas un noteikumu definēšanai, jāpārbauda, vai tie neatrodas interešu konfliktā un attiecībās ar pretendentiem.** Konsultantiem jāparaksta apliecinājumi par interešu konflikta neesību un/vai konfidencialitātes nolīgumi, kuros ietverti darba konfidencialitātes aspekti. Konsultantiem ir jābūt ar atbilstošu kvalifikāciju uzticētā darba veikšanai, profesionāli sagatavoti par objektivitātes jautājumiem un konkurences noteikumiem, un tiem jāziņo, ja rodas aizdomas par konkurenta negodprātīgu rīcību vai iespējamiem interešu konfliktiem.
- **Ilgtermiņā pilnveidojiet iekšējo kompetenci tirgus jautājumos,** lai mazinātu vajadzību izmantot ārējus padomus, iespējams, izmantojot iepirkuma speciālistu tīklus.

- 
- **Nodrošiniet, ka tiek pienācīgi uzskaitīti ievaddati**, kas saņemti tirgus izpētes un tirgus konsultāciju laikā, lai varētu analizēt iespējamās aizliegtas vienošanās, kas noslēgtas pirms konkursa, vai nepilnības konkursa specifikāciju izstrādē.
  - **Izvērtējiet iespēju konsultēties ar kompetento konkurences iestādi pirms lielas vērtības vai liela apjoma iepirkuma izsludināšanas**, lai pārbaudītu ar konkurenci saistītas bažas.
  - **Nepublicējiet uzņēmumu nosaukumus un cenas, kas konstatētas tirgus izpētes laikā**, piemēram, kad tiek izsludināts konkurss.

## 2.2. Nodrošiniet, ka maksimāli piedalās patiesi konkurējoši pretendenti

OECD Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos[[OECD/LEGAL/0396](#)], ir noteikts, ka attiecīgajām iestādēm jāveicina konkurence, ar dažādām iniciatīvām nodrošinot, ka iepirkumos piedalās maksimālais pretendentu skaits, piemēram, izstrādājot pārredzamas un nediskriminējošas prasības dalībai konkursā un izvērtējot iespēju apvienot vai neapvienot konkursus. Līdzīgā veidā (2021[2]) OECD Rekomendācijā par konkurences neitralitāti [*Recommendation on Competitive Neutrality*; [OECD/LEGAL/0462](#)] ieteikts, ka Īstenotājiem “*jārada atklāti, godīgi, nediskriminējoši un pārskatāmi konkurences apstākļi valsts iepirkuma procesos, lai nodrošinātu, ka nevienam uzņēmumam neatkarīgi no tā, kāda ir tā piederība, valstspiederība vai tiesiskais statuss, netiktu piešķirtas nepamatotas priekšrocības*”. Konkurences neitralitātes metodiskais līdzeklis [*Competitive Neutrality Toolkit*] (OECD, 2024[3]) nodrošina šā Rekomendācijas noteikuma īstenošanu, sniedzot detalizētu padomu, kā nodrošināt potenciālajiem pretendentiem līdzvērtīgus konkurences apstākļus.

Konkrētāk, līgumslēdzējām iestādēm jāizvērtē iespēja veikt turpmāk minētos pasākumus.

- **Izmantojiet vienkāršas, skaidras konkursa specifikācijas.**
- **Nodrošiniet dalību konkursā visiem iespējamajiem pretendentiem**, kad vien iespējams.
- **Izsūtīt uzaicinājumus piedalīties konkursā konkrētiem uzņēmumiem, uzaiciniet iespējami daudzus un ne vienmēr vienus un tos pašus uzņēmumus.**
- **Izvairieties no nevajadzīgiem ierobežojumiem, kas var samazināt prasībām atbilstošo pretendentu skaitu.** Minimālajām prasībām jābūt atbilstošām un samērīgām ar iepirkuma līguma mērķi, lielumu un saturu. Piemēram:
  - **izvairieties no pārmērīgām apgrozījuma un iepriekšējas pieredzes prasībām.** Kad vien iespējams, ņemiet vērā citu attiecīgu pieredzi;
  - **izvairieties no atvieglojumu piešķiršanas kādai piegādātāju kategorijai vai veidam.** Nedodiet priekšrocības vēsturiskajiem tirgus dalībniekiem (t. i., pašreizējiem piegādātājiem) vai valsts kapitālsabiedrībām;
  - **neprasiet pretendentiem nesamērīgas bankas garantijas vai citas garantijas kā nosacījumu dalībai konkursā;**
  - **piedāvājiet maksāšanas nosacījumus**, piemēram, pēcapmaksu vai īsākus maksāšanas ciklus, kas būtu pievilcīgāki maziem un vidējiem uzņēmumiem, lai piedalītos;
  - **maziniet ierobežojumus starptautisku uzņēmumu vai uzņēmumu, kas nav vietējie uzņēmumi, dalībai iepirkumā**, kad vien tas iespējams.

