

SUSTAINABLE ECONOMY. THE LATVIAN STORY.

APRIL 21, 2020



XXI Turība University Conference

SUSTAINABLE ECONOMY. THE LATVIAN STORY

Rīga, 21 April 2020

XXI Turība University Conference **SUSTAINABLE ECONOMY. THE LATVIAN STORY**

Riga, 21 April 2020

Organizing Committee

Ainars Dimants, Turība University, *Latvia*
Aldis Baumanis, Turība University, *Latvia*
Daina Vasilevska, Turība University, *Latvia*
Ieva Bruksle, Turība University, *Latvia*
Iveta Linina, Turība University, *Latvia*
Marta Kive, Turība University, *Latvia*
Rosita Zvirgzdina, Turība University, *Latvia*
Zane Drinke, Turība University, *Latvia*

Scientific Committee

Prof. Aleksander Kobylarek, University of Wrocław, *Poland*
Prof. Algimantas Urmonas, Mykolas Romeris University, *Lithuania*
Prof. Eugene Eteris, European Integration Institute, *Denmark*
Prof. Gregory John Simons, Uppsala University, *Sweden*
Prof. Ineta Luka, Turība University, *Latvia*
Prof. Ingrida Veiksa, Turība University, *Latvia*
Prof. Jānis Načisčionis, Turība University, *Latvia*
Prof. Kamila Tišlerová, University of Economics and Management VŠEM, *Czech Republic*
Prof. Maija Rozite, Turība University, *Latvia*
Prof. Mark L. Entin, Moscow State Institute of International Relations, *Russia*
Prof. Rosita Zvirgzdina, Turība University, *Latvia*
Prof. Steffi Robak, Leibniz Universität Hannover, *Germany*
Prof. Udo E. Simonis, Berlin Social Science Center, *Germany*
Prof. Vladislavs Fomins, Vytautas Magnus University, *Lithuania*
Prof. Waldemar Dotkuś, Wrocław University of Economics, *Poland*
Assoc.prof. Ewa Dziawgo, Nicholas Copernicus University, *Poland*
Assoc.prof. Iveta Linina, Turība University, *Latvia*
Assoc.prof. Maria Kovačova, Žilinas University, *Slovakia*
Assoc.prof. Rasa Daugeliene, Kaunas University of Technology, *Lithuania*
Assoc.prof. Renata Matkevičienė, Vilnius University, *Lithuania*
Assoc.prof. Suat Begec, University of Turkish Aeronautical Association, *Turkey*
Assoc.prof. Tatjana Pivac, University of Novi Sad, *Serbia*
Assoc.prof. Zane Drinke, Turība University, *Latvia*

Language editor

Sundars Vaidesvarans, Turība University, *Latvia*

Technical editor

Daiga Rugaja, Turība University, *Latvia*

ISSN 1691-6069

© SIA "Biznesa augstskola *Turība*", Riga, 2020

Turība University

Telephone: +371 67622551

e-mail: turiba@turiba.lv

Krīze ir piemērotākais laiks, kad meklēt iespējas un inovatīvus risinājumus. Singapūra ir spējusi īstenot strauju ekonomisko izaugsmi, un arī Latvijai ir visas iespējas, neraugoties uz situāciju, kas negaidot piemeklējusi visu pasauli. Tieši pretēji – situācija mudina būt radošākiem, pieņemt ātrākus un produktīvākus lēmumus, jo šobrīd nedrīkst vilcināties. Esam pārliecināti, ka viena no valsts ekonomikas izaugsmes atslēgām ir viedā imigrācija, par ko tika diskutēts konferences ietvaros.

Pasaules un Latvijas tautsaimniecības izaugsmi šobrīd kavē pandēmija. Šīs norises apgrūtina investīciju lēmumu pieņemšanu un jebkuru resursu apriti tautsaimniecībā. Vienlaikus tautsaimniecības izaugsme ir viena no Latvijas Nacionālā attīstības plāna prioritātēm. Ikvienas valsts tautsaimniecības attīstība ir cikliska, pasaules vēsturē nav fiksēts vienmērīgas un nepārtrauktas attīstības fakts, tāpēc konferences mērķis ir atrast instrumentus, ar kuru palīdzību var sekmēt tautsaimniecības attīstību ilgtermiņā un veicināt ilgtspējīgu ekonomikas izaugsmi ar pieaugošu valsts konkurētspēju starptautiskajos tirgos. Ja Singapūrai, kas tiek dēvēta par “Āzijas tīģeri”, 30 gadu laikā ir izdevies attīstīties no trešās pasaules valsts par valsti ar vienu no vadošajām ekonomikām ar 323,9 miljardu dolāru IKP gadā, tad arī Latvijai ir iespējas kļūt par “Baltijas tīģeri”.

Zane Driņķe,
Uzņēmējdarbības vadības fakultātes dekāne

Crisis is the right time to look for opportunities and innovative solutions. Singapore has been able to achieve rapid economic growth and Latvia also has all the opportunities, despite the situation that has unexpectedly stricken the whole world. On the contrary, the situation encourages us to be more creative, to make faster and more productive decisions, because we must not hesitate now. We are convinced that one of the keys to the country's economic growth is smart immigration, which was discussed in the framework of the conference.

The global and Latvian economic growth is currently hampered by a pandemic. These developments complicate investment decisions and the circulation of any resources in the national economy. At the same time, economic growth was one of the priorities of the Latvian National Development Plan. Every country's economic development is cyclical, the history of the world has not recorded a steady and continuous development, so the conference aims to find tools to promote long-term economic development and sustainable economic growth with increasing national competitiveness in international markets. If Singapore, known as the Asian tiger, has managed to develop from a third world country into one of the leading economies with a GDP of 323.9 billion dollars a year in 30 years, then Latvia also has a chance to become a Baltic tiger.

Zane Driņķe,
Dean of the Faculty of Business Administration

CONTENTS

PRASĪTĀJS LIETĀS, KAS IZRIET NO SASKARSMES TIESĪBĀM	5
<i>Juris Bārtulis</i>	
THE PROCESS OF RESIDENTIAL HOUSE ADMINISTRATION IN LATVIA, PROBLEMS AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT	12
<i>Danilevich Mariia</i>	
CONSULTING PROJECTS: TYPES, CLASSIFICATION, AND COST OF PROVIDING SERVICES.....	24
<i>Victoria Gudovskaya</i>	
CLASS ACTION INSTITUTE AS A LEGAL PROTECTION MEASURE OF PUBLIC INTEREST IN THE FIELD OF CONSUMER RIGHTS.....	32
<i>Ramūnas Jucevičius</i>	
EXAMINE WAYS TO IMPLEMENT KNOWLEDGE MANAGEMENT IN PORT BUSHEHR.....	44
<i>Maftoon Mahmoodi</i>	
LABPRĀTĪGAS IZSOLES TIESAS CEĻĀ PROCESUĀLĀS ĪPATNĪBAS, CIVILLIKUMA 2089. PANTA PIEMĒROŠANA UN SATVERSMES TIESAS SKAIDROJUMI.....	51
<i>Kristīne Neimane</i>	
GODĪGA KONKURENCE IR AIZSARGĀJAMAS SABIEDRĪBAS INTERESES, NODROŠINOT TAUTSAIMNIECĪBAS ATTĪSTĪBU ILGTERMIŅĀ.....	63
<i>Zane Norenberga</i>	
PUBLISKĀ IEPIRKUMA PĀRTRAUKŠANAS TIESISKĀS SEKAS	74
<i>Una Skrastiņa, Juris Radzevičs</i>	
SEKOŠANAS PARADUMI IETEKMĒTĀJIEM SOCIĀLO MEDIJU PLATFORMĀS NO LIETOTĀJU PERSPEKTĪVAS	85
<i>Annemari Sperlina, Aija Legzdina</i>	
MĀKSLĪGAIS INTELEKTS KĀ VIENS NO EFEKTĪVĀKIEM INTEREŠU KONFLIKTA NOVĒRŠANAS INSTRUMENTIEM	94
<i>Jaroslavs Streļčenoks</i>	
KRIMINĀLATBILDĪBA PAR KOMERCNOSLĒPUMA IZPAUŠANU.....	102
<i>Zita Studente</i>	
BĒRNU TIESĪBU UZ LABKLĀJĪBU ĪSTENOŠANAS PROBLĒMAS.....	109
<i>Viktorija Varigina</i>	
HOW CONSUMERS PERCEIVE DIFFERENT RELATIONAL BENEFITS IN RETAILING AND THEIR IMPACT ON STORE LOYALTY IN PAKISTAN.....	115
<i>Muhammad Zafran</i>	

PRASĪTĀJS LIETĀS, KAS IZRIET NO SASKARSMES TIESĪBĀM

CLAIMS ARISING OUT OF CONTACT RIGHTS

Juris Bārtulis, Mg.iur.,
Biznesa augstskola Turība, Latvija
juris@bartulis.lv

Abstract

Contact rights are an institute of the family law, which is closely tied to the child custody, and a contact order is a very common object of the case of civil litigation. The substantive law as a legal basis for these kinds of cases is provided for by Civil Law, but the procedure of the litigation is regulated by the Civil Procedure Law.