- 
- **Izvērtējiet iespēju vērtēt pretendentu piemērotību izpildīt līgumu** (pretendentu kvalifikāciju) **iepirkuma procesā, nevis pirms tā**, lai novērstu iepriekš kvalificētās grupas aizliegtu vienošanos un konkurentiem palielinātu nenoteiktību par pretendentu skaitu un identitāti. Nepieļaujiet pārāk ilgu laikposmu no kvalifikācijas līdz līguma piešķiršanai, jo tas var veicināt aizliegtu vienošanos, un, ja iespējams, neizpaužiet kvalifikācijas prasībām atbilstošo pretendentu nosaukumus.
  - **Ja tomēr ir iepriekš apstiprinātu piegādātāju saraksti, nodrošiniet, ka sarakstam piegādātājus var viegli pievienot jebkurā laikā**, tostarp iepirkuma procedūras laikā pirms piedāvājumu iesniegšanas termiņa.
  - **Novērtējiet, vai vispārīgās vienošanās** (t. i., nolīgumi par piegādātājiem, cenām un noteikumiem pirkumu veikšanai nākotnē) **draud radīt vai ir radījušas bloķēšanas efektu, kas var veicināt aizliegtu vienošanos**, nosakot līgumslēdzējām iestādēm ierobežojumu pirkt tikai ar vispārīgo vienošanos apstiprinātiem piegādātājiem. Ja līgumslēdzējām iestādēm vispārīgās vienošanās ir obligātas, tas var mudināt piegādātājus konkurēt par potenciāli lielāku tirgu, tādējādi, iespējams, mazinot aizliegtas vienošanās riskus konkursa sākotnējā posmā. Vienmēr izvērtējiet iespēju ar vispārīgo vienošanos iepriekš nenorādīt plānoto iepirkumu precīzus laikus un apjomus un koncentrējieties uz kvalitātes un cenas attiecību.
  - **Samaziniet piedāvājuma sagatavošanas izmaksas:**
    - paziņojumā par konkursa izsludināšanu **sniedzot** visu **informāciju** tostarp par līgumu, atlases procesu un uzvarētāja noteikšanas mehānismiem. Tomēr izvērtējiet līdzsvarotu pieeju par to, cik detalizētas ziņas sniegt par uzvarētāja noteikšanas mehānismu, lai atturētu no manipulāciju ar piedāvājumiem stratēģijām;
    - **racionalizējot konkursa procedūras attiecībā uz vajadzīgo laiku un iepērkamo izstrādājumu** (piemēram, prasiet viena veida informāciju, izmantojiet standartizēta vispārēja līguma noteikumus utt.). Centieties pastāvīgi uzlabot iepirkuma formas un veidlapas, pamatojoties uz pieredzi;
    - **apvienojot konkursus**, tostarp, ja nepieciešams, apvienojot procedūras ar citām līgumslēdzējām iestādēm līdzīgu preču, pakalpojumu vai darbu iepirkumam, ja līgumslēdzēja iestāde prognozē, ka lielāks iepirkums varētu piesaistīt vairāk pretendentu un piedāvājumi varētu būt konkurētspējīgāki. Pārlicinieties, ka šāda apvienošana vai kopīgs iepirkums ir komerciāli izdevīgs un vidējā vai ilgākā termiņā nerada piedāvājumu koncentrācijas risku, kā arī neliedz piedalīties maziem un vidējiem uzņēmumiem. Kopumā esiet uzmanīgi, lai saglabātu konkurētspējīgu piegādes ķēdi;
    - **dodot uzņēmumiem pietiekami daudz laika, lai sagatavotu un iesniegtu piedāvājumu**. Izvērtējiet iespēju iepriekš publicēt vispārēju informāciju par nākotnes projektiem valsts iepirkumu portālā(-os) un tirdzniecības un profesionālajās platformās. Ja publicējat ikgadējos iepirkuma plānus, tajos neiekļaujiet katra konkursa precīzu paredzamo vērtību un laiku.
  - **Kad vien iespējams, ļaujiet iesniegt piedāvājumus par līgumā iekļautām noteiktām lotēm, objektiem vai to kombinācijām** (konkursa sadalīšana daļās), nevis tikai piedāvājumus par visu līgumu kopumā. Piemēram, lielākiem līgumiem apsveriet iespēju izsludināt līguma lotes (daļas), kas varētu ieinteresēt mazos un vidējos uzņēmumus un būt tām piemērotas, ņemot vērā *OECD* kontroljautājumu sarakstu konkurences aizsardzībai, ja līgumu sadala lotēs (*OECD*, 2018[4]). Jo īpaši ļoti koncentrētos tirgos, kuros ir paredzams mazs piedāvājumu skaits, izvairieties sadalīt konkursu lotēs, kuru skaits atbilst iespējamo pretendentu skaitam vai ir pretendentu skaita reizinājums. Tas

---

var veicināt aizliegtu vienošanos, jo pretendenti var savstarpēji sadalīt lotes, jo īpaši tad, ja tām ir līdzīga vērtība.

- **Pieprasiet, lai pretendenti sniedz ziņas par to, vai tie vai to ekonomiskās grupas ir saņēmuši naudas sodu vai ir izslēgti no dalības atklātos konkursos par manipulācijām ar piedāvājumiem** pēdējo piecu gadu laikā, un pārbaudiet pieejamās atstatīto piegādātāju datubāzes.
- **Esiet elastīgi attiecībā uz pretendentu minimālo skaitu.** Izvērtējiet, vai ir iespējams iegūt konkurētspējīgu rezultātu no mazāka pretendentu loka, nevis rīkot atkārtotu konkursu, kas, visticamāk, skaidri liecinās par nepietiekamu konkurenci.

### 2.3. Nosakiet prasības precīzi un izvairieties no paredzamības

Konkursa specifikāciju izstrāde ir posms publiskā iepirkuma ciklā, ko var ietekmēt subjektivitāte, krāpšana un korupcija. Specifikācijām ir jābūt skaidrām, vispusīgām un nediskriminējošām, lai nepieļautu favorītismu vai patvaļi.

Konkursa specifikāciju formulējums ietekmē to, kāda veida piegādātāji un cik daudz piegādātāju ir ieinteresēti piedalīties konkursā, tādējādi arī procesa izdošanos. Jo skaidrākas ir specifikācijas, jo vieglāk iespējamiem piegādātājiem tās saprast un jo lielāka būs piegādātāju uzticēšanās, gatavojot un iesniedzot piedāvājumus. Skaidrību nedrīkst jaukt ar paredzamību. Paredzams iepirkumu veikšanas grafiks un nemainīgs pārdodamo vai iepērkamo preču vai pakalpojumu daudzums var veicināt aizliegtu vienošanos. Augstākas vērtības un retāk rīkots iepirkums ar neregulāriem konkursa grafikiem un apjomiem var dot pretendentiem lielāku stimulu sacensties, jo šādus konkursus konkurentiem ir grūtāk savstarpēji sadalīt.

Konkrētāk, līgumslēdzējām iestādēm jāizvērtē iespēja veikt turpmāk norādītos pasākumus.