The initial task of the court or judge after receiving the claim is to check the subjective rights of the person to be a plaintiff in a child contact case. The circle of persons entitled to that is defined by provisions of the Civil Law and the Civil Procedure Law only partly, which can cause problems in the application of them.

The task of the article is to determine the circle of eventual plaintiffs in cases of this kind to the maximum extent. The author came to the conclusion that the criteria for checking the subjective rights are to be found in legal regulations as well in the rulings of the Supreme Court, and if correctly applied it is not necessary to make any amendments in the law.

The article is based on an analysis of legal regulatory documents, court rulings and jurisprudence. Systemic analysis and a stronger argument on the further development of law method were used.

Keywords: contact rights, plaintiff, substantial law, procedural law.

Ievads

Saskarsmes tiesības ir ģimenes tiesību institūts, kas ir cieši saistīts ar aizgādības tiesībām, un saskarsmes tiesību izmantošanas kārtība ir bieži sastopams lietas priekšmets civilajā tiesvedībā. Šāda veida lietu materiāltiesiskais pamats rodams *Civillikuma* normās, bet izskatīšanas procesuālo kārtību regulē *Civilprocesa likums*.

Tiesas vai tiesneša sākotnējais uzdevums, pieņemot prasības pieteikumu, ir pārbaudīt, vai tā iesniedzējam piemīt subjektīvās tiesības būt par prasītāju lietā, kas izriet no saskarsmes tiesībām. Šo personu loks *Civillikuma* un *Civilprocesa likuma* normās ir noteikts tikai daļēji, kas var radīt problēmas to piemērošanā.

Raksta uzdevums ir maksimāli noteikt iespējamo prasītāju loku minētā veida lietās. Rakstā secināts, ka kritēriji prasītāja subjektīvo tiesību pārbaudei izriet no spēkā esošā tiesiskā regulējuma, kā arī no Augstākās tiesas judikatūras, kuru pareizi piemērojot un ņemot vērā, tiesību normu grozījumi nav nepieciešami.

Raksta bāze ir normatīvo aktu, tiesu nolēmumu un tiesību zinātnes atziņu analīze. Izmantotas tika sistēmiskās analīzes un tiesību tālākveidošanas metode – slēdziens no mazākā uz lielāko.

Atslēgas vārdi: saskarsmes tiesības, prasītājs, materiālās tiesības, procesuālās tiesības

Prasītāja subjektīvo tiesību pārbaudes pienākums

Saskarsmes tiesības ir ģimenes tiesību institūts, kas saistīts ar aizgādības tiesībām. Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departaments (turpmāk – Senāts), definējot jēdzienu “aizgādība”, pat skaidro to kā vecāku tiesību un pienākumu kopumu visplašākajā nozīmē, kas ietver sevī citus, šaurākas nozīmes jēdzienus, tajā skaitā saskarsmes tiesību (Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departaments, Par tiesu praksi strīdu izskatīšanā par aizgādības (kopīgas, atsevišķas, ikdienas) un saskarsmes tiesībām un uzturlīdzekļiem bērnam, tiesu prakses vispārinājums, 2012, 2). Šāds skaidrojums gan būtu uzskatāms par mazliet nepareizu kaut vai tāpēc, ka saskarsmes tiesības var izmantot arī personas, kurām aizgādības tiesību nav, un drīzāk aizgādības un saskarsmes tiesības ir uzskatāmas par institūtiem, kas ir cieši, taču ne nesaraujami saistīti. Tāpēc gluži pamatoti lietām, kas izriet no aizgādības un saskarsmes tiesībām kopīgās *Civilprocesa likuma* 29.¹ nodaļas “Lietas, kas izriet no aizgādības un saskarsmes tiesībām” ietvaros noteikts mazliet atšķirīgs speciālais procesuāli tiesiskais regulējums. Pirmkārt, tas attiecas uz personu loku, kuras ir tiesīgas celt prasību par saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu. Šī personu loka noteikšana un ar to saistītā problemātika arī ir šajā rakstā iztirzājamā tēma.

Civilprocesa likuma 244.² panta otrajā daļā noteikts, ka prasību lietās, kas izriet no saskarsmes tiesībām, var celt *Civillikuma* 181. pantā norādītās personas, kā arī prokurors vai bāriņtiesa (*Civilprocesa likums*, 1998, 244.²). Procesuāli tiesiskajā regulējumā ietvertā atsauce uz materiālajām tiesību normām ir loģiska un pamatota, ņemot vērā to, ka ikvienas prasības pamatā jābūt personas vai personu materiālo tiesību aizskārumam, proti, – “Kad personas materiālās tiesības ir traucētas, un viņai vajadzīga tiesas palīdzība un aizsardzība, – viņa griežas pie tiesas, pieprasot šo palīdzību un aizsardzību. Pēc likuma šāds pieprasījums izteicams sevišķā formā, kuru sauc par prasību” (Bukovskis, 1933, 286). Arī Senāts, piemēram, savā 2020. gada 16. janvāra spriedumā lietā Nr. SKC-36/2020 norāda, ka “jebkurai prasībai atbilstoši *Civilprocesa likuma* 1. pantam jābūt vērstai uz konkrētu tiesību vai interešu aizskārums vai apstrīdējuma novēršanu” (Augstākā tiesa, SKC-36/2020). Tāpat ikvienā prasības pieteikumā vai pieteikumā jānorāda ne tikai procesuālās normas, bet arī materiālo tiesību normas, ar kurām pamatoti personas civiltiesiskie prasījumi (Torgāns, 2011, 318). Konkrētajā gadījumā *Civillikuma* normās ir jābūt noteiktam iespējamo prasītāju lokam lietās, kas izriet no saskarsmes tiesībām. Šo loku pēc iespējas pilnīgāk apzināt ir būtiski, pirmkārt, tāpēc, ka tiesai jeb tiesnesim, lemjot par prasības pieteikuma pieņemšanu, jāpārbauda, vai tā iesniedzējam piemīt subjektīvās tiesības būt par prasītāju konkrētajā lietā. Ja personai šīs tiesības netiek konstatētas, tiesa atbilstoši *Civilprocesa likuma* 132. panta pirmās daļas 1. punktam atsakās pieņemt prasības pieteikumu, bet, ja prasības pieteikums tomēr pieņemts un civillietā ierosināta, saskaņā ar *Civilprocesa likuma* 223. panta 2. punkta noteikumiem izbeidz tiesvedību lietā.

Abu vecāku tiesības celt prasību

Ņemot vērā *Civillikuma* 181. panta pirmajā, otrajā un trešajā daļā ietverto materiāltiesisko regulējumu, tiesas uzdevums prasītāja subjektīvo tiesību pārbaudē ir šķietami vienkāršs. Tā saskaņā ar *Civillikuma* 181. panta pirmo daļu bērnam ir tiesības uzturēt personiskas attiecības un tiešus kontaktus ar jebkuru no vecākiem, šā panta otrajā daļā noteikts – katram vecākam ir pienākums un tiesības uzturēt personiskas attiecības un tiešus kontaktus ar bērnu, savukārt

saskaņā ar tā trešo daļu bērnam ir tiesības uzturēt personiskas attiecības un tiešus kontaktus ar brāļiem, māsām un vecvecākiem, kā arī citām personām, ar kurām bērns ilgu laiku ir dzīvojis nedalītā saimniecībā, ja tas atbilst bērna interesēm (Civillikums, 1937, 181). Minētās normas ir iztulkojamas sistēmiski, kas ļauj secināt, ka saskarsmes tiesības vispirms ir bērna tiesības, savukārt vecākam šīs tiesības pirmām kārtām ir arī pienākums, kamēr citām *Civillikuma* 181. panta trešajā daļā minētajām personām šāda pienākuma nav.

Nekādu šaubu par prasītāja subjektīvo tiesību esamību nevarētu būt tad, ja prasību cēlis vecāks, kurš ikdienā kopā ar bērnu nedzīvo un kurš vēlas izmantot savas saskarsmes tiesības, par kuru izmantošanas kārtību ar bērna aprūpi un uzraudzību īstenojošo vecāku viņam vienoties nav izdevies. Šajā gadījumā prasītāja tiesību un tiesisko interešu aizkārums šaubas nerada. Turklāt jāpieņem, ka tas ir konstatējams pat tad, ja faktiski aprūpi un uzraudzību īstenojošais vecāks prasītāja un bērna saskarsmei šķēršļus nav licis un iebildumus nav izteicis, un tādējādi tiesību aizskārums ir noticis tikai prasītāja uztverē. Proti, tā kā lietās, kas izriet no saskarsmes tiesībām, strīda ārpusstiesas izskatīšana nav ar tiesību normām noteikta, tad prasītājam reāla aizskārums, kas izpaustos atbildētāja darbības vai bezdarbības veidā, pastāvēšana nav jāpierāda. Tādējādi šā vecāka prasība, ja tā atbilst Civilprocesa normu formālajām prasībām, jebkurā gadījumā ir pieņemama un, ja bāriņtiesa savā atzinumā un tiesa savā nolēmumā atzīst, ka tajā lūgtā saskarsmes tiesību izmantošana kārtība lielākā vai mazākā mērā atbilst bērna interesēm, attiecīgi pilnībā vai daļēji apmierināma.

Taču šaubas var rasties, vērtējot iespējamā prasītāja subjektīvās tiesības, ja šis prasītājs ir vecāks, kurš īsteno bērna aprūpi un uzraudzību un lūdz noteikt bērna saskarsmes ar otru vecāku izmantošanas kārtību. Proti, šādā gadījumā var iebilst, ka nav konstatējams prasītāja tiesību aizskārums, – var teikt, ka vecākam, kuram materiālo tiesību normās paredzētas saskarsmes tiesības, pašam jā rūpējas par šo tiesību nodrošināšanu un izmantošanu, tostarp, ja neizdodas ar otru vecāku vienoties, ceļot prasību tiesā. Tāpat var norādīt uz to, ka prasītājs, kura prasība pilnībā vai daļēji apmierināta, var pēc nolēmuma stāšanās spēkā lūgt tā piespiedu izpildi, atbilstoši *Civilprocesa likuma* 541. panta trešās daļas noteikumiem kā piedzinējs saņemot izpildu rakstu un vēršoties pie zvērināta tiesu izpildītāja. Taču, kaut gan, kā jau minēts, saskarsmes tiesības vecākam ir arī pienākums attiecībā pret bērnu, vecāka piespiešana izmantot saskarsmes tiesības, ja viņš to nevēlas, nebūtu uzskatāma par bērna interesēm atbilstošu rīcību.

Acīmredzot no līdzīgiem apsvērumiem, kaut arī *expressis verbis* nepaustiem, vadījusies Rīgas apgabaltiesa ar savu 2018. gada [x]. novembra lēmumu lietā Nr. [..], atsakot izdot izpildu rakstu tēvam, kurš īsteno bērna aprūpi un uzraudzību. Minētajā lēmumā tiesnesis norādījis, ka *Civilprocesa likuma* 541. panta trešā daļa tiesību prasīt izpildu raksta izsniegšanu paredz tikai piedzinējam, taču izskatāmajā jautājumā piedzinējas statuss ir mātei. Ja tēvs, pie kura noteikta bērna pastāvīgā dzīvesvieta, nenodrošinātu tiesas noteikto saskarsmes kārtību, tad māte varētu lūgt tiesu izsniegt izpildu rakstu par kārtību, kādā viņai īstenojama saskarsmes tiesība ar bērnu, taču tiesa nevarot izdot izpildu rakstu par to, ka persona, kurai noteikta saskarsmes tiesību īstenošanas kārtība, to neievēro. Kaut gan no šā lēmuma nav nosakāms, kurš no vecākiem bijis prasītājs lietā par saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu, minētie tiesas argumenti būtu attiecināmi arī uz prasītāja subjektīvo tiesību konstatāciju. Taču konkrētajā lietā, izskatot tēva iesniegto blakus sūdzību par minēto Rīgas apgabaltiesas lēmumu, Senāts ir nolēmis to atcelt, norādot, ka ar spriedumu daļā, ar kuru risināts saskarsmes tiesību realizācijas jautājums, gan mātei, gan tēvam ir noteiktas kā tiesības, tā pienākumi, un šādā nodibinātajā tiesiskajā attiecībā par piedzinēju kļūst katra no pusēm, ja pretējā puse nepilda ar spriedumu uzliktos pienākumus (Augstākā tiesa, SKC [A]/2019). Tādējādi arguments par izpildu raksta pēc nolēmuma par saskarsmes tiesību

izmantošanas kārtības noteikšanu izsniegšanas neiespējamību bērna aprūpi un uzraudzību īstenojošajam vecākam atzīstams par nepareizu.

Taču, vērtējot vecāka, kurš īsteno bērna aprūpi un uzraudzību, subjektīvās tiesības celt prasību par bērna un otra vecāka saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu, tiesai, pirmām kārtām, jāvadās no bērna tiesībām. Tā saskaņā ar *Bērnu tiesību aizsardzības likuma* 6. panta pirmo daļu tiesiskajās attiecībās, kas skar bērnu, bērna tiesības un intereses ir prioritāras, šā panta otrajā daļā noteikts, ka visām darbībām attiecībā uz bērnu neatkarīgi no tā, vai tās veic valsts vai pašvaldību institūcijas, sabiedriskās organizācijas vai citas fiziskās un juridiskās personas, kā arī tiesas un citas tiesībaizsardzības iestādes, prioritāri ir jānodrošina bērna tiesības un intereses, bet saskaņā ar minētā panta piekto daļu darbība vai bezdarbība, kuras rezultātā netiek ievērotas bērna tiesības vai citas darbības, kas ierobežo bērna personiskās vai īpašuma tiesības un brīvības, uzskatāmas par amorālām un pretlikumīgām (*Bērnu tiesību aizsardzības likums*, 1998, 6).

Nav šaubu, ka ir konstatējams bērna tiesību un tiesisko interešu aizskārums, piemēram, gadījumā, ja vecāks, kurš ar bērnu ikdienā kopā nedzīvo, savas saskarsmes tiesības vēlas īstenot neatbilstošā vietā vai laikā, neievērojot bērna dienas un mācību režīmu. Šādā situācijā bērna aprūpi un uzraudzību īstenojošais vecāks, protams, var otram vecākam saskarsmi liegt, radot pamatu otra vecāka prasības celšanai, kas tomēr arī nav uzskatāms par atbilstošu ilgtermiņa risinājumu, proti, ja aprūpi un uzraudzību īstenojošais vecāks atzīst, ka bērna un otra vecāka saskarsme vispār ir nepieciešama, būtu bērna interesēm neatbilstoši viņa saskarsmi ar otru vecāku vispār liegt, gaidot tiesvedību, kuras ilgums turklāt nav prognozējams. Tā vietā šim vecākam ir tiesības un pat pienākums vērsties tiesā ar prasību par saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu pašam. Tā kā, nenodrošinot pienācīgu saskarsmes tiesību izmantošanu, tiek aizskartas bērna intereses, taču bērnam kā personai, kas nav sasniegusi 18 gadu vecumu (*Bērnu tiesību aizsardzības likums*, 1998, 3), saskaņā ar *Civilprocesa likuma* 72. panta pirmo daļu nav procesuālās rīcības spējas, viņa tiesību un tiesisko interešu aizstāvībai prasību var celt viņa vecāks kā bērna dabiskais aizbildnis uz aizgādības tiesību pamata (*Civillikums*, 1937, 223). Tādējādi, piekrišot Senātam attiecībā uz *actio popularis* nepieļaujamību civilprocesā, vienlaikus jāiebilst jau minētajā 2020. gada 16. janvāra spriedumā lietā Nr. SKC-36/2020 paustajam, ka “personas prasība ir procesuāls līdzeklis, ar kuru tā rosina strīda izšķiršanu tiesā, lai panāktu tieši savu aizskarto vai apstrīdēto konkrēto civilo tiesību vai ar likumu aizsargāto interešu aizsardzību”.

Pusbrāļi, pusbērnas, vecvecvecāki un citas personas kā prasītāji lietā

Šā raksta iepriekšējā sadaļā secinātais ir attiecināms arī uz prasībām par saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu, kuras cēluši bērna brāļi, māsas un vecvecāki, kā arī citas personas, ar kurām bērns ilgu laiku ir dzīvojis nedalītā saimniecībā. Proti, arī šādas prasības tiesa varētu atteikties pieņemt, lēmumu argumentējot ar to, ka atšķirībā no vecākiem, kuriem *Civillikuma* 181. panta otrajā daļā paredzētas saskarsmes tiesības, šīm personām šādas tiesības materiālo tiesību normās nav noteiktas, jo no šā panta trešās daļas izriet tikai bērna tiesības uzturēt kontaktus ar šīm personām, taču ne otrādi, tāpēc, liedzot tām saskarsmi, viņu tiesību aizskārums nav konstatējams. Protams, ņemot vērā jau minēto argumentu attiecībā uz bērna nespēju celt prasību, šāds normas šauri gramatisks iztulkojums būtu atzīstams par aplamu.