- **Iespējami skaidri definējiet konkursa specifikācijas.** Pirms konkursa publicēšanas specifikācijas neatkarīgi jāpārbauda, piemēram, iekšēji (līgumslēdzējā iestādē) un ārēji (ar citām publiskā sektora struktūrām), lai nodrošinātu, ka tās ir skaidri saprotamas. Tās jā sagatavo tā, lai piegādātājiem nebūtu iespējas tās interpretēt jau pēc līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas.
- **Izmantojiet funkcionālās un darbības rādītāju specifikācijas un norādiet, kas tieši tiek prasīts,** nevis norādiet, kā darīt, vai sniedziet aprakstu vai atsauci uz konkrētiem zīmoliem vai patentiem. Tas veicinās inovatīvus risinājumus un izdevīgumu.
- Kad vien iespējams, **izvairieties konkursa specifikācijās noteikt valsts standartus** bez iespējas atzīt līdzvērtīgus starptautiskos standartus, lai tādā veidā mudinātu iepirkuma procedūrā piedalīties ārvalstu uzņēmumus vai uzņēmumus, kas nav vietējie uzņēmumi.
- Kad vien iespējams, **nošķiriet obligātos un brīvprātīgos standartus** un, ja iespējams, atļaujiet iesniegt piedāvājumus, kas sagatavoti, pamatojoties uz citu veidu sertifikāciju.
- **Nosakiet specifikācijas, kas ļauj aizstāt preces, darbus vai pakalpojumus ar alternatīvām,** kad vien iespējams. Alternatīvi vai inovatīvi piegādes avoti apgrūtina aizliegtas vienošanās noslēgšanu.
- **Izvairieties uzsākt konkursa procesu, kamēr līguma specifikācijas izstrāde vēl ir agrīnajos posmos.** Iepirkuma vajadzību vispusīga definēšana ir viens no laba iepirkuma pamatnosacījumiem. Ja nav iespējams citādi, piemēram, inovatīviem projektiem izmantojiet piemērojamās iepirkuma metodes, kas ļauj izstrādāt risinājumu kopīgi ar izraudzītajiem piegādātājiem, pienācīgi pamatojot šādu metožu izmantošanu.

- 
- **Izvairieties no līguma prasību paredzamības** – izvērtējiet iespēju rīkot konkursus tā, lai tiem atšķirtos apjomi un izpildes grafiki. Kopumā izvairieties izsludināt konkursus par identiskas vērtības līgumiem, kas notiek vienlaikus vai secīgi, jo tos konkurenti var vieglāk sadalīt savā starpā.

## 2.4. Samaziniet pretendentu savstarpējo saziņu un uzmanīgi dalieties ar informāciju

Iepirkuma procesa efektivitāte būs atkarīga gan no izvēlētajām konkursa procedūrām, gan arī no tā, kā konkurss ir izstrādāts un īstenots. Pārredzamība ir obligāts labas iepirkuma procedūras priekšnosacījums, kas palīdz cīnīties pret korupciju. Tomēr pārredzamība jāasniedz līdzsvarotā veidā, lai izvairītos no tā, ka tiek veicināta aizliegta vienošanās, izplatot informāciju, kas pārsniedz tiesiskās prasības.

*OECD* Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD/LEGAL/0396](#)], ir noteikts, ka attiecīgajām iestādēm jāizstrādā konkursa process tā, lai pretendentiem netiktu izpausta citu pretendentu identitāte, un iespēju robežās jāizmanto elektroniskās iepirkumu sistēmas visos iepirkuma procesa posmos.

Konkrētāk, līgumslēdzējām iestādēm jāizvērtē iespēja veikt turpmāk minētos pasākumus.

- **Ieinteresēto piegādātāju jautājumus par konkursa procesu un specifiskajām risiniet tiešsaistē un anonīmi.** Būtisku informāciju, kas sniegta, atbildot uz jautājumu, tūlītēji un anonīmi nosūtiet visiem potenciālajiem pretendentiem.
- **Cik vien iespējams, ierobežojiet pretendentu savstarpējo saziņu konkursa procesā.** Piemēram, ja pretendentiem ir jāiepazīstas ar apstākļiem uz vietas, izvairieties no pretendentu sapulcēšanas vienā ēkā vienlaicīgi.
- **Visos iepirkuma procesa posmos jāizmanto elektroniskie saziņas līdzekļi,** ja tas izdarāms. Pretendenti nedrīkst būt iespēju vienam otru identificēt.
- **Pieprasiet, lai pretendenti savā piedāvājumā norāda uzņēmuma struktūru un īpašumtiesības,** tostarp faktiskās īpašumtiesības, un, ja atbilstīgi, kopīgo uzņēmēju un/vai apakšuzņēmēju nosaukumu. Pretendentiem ir arī jānorāda, kādas saites tiem ir ar citiem uzņēmumiem, kas attiecas uz konkrēto konkursu (piemēram, vai pretendents varētu pirkt preces no cita pretendenta).
- Ja iespējams, **izvairieties piedāvājumus atvērt publiski un neizpaudiet pretendentu identitāti un skaitu** citiem tirgus dalībniekiem konkursa procesa laikā.
- **Rūpīgi pārdomājiet, kādu informāciju paziņojat pretendentiem piedāvājumu atvēršanas laikā.**
- **Publicējot konkursa rezultātus, rūpīgi apsveriet, kādu informāciju publiskot,** un izvairieties no konkurētspēju ietekmējošas sensitīvas informācijas atklāšanas, jo tas turpmāk var veicināt shēmu veidošanu manipulācijām ar piedāvājumiem. Amatpersonām, kas rīko publisko iepirkumu, jābūt profesionāli sagatavotām attiecībā uz to, kā rīkoties ar komerciāli sensitīvu un konfidenciālu informāciju.
- Pat ja konkursa specifiskāciju gatavošanai izmanto neatkarīgus konsultantus, **iepirkuma process ir jāveda pašā iestādē.**

---

## 2.5. Rūpīgi izvēlieties novērtēšanas un līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijus

Konkursa procesā piedāvājumu novērtēšanas un līgumtiesību piešķiršanas kritēriji ietekmē konkurences intensitāti un efektivitāti.

*OECD* Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD/LEGAL/0396](#)], ir noteikts, ka attiecīgajām iestādēm jāizstrādā tādas konkursa specifikācijas un tādi atlases un līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritēriji, kas konkursa procesā uzlabo konkurences intensitāti un efektivitāti.