Vienlaikus konstatējams, ka *Civillikuma* 181. panta trešajā daļā norādītais personu loks ir acīmredzami nepamatoti šaurš – tajā nav ietverti nedz pusbrāļi un pusbērnas, nedz arī vecvecvecāki – vecvecmāmiņas un vecvectēvi. Vai no tā būtu secināms, ka minētajām personām saskarsmes tiesību attiecībā uz bērnu nav? Lai to noskaidrotu, nepieciešams pievērst uzmanību tam, ka minētajā normā

norādītas divām grupām piederīgas personas, turklāt katras grupas saskarsmes tiesības pamatotas ar daļēji atšķirīgiem nosacījumiem. Tā bērna brāļiem, māsām un vecvecākiem kopēja piemītoša pazīme ir tā, ka viņu un bērna starpā pastāv radniecības attiecības *Civillikuma* 206. panta pirmās daļas izpratnē (“Par radniecību sauc divu vai vairāku personu starpā ar dzimšanu radušos attiecību”) (*Civillikums*, 1937, 206). Savukārt bērna saskarsme ar pārējām *Civillikuma* 181. panta trešajā daļā minētajām personām, kuras var arī nebūt bērna radnieki, ir aprobežota ar nosacījumu, ka bērns ar šīm personām ilgu laiku ir dzīvojis nedalītā saimniecībā, bet attiecībā uz brāļiem, māsām un vecvecākiem šāds nosacījums nav izvirzīts. Kopējs nosacījums bērna un visu *Civillikuma* 181. panta trešajā daļā minēto personu savstarpējai saskarsmei ir tas, ka tā nosakāma, ja tas atbilst bērna interesēm. Tādējādi personu, ar kurām bērns dzīvojis nedalītā saimniecībā, prasības par saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu acīmredzot ir pieņemamas jebkurā gadījumā, bet tas, vai tiešām ir pastāvējusi nedalīta saimniecība, vai tajā kopā ar bērnu pavadītais laiks uzskatāms par ilgu un vai saskarsme atbilst bērna interesēm, katrā atsevišķā gadījumā pārbaudāms un vērtējams tiesai, izskatot lietu pēc būtības.

Attiecībā uz bērna saskarsmi ar pusbrāļiem un pusmāsām tiesai, vērtējot prasītāja subjektīvās tiesības, nepieciešams *Civillikuma* 181. panta trešo daļu iztulkot sistēmiski kopsakarā ar *Civillikuma* 213. pantu. Saskaņā ar šo normu radniecība brāļu un māsu starpā ir vai nu pilnīga, vai nepilnīga. Tā uzskatāma par pilnīgu, kad brāļi un māsas cēlušies no vieniem un tiem pašiem vecākiem, un par nepilnīgu, kad viņi cēlušies no viena tēva, bet no dažādām mātēm, vai otrādi — no vienas mātes, bet no dažādiem tēviem; pirmajā gadījumā brāļus un māsas sauc par īstiem brāļiem un īstām māsām, bet otrajā – par pusbrāļiem un pusmāsām (*Civillikums*, 1937, 213). Kā redzams, minētajā materiāltiesiskajā normā arī attiecībā uz pusbrāļiem un pusmāsām tiek lietoti termini “brāļi” un “māsas”, jēdzienus “pusbrāļi” un “pusmāsa” tiem pakārtojot atbilstoši tikai daļēji kopīgai izcelsmei. Tādējādi *Civillikuma* 181. panta trešajā daļā lietotie termini “brāļi” un “māsas” neapšaubāmi ir attiecināmi arī uz pusbrāļiem un pusmāsām. Citstarp pusbrāļu un pusmāsu saskarsmes tiesības izriet arī no Ministru kabineta 2018. gada 26. jūnija noteikumu Nr. 354 “Audžuģimenes noteikumi” 7. punkta, kurā pusbrāļu un pusmāsu šķiršanas gadījumā bāriņtiesai sadarbībā ar audžuģimeni vai specializēto audžuģimeni un atbalsta centru uzlikts par pienākumu nodrošināt kontaktus pusbrāļu un pusmāsu starpā (Ministru kabineta noteikumi Nr. 354 “Audžuģimenes noteikumi”, 2018, 7).

Visbeidzot, bērna un pusbrāļu, pusmāsu un vecvecvecāku savstarpējās saskarsmes tiesības ir konstatējamās tiesību tālākveidošanas ceļā, izdarot slēdzienu no mazākā uz lielāko. Kā norādīts tiesību literatūrā, “ja noteiktas tiesiskās sekas likumā paredzētas mazāk nozīmīgam dzīves gadījumam, tām vēl jo vairāk (*a fortiori*) jāiestājas arī attiecībā uz tiesiskā novērtējuma ziņā nozīmīgāku dzīves gadījumu” (Neimanis, 2006, 116). Proti, ņemot vērā to, ka *Civillikuma* regulējumā bērna tiesības uz saskarsmi ar radniekiem nav aprobežotas ar nosacījumu par dzīvošanu nedalītā saimniecībā, secināms, ka likumdevējs bērna saskarsmi ar viņa radniekiem katrā ziņā uzskatījis par *a priori* svarīgāku par saskarsmi ar personām, ar kurām bērnam radniecības attiecību nav.

Bāriņtiesas un prokurora tiesības celt prasību

Līdztekus minētajam ir iespējama situācija, kurā savas tiesības uz savstarpēju saskarsmi kaut kādu faktisko apstākļu dēļ nav iespējams izmantot bērns arī nepilngadīgajiem brāļiem, māsām, pusbrāļiem vai pusmāsām, kā arī citām personām, ar kurām bērns ilgu laiku ir dzīvojis nedalītā saimniecībā. Pieņemot, ka šajā rakstā iepriekš izdarītie secinājumi neļauj apšaubīt minētās materiālās tiesības, var rasties jautājums par to izlietošanas procesuālo pusi.

Arī šādā gadījumā ir konstatējams bērna, bet precīzāk – bērnu tiesību un tiesisko interešu aizskārums, tāpēc to aizstāvbai prasību par saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu ir tiesīgs celt jebkuras minētās nepilngadīgās personas vecāks kā tās dabiskais aizbildnis. Vienlaikus nevar arī izslēgt situāciju, kurā neviens no šo personu vecākiem prasību celt nevēlas. No vienas puses, vecāku bezdarbība šajā gadījumā atbilstoši *Bērnu tiesību aizsardzības likuma* 6. panta piektās daļas noteikumiem uzskatāma par amorālu un pretlikumīgu, no otras puses, *actio popularis* nepieļaujāmība nedod iespēju ar attiecīgu prasību tiesā vērsties jebkurai personai, kurai šī situācija ir zināma. Taču šai personai ir iespējams sekmēt šādas prasības celšanu, vērsties ar attiecīgu iesniegumu bāriņtiesā vai prokuratūrā.

Proti, kā jau minēts, saskaņā ar *Civilprocesa likuma* 244.² panta otro daļu prokurors vai bāriņtiesa var celt prasību lietās, kas izriet no saskarsmes tiesībām. Tas izriet arī no *Bāriņtiesu likuma* 16. panta 5. punkta, kurā noteikts, ka bāriņtiesai ir tiesības iesniegt tiesā prasības pieteikumus un pieteikumus bērna interesēs, kā arī *Prokuratūras likuma* 2. panta 7. punkta, saskaņā ar kuru prokuratūra likumā noteiktajos gadījumos iesniedz prasības pieteikumu vai iesniegumu tiesā, kā arī *Civilprocesa likuma* 88. panta pirmās daļas, kurā noteikts, ka valsts vai pašvaldību iestādes un personas var iesniegt tiesā pieteikumu, lai aizstāvētu citu personu tiesības un ar likumu aizsargātās intereses, un 90. panta otrās daļas 2. punkta, saskaņā ar kuru prokuroram ir tiesības celt prasību vai iesniegt pieteikumu tiesā, ja ir pārkāptas nepilngadīgo vai citu tādu personu tiesības vai likumīgās intereses, kurām ir ierobežotas iespējas aizstāvēt savas tiesības. Kaut gan pēdējās divās procesuālās tiesību normās paredzētas tiesības vērsties tiesā ar pieteikumu, šīs normas iztulkojot sistēmiski kopsakarā ar *Civilprocesa likuma* 244.² panta otro daļu, ir secināms, ka gan bāriņtiesa, gan prokurors ir tiesīgi celt arī prasību.

Papildus minētajam piezīmējams, ka judikatūra attiecībā uz šajā rakstā minētajiem iespējamajiem problemātiskajiem gadījumiem nav izveidojusies, kas, protams, var sarežģīt tiesneša uzdevumu, vērtējot iespējamā prasītāja subjektīvās tiesības atbilstoši *Civilprocesa likumā* ietvertajam regulējumam. Tomēr, autora ieskatā, secinājumi, kas izriet no šī raksta, ir izdarāmi, katrā līdzīgā gadījumā pareizi iztulkojot tiesību normas kopsakarā vienu ar otru. Tāpēc, iespējams, nebūtu nepieciešams grozīt materiālo vai procesuālo tiesību normas, detalizētāk un precīzāk nosakot iespējamo prasītāju loku, bet būtu iespējams laika gaitā izveidot vienotu praksi jau zemākajās tiesu instancēs, pilnībā izslēdzot bērna tiesībām neatbilstošu nolēmumu taisīšanu.