Konkrētāk, līgumslēdzējām iestādēm jāizvērtē iespēja veikt turpmāk minētos pasākumus.

- **Izvērtējiet, kā izvēlētie līgumtiesību piešķiršanas kritēriji varētu ietekmēt turpmāko konkurenci**
- **Izvērtējiet, vai citi līgumtiesību piešķiršanas kritēriji, izņemot cenu vai papildus cenai** (kvalitāte, inovācijas, piegādes laiks, garantijas laiks, apkalpošana pēc pārdošanas, darbību ietaupījumi utt.), **var sniegt labāku rezultātu**, padarīt aizliegtu vienošanos grūtāk īstenojamu un/vai veicināt inovatīvu piegādes risinājumu pilnveidošanu nākotnē. Līgumtiesību piešķiršanas kritēriji, kuru pamatā ir cena, ir atbilstošāki, ja preces, darba vai pakalpojuma kvalitatīvās pazīmes ir viegli definējamas.
- Kad vien iespējams, **pievienojiet kritērijus, kas ļauj izslēgt pretendentu savstarpējās saites**. Izmeklējiet vienādu piedāvājumu rašanās cēloņus un, ja nepieciešams, izskatiet iespēju izsludināt atkārtotu uzaicinājumu piedalīties konkursā.
- **Ja konkurss ir sadalīts lotēs, izvairieties prasīt to, ka pretendents drīkst uzvarēt tikai vienā lotē vai tikai noteikta skaita lotēs**. Šāds ierobežojums var veicināt to, ka pretendenti sadala līgumu (jo īpaši tad, ja ir līdzīgas vērtības lotes) un/vai atturas no dalības, jo uzņēmumi var neiesniegt piedāvājumu, ja var uzvarēt tikai dažās lotēs. Tomēr, ierobežojot lošu skaitu, ko viens pretendents var uzvarēt, var aizsargāt turpmāko konkurenci, jo īpaši tirgos, kuros ir risks, ka visas lotes uzvarēs viens pretendents, piemēram, tirgos, kuros ir maz tirgus dalībnieku, lieli šķēršļi ienākšanai tirgū un piegādātāja maiņas izmaksas.
- **Atsauces cenu izmantojiet tikai tad, ja tā noteikta, pamatojoties uz pilnīgu tirgus izpēti**. Nepublicējiet atsaucē cenu, bet turiet to uzskaitē un dariet pieejamu citām iestādēm, kurām to būtu nepieciešams zināt, piemēram, konkurences iestādēm vai publiskā sektora revidentiem.
- **Paturiet tiesības atcelt iepirkumu**, ja ir aizdomas, ka konkursa rezultāts nav konkurētspējīgs.

## 2.6. Konkursa dokumentos precizējiet manipulāciju ar piedāvājumiem riskus

*OECD* Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD/LEGAL/0396](#)], ir noteikts, ka attiecīgajām iestādēm jāprasa visiem pretendentiem parakstīt apliecinājumu, piemēram, apliecinājumu par neatkarīgu cenas noteikšanu, ka iesniegtais piedāvājums ir īsts, nav aizliegtas vienošanās objekts un ir sagatavots ar nodomu pieņemt līgumu, ja tiks piešķirtas tā slēgšanas tiesības, un uzaicinājumā uz konkursu jāiekļauj brīdinājums par sodiem par manipulācijām ar piedāvājumiem.

Konkrētāk, līgumslēdzējām iestādēm jāizvērtē iespēja veikt turpmāk minētos pasākumus.

- **Pieprasiet pretendentiem iesniegt parakstītu apliecinājumu par neatkarīgu cenas noteikšanu** un atklāt visu saziņu ar konkurentiem. Paturiet tiesības noraidīt piedāvājumus, ja šāda apliecinājuma nav vai ja pretendents ir norādījis, ka ir sazinājies ar konkurentiem.
- **Papildus brīdinājumam saistībā ar sodiem par manipulācijām ar piedāvājumiem** (tostarp par naudas sodiem, iespējamu aizliegumu piedalīties iepirkumu konkursā, iespējamiem kriminālsodiem un tiesībām prasīt atlīdzinājumu par karteļa nodarīto kaitējumu) **konkursa dokumentos sniedziet informāciju par piemērojamo iecietības programmu.**
- **Izmantojiet anonīmas ziņošanas mehānismus, kas paredzēti trešajām personām** (piemēram, uzņēmuma darbiniekiem, publisko iepirkumu speciālistiem un/vai iedzīvotājiem), piemēram, trauksmes cēlēju sistēmu, ko uztur iepirkuma vai konkurences iestādes. Konkursa dokumentācijā sniedziet informāciju par šiem trauksmes celšanas mehānismiem. Paskaidrojiet, kur un kā var iesniegt sūdzības (un, ja ir, sniedziet kontaktinformāciju), un nodrošiniet konfidencialitāti.