Secinājumi

1. Kaut gan jebkuras prasības pamatā jābūt prasītāja tiesību aizskārumam, nav pieļaujams atteikt pieņemt prasības pieteikumu, pamatojoties uz to, ka prasītājs savu tiesību aizskārumu nav pierādījis. Prasītājam reāla aizskārums, kas izpaustos atbildētāja darbības vai bezdarbības veidā, pastāvēšana nav jāpierāda. Tādējādi šā vecāka prasība, ja tā atbilst *Civilprocesa* normu formālajām prasībām, jebkurā gadījumā ir pieņemama.
2. Vecākam, kurš īsteno bērna aprūpi un uzraudzību, ir tiesības celt prasību par bērna un otra vecāka saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu.
3. Kaut gan saskaņā ar *Civillikuma* 181. panta trešo daļu tiesības uz saskarsmi ar brāļiem, māsām un vecvecākiem, kā arī citām personām, ar kurām bērns ilgu laiku ir dzīvojis nedalītā saimniecībā, ir bērnam, tas nevar kalpot par šajā materiālo tiesību normā norādīto personu prasību noraidīšanai vai nepieņemšanai ar pamatojumu, ka, liedzot šai personai saskarsmi, netiek aizskartas tās ar likumu aizsargātās tiesības.

4. *Civillikuma* 181. panta trešās daļas un *Civilprocesa likuma* 244.² panta otrās daļas tvērums ir paplašināms, subjektīvās tiesības celt prasību par saskarsmes tiesību izmantošanas kārtības noteikšanu atzīstot arī pusbrāļiem un pusmāsām, kā arī vecvecvecākiem, kaut gan šāds secinājums neizriet no minēto normu gramatiska iztulkojuma.
5. No *Civillikuma* 181. panta trešās daļas izriet, ka abpusējas tiesības uz saskarsmi ir jebkurai bērnam un tā nepilngadīgajiem brāļiem, māsām, kā arī citiem radniekiem un personām, ar kurām bērns ilgu laiku ir dzīvojis nedalītā saimniecībā. Prasību var celt šā bērna vai nepilngadīgās personas, ar kuru nosakāma saskarsmes tiesību izmantošanas kārtība, vecāks, bāriņtiesa, prokurors vai aizbildnis.

References

Civillikums: Latvijas Republikas likums. *Valdības Vēstnesis*, 41, 20.02.1937., ar grozījumiem

Civilprocesa likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 326/330 (1387/1391), 03.11.1998., ar grozījumiem

Bērnu tiesību aizsardzības likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 199/200 (1260/1261), 08.07.1998., ar grozījumiem

Ministru kabineta 2018. gada 26. jūnija noteikumi Nr. 354 "Audžuģimenes noteikumi". *Latvijas Vēstnesis*, 129, 29.06.2018.

Bāriņtiesu likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 107, 07.07.2006.

Prokuratūras likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 65, 02.06.1994.

Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departaments, Par tiesu praksi strīdu izskatīšanā par aizgādības (kopīgas, atsevišķas, ikdienas) un saskarsmes tiesībām un uzrurlīdzekļiem bērnam, tiesu prakses vispārinājums, 2012

Augstākās tiesas Senāta 2020. gada 16. janvāra spriedums lietā Nr. SKC-36/2020. Pieejams:

<http://www.at.gov.lv/lv/judikatura/judikaturas-nolemumu-arhivs/civillietu-departaments/hronologiska-seciba?year=2020> (skatīts 15.02.2020.)

Augstākās tiesas Senāta 2019. gada [...] lēmums lietā Nr. SKC-[A]/2019. Pieejams:

[http://www.at.gov.lv/lv/judikatura/judikaturas-](http://www.at.gov.lv/lv/judikatura/judikaturas-nolemumu-arhivs/civillietu-departaments/hronologiska-seciba?year=2019)

[nolemumu-arhivs/civillietu-departaments/hronologiska-seciba?year=2019](http://www.at.gov.lv/lv/judikatura/judikaturas-nolemumu-arhivs/civillietu-departaments/hronologiska-seciba?year=2019) (skatīts 15.02.2020.)

Bukovskis, V. (1933). *Civilprocesa mācības grāmata*. Rīga: Vladimirs Bukovskis, 792 lpp.

Torgāns, K. (2011). *Civilprocesa likuma komentāri*, I daļa. Rīga: Tiesu namu aģentūra, 546 lpp.

Neimanis, J. (2006). *Tiesību tālākveidošana*. Rīga: Latvijas Vēstnesis, 183 lpp.

THE PROCESS OF RESIDENTIAL HOUSE ADMINISTRATION IN LATVIA, PROBLEMS AND PROSPECTS FOR IMPROVEMENT

Danilevich Mariia,

The Baltic International Academy, *Latvia*

mdanilev@gmail.com

Abstract

In the process of administration of residential houses, both administrators and apartment owners encounter various problems. Acquiring a residential property, e.g. an apartment, its owner often does not fully understand how much it will be necessary to invest additionally in order to maintain their property in order. One of the major problems faced by apartment owners in a residential building is the process of decision-making. In spite of the fact that the legislator has expanded the decision-making procedure by supplementing it with such methods as opinion collection or other form of mutual agreement, in practice, this did not resolve the given problem, but rather complicated it instead.

The goal of the article is to consider some of the below mentioned problems and propose ways of their solution at the legislative level, in the event of inadequate financing on the part of the apartment owners.

Keywords: Expenses for obligatory activities, general meeting of the apartment owners, the Law on Administration of Residential Houses, residential houses administration, residential houses administrator.

Introduction

The process of administration of residential apartment houses in Latvia originated at the moment of adoption of regulating acts governing the privatization of houses that were in public and municipal ownership. This served as a catalyst for the implementation of reforms aimed at the possibility and optimization of the participation of entrepreneurs in this sphere and redistribution of responsibility for ensuring a proper administration process among the owners of the premises in a residential apartment house. The disinclination of the society in the person of apartment owners to manage their residential houses self-sufficiently was predetermined by a long-standing displacement of state and municipal structures from this sphere, by administrative pressure, and by the inability of the state to support the solution of tasks arising from administration of residential houses by an effective legal mechanism. As a result, the overall condition of the entire housing stock deteriorated dramatically.

The adoption of normative acts regulating the process of privatization of houses being in state and municipal ownership was the beginning of the implementation of reforms in this field of social relations. Despite the urgency of the problem, the process of administration of residential houses has never been sufficiently investigated, including issues of civil law regulation of the activities of residential house administrators. In modern legal science only separate criteria of residential house administration are defined, and only some general questions connected with methods of

administration have been investigated in the absence of a holistic system analysis of residential apartment house administration as a process of activity, as well as consideration of such issue as legal regulation of administrator's activities *per se*.

Residential house administration is a new area of social relations in housing law. The significance of these relations is manifested in the fact that today the technical condition of the housing stock of the country is largely determined by the quality of adjustment of administrative mechanisms at the level of every residential house. This quality is created by owners of residential apartment houses, their proactive attitude, and ability to interact and join efforts.¹

In the process of practical interaction between the administrator and subjects of administration, contradictions arise between rapidly changing needs of the owners and the means (possibilities) available to the administrator for their satisfaction. The legislative base falling behind the development of the process of residential house administration leads to the consequence that in many cases the actions of all subjects in the administration process detrimental to the property do not receive proper legal evaluation and remain unpunished, which in fact contributes significantly to the continuation and expansion of these actions.

Theoretical framework

Legal support of interaction between residential house administrators, other legal subjects and third parties

In the process of administration of residential houses, both administrators and apartment owners encounter various problems, e.g.:

- differing views on residential house administration, low activity of apartment owners and their unwillingness to participate in management of their residential property;
- insufficient knowledge and little available time on the part of apartment owners, interpersonal conflicts among owners, and between owners and administrators;
- the content of accounts and the practice of charging for services;
- insufficient resources and financial means;
- insufficient information on the process of administration, and, as a result, incomplete understanding of one's rights and responsibilities;
- the practice of debt recovery;
- and many other questions.

The author of the present article considers some of the above mentioned problems and proposes ways of their solution.