## 2.1. attēls. KontROLSARAKSTS IEPIRKUMA PROCEDŪRAS IZVEIDEI TUVPĻĀNĀ

- 1 Iegūstiet informāciju pirms konkursa procedūras izstrādes**  
Veltiet laiku tam, lai saprastu savas patiesās vajadzības un tirgu, kurā jūs veiksiet pirkumu, un pievērsiet uzmanību agrākiem aizliegtas vienošanās gadījumiem. Apspriedieties ar līdziniekiem un, ja piemērojams, ar konkurences iestādēm, vienlaikus nodrošinot, ka neatkarīgie konsultanti nav interešu konfliktā. 
- 2 Nodrošiniet, ka maksimāli piedalās patiesi konkurējoši pretendenti**  
Konkursa noteikumiem jābūt vienkāršiem un skaidriem. Neiekļaujiet nevajadzīgus atlases kritērijus, kas var mazināt pretendentu skaitu. Racionalizējiet konkursa procesus, lai mazinātu izmaksas, un piedāvājumu sagatavošanai atvēliet pietiekamu laiku. 
- 3 Nosakiet prasības precīzi un izvairieties no paredzamības**  
Kad vien iespējams, veiciniet aizvietojošus, alternatīvus un inovatīvus risinājumus. Mainiet konkursa laiku un lielumu, lai mazinātu paredzamību un aizliegtas vienošanās risku. 
- 4 Samaziniet pretendentu savstarpējo saziņu un uzmanīgi dalieties ar informāciju**  
Visos iepirkuma procesa posmos izmantojiet elektroniskās iepirkuma sistēmas. Ierobežojiet saziņu ar pretendentiem un apstrādājiet jautājumus anonīmi. Jautājiet pretendentiem, lai tie norāda uzņēmuma struktūru un apakšuzņēmējus. Neizpaužiet sensitīvu informāciju. 
- 5 Rūpīgi izvēlieties novērtēšanas un līguma slēgšanas tiesību piešķiršanas kritērijus**  
Piešķiršanas kritēriji līdztekus cenai var būt arī kvalitāte, inovācijas un pakalpojums, lai veicinātu konkurenci. Nosakiet atsauces cenu līgumam, pamatojoties uz rūpīgu tirgus izpēti, un pārliecinieties, ka tā netiek publicēta. 
- 6 Konkursa dokumentos precizējiet manipulāciju ar piedāvājumiem riskus**  
Pieprasiet pretendentiem atklāt saziņu ar saviem konkurentiem. Konkursa dokumentācijā paskaidrojiet, kādas sekas rada manipulācijas ar piedāvājumiem, un sniedziet informāciju par iecietības programmām un anonīmiem trauksmes celšanas kanāliem. 

---

### **3. Manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanai izmantojamo punktu saraksts**

---

Amatpersonas, kas rīko iepirkumus, ir pirmās, kuras var atklāt manipulācijas ar piedāvājumiem, un tām jābūt sagatavotām, lai saskatītu brīdinošas norādes un par tām ziņotu konkurences iestādēm. Šajā nodaļā ir ietverts “KontROLSaraksts, kas izmantojams, lai publiskajos iepirkumos atklātu manipulācijas ar piedāvājumiem” (Manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanai izmantojamo punktu saraksts), kurā sniegtas brīdinošas norādes, kas var palīdzēt identificēt manipulāciju ar piedāvājumiem shēmas un ziņot par tām. Brīdinošas norādes ir neparasti piedāvājumu un cenu veidošanas modeļi, pretendenta aizdomīga rīcība un paziņojumi. Ieteicams ziņot attiecīgajai konkurences iestādei, ja ir aizdomas par manipulācijām ar piedāvājumiem.

---

---

Atklāt vienošanos par manipulācijām ar piedāvājumiem ir grūti, jo parasti tā tiek noslēgta slepus. Jāmeklē uzvedinošas norādes, piemēram, neparasti piedāvājumu vai cenu veidošanas modeļi vai pretendenta izteikumi vai rīcība. Ir svarīgi būt modriem visā iepirkuma procesā, kā arī tirgus izpētes laikā.

OECD Rekomendācijā attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD/LEGAL/0396](#)], ir noteikts, ka konkurences iestādēm jāsadarbojas ar iepirkuma un citām attiecīgajām iestādēm, lai veicinātu izpratni par norādēm, kas brīdina par manipulācijām ar piedāvājumiem.

Brīdinošas norādes tostarp var būt tās, kas norādītas 3.1.–3.5. sadaļā un apkopotas arī 3.1. attēlā. Šo vadlīniju 3.2. attēlā ir apkopoti pasākumi, kurus iepirkumu rīkojošās amatpersonas var veikt, ja tām ir aizdomas par manipulācijām ar piedāvājumiem.

### 3.1. Brīdinošās pazīmes piedāvājumu veidošanas modeļos

Daži piedāvājumu veidošanas modeļi un prakse liecina par iespējamām manipulācijām ar piedāvājumiem. Piedāvājumu veidošanas modeļi un tas, ar kādu regularitāti uzņēmumi uzvar vai zaudē konkursos, var norādīt uz manipulācijām ar piedāvājumiem. Apakšlīgumi un kopīgi piedāvājumi arī var raisīt bažas par konkurences trūkumu. Turpmāk minēti brīdinošu pazīmju piemēri.

- **Viens un tas pats piegādātājs bieži ir uzvarējušais pretendents.**
- Uzvarējušie pretendenti parasti **pārstāv noteiktu ģeogrāfisku reģionu**. Daži pretendenti uzvar tikai noteiktās teritorijās.
- **Vēsturiski regulāri piegādātāji neiesniedz piedāvājumu** konkursam, kurā parasti piedalītos, bet kļūst par apakšuzņēmējiem vai turpina piedalīties citos konkursos.
- **Daži piegādātāji negaidīti vai bieži izvēlas atsaukt** iesniegtos piedāvājumus.
- **Noteikti uzņēmumi vienmēr iesniedz piedāvājumu, bet nekad neuzvar konkursā.**
- **Izskatās, ka uzņēmumi uzvar pēc kārtas.**
- **Divi vai vairāki uzņēmumi iesniedz kopīgu piedāvājumu**, lai arī agrāk līdžīgos konkursos tie iesniedza piedāvājumus neatkarīgi, un/vai praksē līgumu izpilda viens no tiem.
- **Viena un tā pati pretendentu grupa iesniedz nepilnīgus vai neatbilstošus piedāvājumus.**

### 3.2. Brīdinošās pazīmes konkursa dokumentācijā

Jāpārbauda konkurentu sagatavotie piedāvājuma dokumenti, lai pārliecinātos, vai tajos nav norādes uz to, ka tos sagatavojuši viena persona vai ka tie sagatavoti kopīgi. Brīdinošas pazīmes ir, piemēram, tādas, kā minētas turpmāk.

- **Dažādu uzņēmumu piedāvājumos ir vienādas kļūdas**, piemēram, pārrakstīšanās un/vai gramatiskas kļūdas vai kļūdaini aprēķini, dokumenti vai posteņi sašķiroti nepareizā secībā vai kļūdaini numurētas lappuses. Arī tas, ka pretendenti nelabo kļūdas, kad to lūdz līgumslēdzēja iestāde.