Acquiring a residential property, e.g. an apartment, its owner often does not fully understand how much it will be necessary to invest additionally in order to maintain their property in order. It is not accidentally that the law provides not only for the rights of owners but also for the duty and responsibility of both the owners and administrators. However, apartment owners are often suspicious of any kind of managing organizations, whether private, or partially based on municipal assets. Moreover, "even the supporters of privatization are often not ready to manage and maintain

1 Tsyrenzhapov Ch.D., Schoenberger D.S., Eliseev D.V. Fundamentals of residential houses administration. Guide. Tomsk: TGASU, 2013. - p.5.

their residential property, not to mention those who are unable to bear this burden due to their age and poverty.²

One of the major problems faced by apartment owners in a residential building is the process of decision-making. In spite of the fact that the legislator has expanded the procedure for making decisions and supplemented it by a possibility of opinion collection or other form of mutual agreement, in practice, this did not solve the given problem, but complicated it instead. As a matter of fact, the procedure itself has not changed significantly, except that instead of holding a meeting, apartment owners simply go round to neighbors and offer to sign a decision, without even asking who is signing – the owner or just a tenant, the main thing is that the signature should be in the right column. In turn, the signatory is not always interested in trying to understand the essence of the matter, but just signs for the sake of signing. As a result, such paradoxical situations occur when within the period of one month owners take part in TWO entirely different opinion collections, where proposed solutions not only contradict each other, but in both cases owners vote “FOR” the adoption of these contradicting decisions by the majority vote. As a result, both results are sent to a utility provider, who is at a loss, because, not being a judicial authority, he cannot and does not have the right to decide which decision truly expresses the will of the majority, and which is, so to say, not entirely legitimate. In such situations, utility service providers prefer to abstain from any action, but require that the decision on the replacement of the administrator would be taken by 2/3 of the total number of all owners, which is a requirement according to Article 17(7) of the Law on residential property³. The question arises, to what extent is this justified, and if justified, is there no conflict in the law?

On the one hand, Article 17(9) of the Law on residential property provides that in order to give permission to the administrator to fulfil administrative actions or withdraw this permission, and for this decision to be legitimate, at least one half of all apartment owners should vote “for”. On the other hand, the Law on residential house administration says that executing the assigned administrative actions, the administrator becomes a service provider in relation to the apartment owner, except when the former is authorized or empowered to enter into contracts on behalf of all apartment owners in the residential house. There are three models within which the administrator can operate, and two of them are formalized in the Law on residential house administration:

- 1) the residential property owners conclude contracts with suppliers of municipal services on their own behalf. In this case, the administrator acts as an intermediary – he does not become the owner of the provided service, but participates in its rendering in the interests of the apartment owners⁴;
- 2) the administrator is authorized by the owners to conclude contracts on their behalf;
- 3) the administrator acts as a person providing services and becomes the owner of a provided service, concluding contracts with public utility companies for the acquisition of the service. Situations when administrators conclude contracts with utility providers on their own behalf are the most common. In this situation, the administrator, in fact, acts as a hidden deputy or undisclosed principal⁵.

2 Director of government agency “Housing agency” Normunds Peterkops at <http://www.vestnesis.lv>

3 Law of Republic of Latvia “Law On Resedential Properties”, 28.10.2010. *Latvian Journal*, Nr. 183 (4375), 17.11.2010., (Entry into force: 01.01.2011.), with amendments

4 Law of Republic of Latvia “Value Added Tax Law”, 29.11.2012. *Latvian Journal*, Nr. 197 (4800), (Entry into force: 01.01.2013.), with amendments

5 Torgans, K. (2000). *The Civil Law of the Republic of Latvia commentary. Related rights*. Riga: My Property, p. 579

According to the Law on residential house administration, administrative actions include the conclusion of contracts with public utilities. As can be seen from the analysis of the situation, even in cases when the administrator acts as a hidden deputy, he acts in the interests of the owners, since he purchases the services for their money, and not for his own. Also, Article 1517 of the Civil Law⁶ and the commentaries on Article 2293 provide that in case the hidden deputy concluded a bilateral agreement in favor of the person or persons who authorized him and received full or partial fulfillment of the agreement and transferred this fulfillment to the person(s) who authorized him, then the latter receive(s) an automatic obligation to fulfill obligations without entering into a renewal agreement.⁷ Therefore, in all cases, a residential house administrator concludes contracts with the municipal utility services on behalf of apartment owners.

From this at least two collisions ensue:

- 1) the definition in the Law that in relation to the owners of apartments the residential house administrator becomes a provider of services, directly contradicts Article 1517 of the Civil Law and the commentaries on Article 2293, because, in both cases, the residential house administrator signs contracts with utility services on behalf of the owners;
- 2) because administrative actions also imply the conclusion of contracts with public utilities, and as stated above, the administrator concludes contracts on behalf of the owners, therefore, when he is appointed as an administrator, he is authorized to conclude contracts on behalf of the owners in any case. Accordingly, the provisions of Article 17(7) of the Law on residential property shall apply, which provide that for granting and cancelling of administrator's authorization at least 2/3 of the total number of owners should vote.

Consequently, utility service suppliers reasonably require that the decision to appoint a new administrator should be taken by 2/3 of the total number of owners. However, the provisions of Article 17(9) of the Law on residential property with respect to commissioning the administrator with the task to perform administrative actions and withdrawing such commission are declaratory, easily challenged in court, and not applicable in practice.

The author of this article believes that the regulation of the Law on residential property, namely, Article 17(9) would be reasonable if in the Law on residential house administration the concepts of "administration" and "maintenance/housekeeping" were separated with regard to assignment of "maintenance/housekeeping" actions to a person who services a residential house, but is not its administrator, and the revocation of such assignment. Until now, the adopted and currently effective regulations do not define the concepts of "administration" and "maintenance/housekeeping". The need to separate these concepts was considered in the article "**Legal necessity to separate the concept "administrator" from the concept "person, servicing the house/house keeping officer" at the legislative level in the Republic of Latvia**". In practice, the notion of "management/administration" can be understood as making decisions⁸ and practical actions with regard to the duties of owners to maintain and keep their real estate in good order (forms of servicing/housekeeping, the choice of the servicing company/housekeeper, the approval of the servicing/housekeeping budget, etc.), as well as burdening the property with proprietary rights (leasing, division, sale, mortgage, etc.). Servicing/housekeeping, in turn, are housekeeping activities and means by which the maintenance

6 The Civil Law of the Republic of Latvia. Part 3. Property right, 28.01.1937. *Government Gazette*, 46, 02/26/1937. (Entry into force: 03.01.1993)

7 Torgans, K. (2000). *The Civil Law of the Republic of Latvia commentary. Related rights*. Riga: My Property, p. 579

8 Decision are made by the owner. <http://www.vestis.lv/news2print.php?id=160>

and safekeeping of property (collection of payment for servicing/management/housekeeping, repair, sanitary care, provision of public services, etc.) are ensured.

Before the adoption of the Law on residential house administration in the final version, the draft bill provided that:

- administration of a residential house is an array of actions necessary for the maintenance and safekeeping of a residential house in a good condition and also for the maintenance of functionally necessary adjacent territory so that to ensure the use of this residential property in accordance with intended purposes;
- servicing / housekeeping of a residential house is an array of technical measures with the help of which, adopted decisions are implemented in the process of administration dedicated to maintenance and safekeeping of the residential house itself and its adjacent territory.⁹

As follows from all said above and in the opinion of the author, the need to separate the concepts of administration and servicing/housekeeping is once again confirmed in the present study as well.

Concerning the procedure of decision-making, the author believes that it is possible to persuade owners to participate more actively in the management and maintenance of their residential property only with the help of administrative measures. The norms allowing opinion collection or other forms of arrangements for reaching agreement should be removed from the law. The general meeting should be the only form of reaching agreement and taking decisions providing that participation in general meetings is obligatory. If the owner cannot attend the general meeting, he must ensure the presence of an authorized person (the power of attorney can be issued by the owner himself, in the presence of two witnesses). It is also necessary to introduce administrative responsibility for the owner for non-attendance of meetings and not ensuring the presence of an authorized person. At the moment, administrative responsibility is provided for by the law for those owners, who fail to tend the territory adjacent to their residential property properly, e.g. for the unremoved snow or litter. Judicature provides that the right to property is not absolute¹⁰. Property should serve the interests of society, and the right to property may be restricted, if this is provided for by the law, the restriction has a legitimate aim and is proportionate.¹¹ As it stands, the author believes that it is in the public interest to provide a 100% turnout at general meetings of apartment owners, which in turn will make the decision-making process legitimate and contribute to reducing the number of disputes brought into courts. Unfortunately, the majority of owners live on the principle “as if there were no tomorrow”, and are often unwilling to take any actions to keep their property in good condition. Therefore, the introduction of administrative responsibility will help to ensure a more active participation of owners in the management of their property.