- **Identiski piedāvājumi, piedāvājumiem ir līdzīgi formāts vai metadati.** Iestādēm jābūt piekļuvei piedāvājumu elektroniskajām versijām. Brīdinošas pazīmes tostarp var būt tas, ka piedāvājumi ir iesniegti no vienas IP adreses, dažādu pretendentu dokumentus radījis viens autors un/vai dažādu pretendentu dokumenti radīti vienā vai gandrīz vienā laikā.
- **Viena persona iesniedz arī konkurentu piedāvājumus.**
- **Viena uzņēmuma piedāvājuma dokumentos ir skaidri izteikta atsauce uz konkurentu piedāvājumu** vai ir izmantoti cita pretendenta dati, piemēram, pasta vai e-pasta adrese, veidlapa vai tālruņa numurs.
- **Noteiktu pretendentu piedāvājumi ir nepilnīgi** (piemēram, trūkst bankas garantijas) vai ir kļūdaini, lai arī iepriekšējos līdzīgos konkursos tika iesniegts pilnīgs piedāvājums.
- **Dažādos piedāvājumos ir identiskas noteiktu posteņu izmaksu aplēses** vai piedāvāti identiski papildu nosacījumi, piemēram, apdrošināšana un garantijas.
- **Piedāvājumos redzamas saskanīgas korekcijas.**
- **Piedāvājumos nav sniegta tik sīka informācija, cik nepieciešams vai gaidāms,** vai tajos ir citas pazīmes, kas norāda, ka piedāvājums nav īsts.
- **Konkurējošie piedāvājumi ir iesniegti kopā vai ļoti īsā laikposmā.**
- Dažādos konkursos **secība, kādā konkurenti iesniedz piedāvājumus, vienmēr ir vienāda.**
- **Pretendenti kopīgi izmanto vienu adresi un/vai biroja telpas,** tiem ir viens apdrošināšanas starpnieks un/vai tie uzņemas finansiālās saistības viens otra vārdā.

### 3.3. Brīdinošas pazīmes attiecībā uz cenu veidošanu

Piedāvājuma cenas var izmantot tam, lai palīdzētu atklāt aizliegtu vienošanos, ja tās liecina, ka uzņēmumi tās varētu koordinēt. Brīdinošas pazīmes ir, piemēram, tādas, kā minētas turpmāk.

- **Pēkšņs un/vai identisks piedāvājuma cenas paaugstinājums, ko nevar izskaidrot ar izmaksu vai tirgus cenu pieaugumu.**
- **Paredzamās cenu atlaides negaidīti pazūd** vai tiek būtiski samazinātas.
- **Cenas atlaides ir zemākas, nekā tās parasti tiek piedāvātas** citos konkursos tajā pašā tirgū.
- **Cenas ilgā laikposmā paliek nemainīgas,** lai arī tirgus vai konkursa nosacījumi ir mainījušies.
- **Cenas ir identiskas,** lai arī agrāk tās bija atšķirīgas.
- **Pretendentu iesniegto cenu atšķirības** dažādos konkursos **ir formālas un atkārtotas** vai arī ir norādes, ka dažādu piedāvājumu cenu aprēķināšanai izmantota matemātiska formula.
- Uzvarējušā piedāvājuma **cena ļoti atšķiras** no pārējiem piedāvājumiem vai otrais un nākamie piedāvājumi vērtības ziņā ir ļoti tuvi.
- **Piegādātāja cenas piedāvājums konkrēta līguma izpildei ir daudz augstāks** nekā tā paša piegādātāja cenas piedāvājums cita līdzīga līguma izpildei.
- **Uzvarošais piedāvājums stipri pārsniedz projekta paredzamo vērtību.**

- 
- **Cenas būtiski samazinās, salīdzinot ar iepriekš piedāvātajām cenām**, pēc tam, kad cenu piedāvājumu iesniedzis jauns piegādātājs vai piegādātājs, kurš konkursos piedalās reti (t. i., jaunais piegādātājs ir izjaucis karteli, kas veic manipulācijas ar piedāvājumiem).
  - **Vietējie piegādātāji piedāvā augstākas cenas** preču piegādei uz vietas nekā to piegādei uz attālākām vietām.
  - **Vietējie uzņēmumi un uzņēmumi no citiem reģioniem uzrāda līdzīgas transportēšanas izmaksas.**
  - **Tikai viens pretendents** pirms piedāvājuma iesniegšanas cenu noteikšanai **sazinās ar vairumtirgotājiem.**

### 3.4. Aizdomīgi paziņojumi

Daži paziņojumi var liecināt, ka uzņēmumi ir noslēguši aizliegtu vienošanos. Šie paziņojumi tostarp ir tādi, kā minēti turpmāk.

- **Mutiskas vai rakstiskas atsauces uz vienošanos starp pretendentiem.**
- Atsauces uz **“nozarē ieteiktām cenām”, “standarta tirgus cenām”, “nozares cenas sarakstiem”** vai **“godīgu konkurenci”**.
- Paziņojumi, ka noteikti **uzņēmumi neveic pārdošanu kādā noteiktā teritorijā vai noteiktiem klientiem.**
- Paziņojumi, kur norādīts, ka **teritorija vai klients “pieder” citam piegādātājam.**
- Paziņojumi, kas liecina, ka **privāti jau iepriekš bija zināmas konkurentu cenas vai piedāvājuma īpatnības** vai ka iepriekš jau bija zināms par kāda uzņēmuma veiksmi vai neveiksmi konkursā, pirms tiek publicēti tā rezultāti.
- Paziņojumi, kas norāda uz **aizsega piedāvājumiem.**
- **Dažādi piegādātāji** cenas pieauguma pamatošanai **izmanto vienādu terminoloģiju.**
- **Pretendenti uzdod jautājumus vai pauž bažas attiecībā uz apliecinājumu par neatkarīgu cenas noteikšanu** vai arī ir norādes, ka šie apliecinājumi, lai arī ir iesniegti, netiek uztverti nopietni.
- **Atsauces uz apspriešanos** tirgus asociācijā.

### 3.5. Aizdomīga rīcība

Aizdomīga rīcība, kas liecina, ka piegādātāji, iespējams, koordinē savas darbības, varētu izpausties tostarp tādos veidos, kādi minēti turpmāk.

- **Piegādātāji satiekas pirms piedāvājumu iesniegšanas.**
- **Piegādātāji regulāri socializējas** vai rīko regulāras sanāksmes.
- **Uzņēmums prasa konkursa dokumentāciju vai informāciju** sev un vienam vai vairākiem saviem konkurentiem.
- **Uzņēmums iesniedz gan savu, gan konkurenta piedāvājumu.**
- **Piedāvājumu iesniedz uzņēmums, kas nespēj izpildīt līgumu.**

- Uzņēmums cenšas noskaidrot, kas vēl piedalās konkursā.
- Vairāki pretendenti iesniedz līdzīgus jautājumus pasūtītājam.
- Vairāki pretendenti izmanto vienus un tos pašus konsultantus, kas tiem palīdz sagatavot piedāvājumus.
- Uzvarējušais pretendents darbu veikšanai slēdz apakšlīgumus ar neuzvarējušajiem pretendentiem.
- Uzvarējušais pretendents noraida līguma slēgšanas tiesības, bet vēlāk darbojas kā apakšuzņēmējs.

### 3.1. attēls. Manipulāciju ar piedāvājumiem atklāšanai izmantojamo punktu saraksts tuvplānā

- 

**1 Brīdinošas pazīmes piedāvājumu veidošanas modeļos**  
Esiet modri, ja viens piegādātājs vienmēr uzvar, ja izskatās, ka konkursi tiek sadalīti ģeogrāfiski vai ja pretendenti, kas regulāri piedalās, neuzvar, bet atgriežas kā apakšuzņēmēji. Brīdinošas norādes ir arī piedāvājumu bieža atsaukšana, uzņēmumi, kas iesniedz piedāvājumu, bet nekad neuzvar, pretendentu rotācija, kopīgi piedāvājumi, kas nav izskaidrojami, vai tas, ka pretendenti iesniedz nepilnīgus piedāvājumus.
- 

**2 Brīdinošas pazīmes konkursa dokumentācijā**  
Izskatiet, vai nav identisku kļūdu, identiska formāta vai identisku metadatu, vai viena persona iesniedz piedāvājumus dažādu konkurentu vārdā vai arī pretendentiem ir kopīga adrese vai biroja telpas. Citas pazīmes ir nepilnīgi vai neskaidri piedāvājumi, identiskas aplēses vai korekcijas vai arī pretendenti neizlabo kļūdas, lai arī līgumslēdzēja iestāde lūdz tam to izdarīt.
- 

**3 Brīdinošas pazīmes attiecībā uz cenu veidošanu**  
Vērojiet, vai nav pēkšņi vai identiski cenas lēcieni, pazūd atlaides vai cenas paliek nemainīgas, neraugoties uz tirgus izmaiņām. Aizdomīgas pazīmes ir cenu atšķirības, kas ir formālas vai atkārtotas, lielas plaisas starp uzvarējušo piedāvājumu un pārējiem piedāvājumiem, cenu kritums pēc jauna piegādātāja uzvaras vai tas, ka vietējie piegādātāji par transportu iekasē vairāk nekā attālāku reģionu piegādātāji.
- 

**4 Aizdomīgi paziņojumi**  
Karteļa dalībnieki var atsaukties uz vienošanos, "nozares" vai "standarta" cenām vai teritorijām, kas "pieder" uzņēmumiem. Vērojiet, vai nav paziņojumu, kas liecina par to, ka konkursa rezultāti jau iepriekš bijuši zināmi, tiek lietota kopīga terminoloģija vai ir atsauces uz apspriešanos tirdzniecības asociācijā.
- 

**5 Aizdomīga rīcība**  
Vērojiet piegādātājus, kas pirms piedāvājumu iesniegšanas satiekas, socializējas vai iesniedz piedāvājumus konkurentu vārdā. Citas pazīmes ir tas, ka dažādi pretendenti pasūtītājam uzdod identiskus jautājumus, kopīgi konsultanti vai uzvarētāji slēdz apakšlīgumus ar neuzvarējušiem pretendentiem.

---

### 3.6. Brīdinājums par norādēm uz manipulācijām ar piedāvājumiem

Iepriekš raksturotās norādes uz iespējamām manipulācijām ar piedāvājumiem palīdz identificēt aizdomīgus piedāvājumu un cenu noteikšanas modeļus, kā arī aizdomīgus paziņojumus un rīcību. Tomēr tās nevar izmantot kā pierādījumu, ka uzņēmumi ir iesaistījušies manipulācijās ar piedāvājumiem, jo dažkārt aizdomīgi paziņojumi un rīcība nav aizliegtas vienošanās rezultāts. Piemēram, iespējams, uzņēmums nav iesniedzis piedāvājumu konkrētajā konkursā, jo bijis pārāk aizņemts, lai veiktu darbu. Augstas cenas piedāvājumi var liecināt tikai par atšķirīgu projekta izmaksu novērtējumu.

Tomēr, ja tiek konstatēti aizdomīgi modeļi piedāvājumu un cenu veidošanā vai ja pasūtītāji saņem dīvainus paziņojumus vai novēro savādu rīcību, labā prakse ir vērsties pie kompetentās iestādes pārbaudes veikšanai, ja ir nopietnas aizdomas par manipulācijām ar piedāvājumiem.

### 3.7. Iepirkumus organizējošo amatpersonu veicamie pasākumi

Līgumslēdzēju iestāžu personāls var veikt vairākus pasākumus, lai palīdzētu atklāt manipulācijas ar piedāvājumiem vai ja ir aizdomas par manipulācijām ar piedāvājumiem. Tas ietver turpmāk minētos pasākumus.