Alternative course of action: to eliminate norms of the law allowing to collect opinions or reach mutual agreement in other forms of arrangements, but make legitimate only the general meeting as a form of reaching agreement with the quorum of 70% from the total number of owners. For a decision-making the quorum should be 51% of the total number of owners (and not 51% of those present at the meeting); and to supplement the Law on residential houses administration¹² with Article 29, which will introduce the institution of an observer from municipality in order to prevent situations where a decision is taken by the number of owners less than prescribed by the law or

9 <http://titania.saeima.lv/LIVS/SaeimaLIVS.nsf/0/D0A67F1A97CC8F6CC225722F00464F61?OpenDocument>

10 The decision of the Constitutional Court of the Latvian Republic from April 26, 2007, case Nr.2006-38-03 Article 12

11 The decision of the Constitutional Court of the Latvian Republic from March 8, 2007, case Nr.2005-16-01 Article 12

12 Law of Republic of Latvia „Law On Administration of Residential houses”, 04.06.2009. *Latvian Journal*, Nr. 96 (4082), 19.06.2009.; *Rapportetur*, 14, 23.07.2009 (Entry into force: 01.01.2010), with amendments

signatures are collected for another decision, or signatures are given by people who are not authorized to sign. The amendment should also have a provision that the presence of such an observer at the general meeting of apartment owners is obligatory, if required by at least one of the apartment owners. The observer should be charged with duty to sign the minutes of a general meeting, and thus confirm that at the meeting all legislative norms were observed, the meeting was legally qualified, the decision was taken by the majority of the total number of owners or that the meeting did not have a necessary quorum.

The proposed amendments will not only reduce the number of decisions taken by the apartment owners and later challenged in court, but also discipline owners to participate in decision-making.

Results and discussion

Administration and maintenance costs of residential houses, the procedure of settlement for consumed services

The obligation to maintain and manage the common property is provided for all joint owners of a residential building. In turn, liability in the form of fines for the failure to perform one's duties is not provided, and there is no obligation to make minimum investments in the process of management. However, in many countries, the law regulates in detail the relationship of joint ownership arising from administration, use and maintenance of shared facilities in apartment buildings.¹³

If the calculation of the costs of utilities is more or less transparent, far from everything is clear with regard to the statutory provided obligation to perform obligatory administrative actions. There is also no clarity regarding the calculation of costs for optional administrative actions that are actions related to the administration of a residential building, carried out according to the will and solvency of owners. The key point in the process of providing optional services is the solvency of owners, which is also the key point in providing obligatory services. To date, the following elements in residential house administration have not been regulated legislatively: minimum – maximum threshold of compensation charged for administration and maintenance of a residential house, the procedure of using the collected charges in payments for obligatory actions in the process of administration, the amount of minimum deductions to the contingency fund, the procedure for the formation of a safety fund and the size of contributions thereto, for cases, when the owners do not pay fully for the received services.

At the same time, the sphere of residential building administration is not a sphere whose purpose should be only profit making, therefore the legislator needs to establish a maximum amount of charge for the administration of one square meter of the living space, providing that it will also include the administrator's remuneration and profit. It will also help to encourage administrators to perform their functions better, as the more residential houses they will take for administration, the more their remuneration and profit will be.

The first and most important task of the administrator is to develop the budget of a residential house. This task is easier if all apartment owners pay administrative, maintenance and servicing expenses, etc. regularly and fully. As a rule, the administrator charges for the following:

- labour costs of administrative staff and administration profit;

13 Krashennikov, P. (2009). *Real estate law*. 6th ed. Moscow: Statut, p. 306

- office expenses, filling out and execution of various documents, telecommunication expenses;
- costs of office space maintenance;
- labour costs of janitors and repairmen, costs of working clothes and low-value equipment; hired labour costs for repair and maintenance;
- labour costs of various specialists such as plumbers, electricians and carpenters;
- maintenance of adjacent territory and keeping it in good order (seasonal works, e.g. snow removal, sweeping, grass mowing, etc.);
- flue system cleaning and its maintenance in good working condition;
- fire alarm system and its maintenance in proper working condition;
- transport services;
- costs of emergency services and elimination of the consequences;
- costs of banking services;
- expenses related to legal services and debt recovery;
- payment of taxes.

For regular repairs additional financial means are usually collected.

However, in order to protect the disadvantaged segment of residents, who are not recognized as such by social services within the meaning of the corresponding law and the related laws, and as it is often the case that these residents represent the minority of apartment owners in a residential building, the author believes that it is necessary to define that the amount of obligatory administrative expenses (without utility payments) in the current year per one square meter should not exceed 35% of the nationally adopted minimum hourly rate for the previous year, and the administrator's remuneration, together with profit, should not exceed 20% of the total annual amount charged by the administrator for administrative services (administration expenses) per one square meter.

The author also believes it necessary to allot a minimum percentage from the administrative fees and charges for covering expenses for obligatory activities. The rest of the money can be divided in the following order:

- 1) sanitary maintenance of a residential house and adjoining territory ensuring the fulfillment of the requirements for a residential house as an environmental object – not less than 30% of the administrative charges;
- 2) technical maintenance of the systems of heating, tap water and sewage, regular inspection of all related equipment and communications thereof, maintenance and regular repairs, and ensuring minimum requirements for the energy efficiency of residential houses – at least 35%;
- 3) savings for emergencies – at least 5%;
- 4) savings for major structural repairs – at least 10%;
- 5) additionally, savings should be made to the safety fund – not more than 10% of the total sum paid for all consumed utilities by all owners for the previous year.

The author recommends to amend Section 6, Paragraph 3 of the Law on residential house administration, providing that other administrative activities are activities related to the administration of a residential house and are carried out according to the will and solvency of the owners, but if 75% of the apartment owners' consent is not obtained, charges for these other administrative activities may not exceed 10% of the minimum hourly rate adopted at the national level in the previous year per one square meter of the living space. This percentage will also cover expenses on the improvement and development of a residential building and activities related to the elaboration of a long term plan of measures necessary for this purpose.

Debt collection procedure for utility services, maintenance and administration

According to Section 10 of the Law on residential property, apartment owners are obliged:

- 1) to participate in the administration of their apartment house;
- 2) to cover the costs of administration of their apartment house;
- 3) to pay for the received services related to the use of their residential property such as heating, tap water, sewage, household waste removal, etc. Also, according to Section 13 of the same Law, the apartment owner according to the part of the residential property that constitutes his apartment and adjacent premises in joint use, and according to the joint decision of the community of apartment owners, should cover expenses for the provision of obligatory activities as a part of the residential house administrative activities and also for the remuneration of the administrator's services also determined by the community of the apartment owners, if such remuneration is provided for in the residential house administration contract. These are obligations of the apartment owner, regardless of whether he has signed the contract or not.

The most difficult part in the process of administration is to engage the apartment owners – non-payers in the said process and make them pay for the services received. The reasons for non-payment may be different in each case of non-payment, but no reason can relieve apartment owners from their obligation to pay for the received service. The procedure of debt recovery is prescribed by the Civil Law, but residential house administrators often hesitate to bring the problem to court, and choose to wait until debtors pay on their own volition. This attitude may be explained by the fact that the process of debt recovery can last for several years and, unfortunately, the legislator has not developed a special legal regulation directly for debt recovery operations in case of non payment for residential house administration.

It is not infrequent when people choose not to pay their bills deliberately, and when a corresponding lawsuit is filed against them, they start challenging the lawfulness of their administrator's actions, his rights to demand the debt, etc. Typically, this non-payer category have not signed the administration contract. They try to find contradictions in the regulations of related institutions, their documents and decisions, which is not rare in small municipalities, and non-payers use that in their favor.

Legal case N C33465814¹⁴ can serve as an example of the above described situation. The case was filed against a person who had long standing debts for administration and utility services. In rejecting the applicant's claim for debt recovery for administration of administrative actions and utility services, the Limbazi District Court determined that "the court failed to establish that the applicant had performed administration of the house XXXXXX **and of the defendant's apartment**" and "**it was not proved that the applicant carried out the actions of administration of the defendant's apartment after 01.09.2009**". In this legal case, according to the court's discretion, for the applicant to prove his right to claim the recovery of debt from the defendant for the services already paid for by the applicant, first of all, the applicant must prove that he was performing actions of servicing / administration not only of the residential building, but of the defendant's apartment as a part of it as well, which is nonsense. In addition, the court adjudged that in this legal case it was irrelevant whether the applicant had signed contracts with utilities providers or not, or such contracts were signed with some other administrator. The fact that the applicant had already paid for the provided services was also defined as irrelevant.

14 Limbazi District court, decision in case N C33465814, Apri 5, 2016

It is precisely because of such declarations of intent in court decisions that residential house administrators prefer to negotiate with apartment owners till the last possible moment, to divide debts into payable parts, but to sue only as the last resort, an attitude which is maliciously exploited by persistent non-payers.

In order to improve legislation and accelerate the process of collecting debts, it is legally necessary and justified to establish in the law an alternative procedure for the collection of debts for obligatory administration services in the pre-trial order, in turn, providing that debts for optional services are only recoverable in court.

Problems related to transferring the obligations of owners to a new administrator and ways of solution. Legal regulation of the scope and content of transferred obligations arising from the administration contract

The LR Law on Administration of Residential Houses provides for obligations of the owners and administrator of a residential house in the process of taking over the obligations and affairs arising from the contract of administration.