- **Jābūt praktiskai sapratnei par konkurences tiesībās noteiktajām prasībām attiecībā uz manipulācijām ar piedāvājumiem**, kā arī par plašākiem konkurences tiesību jēdzieniem un ierobežojumiem.
- **Pieprasiet informāciju, ja cenas vai piedāvājumi ir neloģiski**, nodrošinot, ka šie jautājumi nesūta pretendentiem trauksmes signālu par to, ka tie tiek turēti aizdomās par manipulācijām ar piedāvājumiem, lai nodrošinātu slepenību un nepieļautu pierādījumu iznīcināšanu.
- **Neapspriediet bažas par manipulācijām ar piedāvājumiem ar trešajām personām** un jo īpaši ar aizdomās turētajiem piegādātājiem (piemēram, cerībā saņemt labāku piedāvājumu).
- **Turiet visus dokumentus, tostarp piedāvājumu dokumentus** (gan uzvarējušos, gan zaudējušos piedāvājumus), saraksti, līgumus utt., datubāzē, kurai piekļūt ir tiesības tikai ieceltām publiskā sektora amatpersonām.
- **Veidojiet detalizētus pierakstus par aizdomīgu rīcību**, aizdomīgiem paziņojumiem un piedāvājumu modeļiem, norādot notikuma datumu, iesaistītās personas, klātesošos, kā arī to, kas tieši tika darīts vai teikts. Pieraksti ir jāveic notikuma laikā vai uzreiz pēc tam, kamēr notikuma apstākļi vēl ir labi saglabājušies publisko iepirkumu rīkojušās amatpersonas atmiņā, lai precīzi aprakstītu notikušo.
- Laika gaitā **periodiski pārskatiet informāciju par iepriekšējiem konkrētu preču, darbu vai pakalpojumu iepirkuma konkursiem, lai atklātu aizdomīgas rīcības**, jo īpaši nozarēs, kas ir vairāk pakļautas aizliegtas vienošanās riskam. Aizdomīgas rīcības atkārtotāšanās ilgākā laika posmā bieži ir labāka norāde uz iespējamām manipulācijām ar piedāvājumiem nekā aizdomas par vienu konkursa procesu.
- Gadījumā, ja rodas kādas bažas par manipulācijām ar piedāvājumiem, **sazinieties ar attiecīgo konkurences iestādi**, iespējams, pēc konsultēšanās ar iekšējo juridisko un/vai atbilstības nodrošināšanas departamentu.
- Pēc konsultēšanās ar iekšējo juridisko personālu un, iespējams, konkurences iestādi **apsveriet, vai turpināt konkursa procedūru**.

- 
- **Esiet īpaši modri, iepērkot preces tirgos, kas ir īpaši pakļauti aizliegtas vienošanās riskam.**

### 3.2. attēls. Kādus pasākumus var veikt amatpersonas, kas rīko iepirkumu, ja ir aizdomas par manipulācijām ar piedāvājumiem

- Uzziniet** konkurences noteikumus iepirkumos.
- Jautājumus uzdodiet diskrēti** un izmeklējiet dīvainus piedāvājumus vai cenu veidošanu, neradot pretendentiem trauksmi.
- Neapspriediet aizdomas ar trešajām personām**, jo īpaši ar iesaistītajiem piegādātājiem
- Turiet visus dokumentus** (piedāvājumus, e-pastus un līgumus) ierobežotas piekļuves datubāzē.
- Detalizēti pierakstiet aizdomas**, atzīmējot rīcību, paziņojumus, datumus un dalībniekus, kamēr viss ir svaigā atmiņā.
- Laika gaitā **pārskatiet agrākos konkursus** un pavērojiet modeļus, kas redzami vairākos iepirkumos, jo īpaši tad, ja nozarē agrāk ir notikušas aizliegtas vienošanās.
- Ziņojiet par aizdomām **iekšējām juridiskajām / atbilstības nodrošināšanas grupām un attiecīgajai konkurences iestādei.**
- Pēc konsultēšanās** iestādes iekšienē un ar konkurences iestādi **izlemiet, vai turpināt konkursu.**
- Esiet uzmanīgi tirgos, kas pakļauti aizliegtas vienošanās riskiem**, vai nozarēs, kurās ir ierobežota konkurence.

---

## Atsauces

- OECD (2024), *Competitive Neutrality Toolkit: Promoting a Level Playing Field*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/3247ba44-en>. [3]
- OECD (2023), *Recommendation on Fighting Bid Rigging in Public Procurement* [OECD-LEGAL-0396], <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0396>. [1]
- OECD (2021), *OECD Recommendation on Competitive Neutrality* [OECD/LEGAL/0462], <https://legalinstruments.oecd.org/en/instruments/OECD-LEGAL-0462>. [2]
- OECD (2018), *OECD Checklist for protecting competition when splitting contracts into lots*, <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/topics/policy-sub-issues/fighting-bid-rigging-in-public-procurement/oecd-checklist-for-protecting-competition-when-splitting-contracts-into-lots.pdf>. [4]

---

## Piezīmes

<sup>1</sup> Šajās Vadlīnijās termini “piedāvājumu iesniegšanas process”, “iepirkuma process” un “konkursa process” ir savstarpēji aizvietojami termini.

<sup>2</sup> Šajās Vadlīnijās termins “uzņēmums” ietver arī fiziskās personas, kas piedalās iepirkuma procesā.

<sup>3</sup> Šajās Vadlīnijās termini “pasūtītājs”, “iepirkums”, “iepirkšana”, “pircējs”, “pirkšana”, “līgumslēdzēja iestāde” ir savstarpēji aizvietojami termini.

---

# ***OECD* Vadlīnijas attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos (2025. gada atjauninājums)**

*Vadlīnijās attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos ir sniegts labas prakses piemēru kopums, lai palīdzētu valsts amatpersonām novērst un atklāt karteļus, kas veic manipulācijas ar piedāvājumiem publiskajos iepirkumos, un par tiem ziņot.*

Šīs vadlīnijas palīdz īstenot *OECD* Rekomendāciju attiecībā uz to, kā apkarot manipulācijas ar piedāvājumiem publiskos iepirkumos [[OECD-LEGAL-0396](#)]. Tajās ir ietverti vispārēji principi, ko var pielāgot katram iepirkuma procesam, un aptver šādas galvenās tēmas – kā identificēt manipulāciju ar piedāvājumiem veidus un tirgus struktūras, kas veicina aizliegtu vienošanos; valsts iestāžu sadarbība, lai apkarotu manipulācijas ar piedāvājumiem; pasākumi konkurenci veicinoša konkursa izstrādei; brīdinošas norādes, kas var liecināt par aizliegtu vienošanos, un aizdomu par manipulācijām ar piedāvājumiem ziņošana konkurences iestādei.



PDF ISBN 978-92-64-48350-7