In real life, on numerous occasions controversies arise between apartment owners and administrators concerning:

- whether the debt of the residential house owners to the administrator and utility providers remains as financial “obligations of the owners acquired as a result of the administration task”, “other obligations”, or becomes “obligation that is not transferred to the owners but remains with the administrator”?
- Should the unpaid balance to the third parties be transferred, in the case where the administrator concludes contracts with utility providers on his own behalf acting as a hidden deputy?

Section 12 of the *LR Law on Administration of Residential Houses* contains provisions on the settlement of disputes in the process of transferring obligations and affairs arising from the administration contract. According to the provisions of this section, if, upon termination of the administration contract, there is a dispute between the residential house owner and the administrator concerning transfer of obligations and things, the parties are obliged to draw up a protocol of dispute, indicating their opinion and justification. In this case, the act of delivery and acceptance is written out for things and obligations which are not the objects of issue. When the legal relations of administration are terminated, the residential house owner has a duty to reimburse the administrator with expenses spent on the maintenance of the residential house and expenses incurred in carrying out the task of administration according to the decision of the residential house owner taken in the manner prescribed by law.

Following the provisions of the *LR Law on Administration of Residential Houses*, it can be seen that in the event of a dispute between the apartment owners and the administrator on the subject of transfer of obligations and things, the legislator determined as a duty of the parties to draw up a protocol of dispute, indicating their opinions and justifications. But in real life, the administrators often have to recover the costs and expenses incurred in the process of administration for a rather long time after the termination of the legal relations of administration.

The situation is somewhat different in the Republic of Estonia. Since January 1, 2018 administration of residential houses is performed by the association of apartment owners. According to the law, such apartment owners' association is mandatory in every residential house.

With the entry into force of the new law in the Republic of Estonia, a new entity was introduced in the process of residential house administration – a house manager. Section 28 of the *Apartment Ownership and Apartment Associations Act* stipulates that each apartment association is represented or managed by the administrator, and this administrator should appoint or hire a natural person (hereinafter “house manager”), whose duty will be the execution of administrator’s tasks in this apartment association. The house manager should have a vocational qualification of a residential real estate administrator or residential housing manager in the meaning of the *Professions Act*. This requirement is similar to the requirement of the Latvian legislation to the vocational qualification of a manager. Unlike the Estonian legislator, when adopting the law in 2010 Latvian legislator provided for the possibility of relaxation in the requirements for people with practical experience in administration of residential buildings. But since in Estonia this requirement does not apply to the situations where the association of apartment owners perform the administration of their house themselves, the obligation of the third-party administration organization to provide professional personnel is reasonable and justified.

As can be seen from the norms of the law, the Estonian legislator does not determine the course of action for the parties in the event of termination of the legal relations of administration. Consequently, the law does not regulate issues related to the transfer of main obligations and their volume, and does not regulate the procedure for resolving disputes arising in the process of transferring obligations and affairs according to the administration contract between the administrator and apartment owners. The insufficient development of theoretical provisions on the legal regulation of these issues may be related to the fact that although the law does not prohibit transfer of the administration rights to a third-party legal organization, in practice and in most cases, residential houses in Estonia are administered by apartment associations, whose members can only be the owners of a residential house apartment. In turn, the apartment associations in 61% of all cases, choose self-governing, i.e. they perform the administration of their houses themselves.¹⁵

In this form of administration, the person appointed to act as administrator, acts on behalf of the owners of the apartment building, therefore, the obligations arising from the concluded contracts are obligations of the apartment owners and are not transferable.

Therefore, in regard of the issues addressed above, the example of the Estonian legislator cannot be used as a model for improving the legislation of the Republic of Latvia.

Conclusion

Summarizing the above, it should be noted that: In spite of the fact that the legislator has expanded the decision-making procedure by supplementing it with such methods as opinion collection or other form of mutual agreement, in practice, this did not resolve the given problem, but rather complicated it instead.

1. Utility services suppliers reasonably demand that the decision to appoint a new administrator should be taken by 2/3 of the total number of owners, and the provisions of Article 17 (9) of the Law on residential property in relation to commissioning the administrator with the task to

15 Kalin, T. (2013). An apartment association establishment and the choice of an administration concept (according to the legislation of the Estonian Republic), accessible: <https://www.sovremennoepravo.ru/m/articles/view/Учреждение-квартирного-товарищества-и-выбор-концепции-управления-по-законодательству-Эстонской-Республики>

perform managerial actions and withdrawal of such commission, are declarative, challenged in court, and not applicable in practice.

2. The provision of the Law on residential property, namely, Article 17(9) would be appropriate if the concepts of “administration” and “maintenance/housekeeping” were separated in the Law on residential house administration with regard to assignment the task of “maintenance/housekeeping” actions to a person who services a residential house, but is not its administrator, and the revocation of such assignment.
3. Because of the imperfection of the declaration of intent in court decisions, the residential house administrators hesitate to sue immediately, which is maliciously exploited by persistent and deliberate non payers.

Having assessed the existing situation, and for further improvement of legislation on administration of residential houses, it seems legally necessary to undertake the following actions at the legislative level:

- 1) the participation in the general meeting of the apartment owners should be made statutory. In case of impossibility to attend, the owner is obliged to ensure the presence of an authorized person (the power of attorney may be issued by the owner himself, in the presence of two witnesses);
- 2) for non-attendance of general meetings and not ensuring the presence of an authorized person administrative responsibility should be introduced for the owner;
- 3) *or accept the alternative version proposed and described in this article:* to eliminate norms of the law allowing to collect opinions or reach mutual agreement in other forms of arrangements, but make legitimate only the general meeting as a form of reaching agreement with the quorum of 70% from the total number of owners;
- 4) to establish a maximum amount of payment for administration services proceeding from one square meter of living space, provided that this sum will also include administrator’s remuneration and profit;
- 5) to establish that the amount of expenses for obligatory administrative actions (without utility bills) in a current year per one square meter should not exceed 35% of the national minimum hourly rate for the previous year, but the administrator’s remuneration, together with the profit, may not exceed 20% of the total annual amount which the administrator charges for administration services (administration costs) per one square meter;
- 6) to establish a minimum percentage which will cover the expenses for obligatory activities;
- 7) to amend Section 6, Paragraph 3 of the Law on residential house administration, providing that other administrative activities are activities related to the management of a residential house and are carried out in accordance with the will and solvency of the residential property owners, but if 75% of the apartment owners’ consent is not obtained, then it may not exceed 10% of the nationally calculated minimum hourly rate for the previous year per one square meter. This percentage will also cover measures for the improvement and development of a residential building and the activities related to the elaboration of a long-term plan of measures necessary for this purpose;
- 8) to establish an alternative procedure for the collection of debts for obligatory administration services in the pre-trial order, in turn, providing that debts for optional services should only be recovered in court.

References

Books

- Krashennikov, P. (2009). *Real estate law*, 6th ed. Moscow: Statut, p. 306
- Torgans, K. (2000). *The Civil Law of the Republic of Latvia commentary*. Related rights. Riga: My Property, p. 579
- Tsyrenzhapov, Ch. D., Schoenberger D. S., Eliseev D. V. (2013). *Fundamentals of residential houses administration. Guide*. Tomsk: TGASU, p. 5

Internet source

- Decision are made by the owner. <http://www.vestis.lv/news2print.php?id=160>
- Director of government agency "Housing agency" Normunds Peterkops at <http://www.vestnesis.lv>
<http://titania.saeima.lv/LIVS/SaeimaLIVS.nsf/0/D0A67F1A97CC8F6CC225722F00464F61?OpenDocument>
- Kalin, T. (2013). An apartment association establishment and the choice of an administration concept (according to the legislation of the Estonian Republic), accessible: <https://www.sovremennoepravo.ru/m/articles/view/Учреждение-квартирного-товарищества-и-выбор-концепции-управления-по-законодательству-Эстонской-Республики>

Legislative act

- Law of the Republic of Estonia "Apartment Ownership Act", 15.11.2000. RT I, 2001, 3, 601, (Entry into force: 01.07.2001.), with amendments
- Law of the Republic of Estonia "Apartment Ownership and Apartment Associations Act", 19.02.2014., 13.03.2014, 3, (Entry into force: 01.01.2018.)
- Law of Republic of Latvia "Law On Administration of Residential houses", 04.06.2009. *Latvian Journal*, Nr. 96 (4082) 19.06.2009.; *Rapportetur*, 14, 23.07.2009. (Entry into force: 01.01.2010.), with amendments
- Law of Republic of Latvia "Law On Residential Properties", 28.10.2010. *Latvian Journal*, Nr. 183 (4375), 17.11.2010. (Entry into force: 01.01.2011.), with amendments
- Law of Republic of Latvia "Value Added Tax Law", 29.11.2012. *Latvian Journal*, Nr. 197 (4800), (Entry into force: 01.01.2013.), with amendments
- The Civil Law of the Republic of Latvia. Part 3. Property right, 28.01.1937., "Government Gazette", 46, 02/26/1937. (Entry into force: 03.01.1993.)

Case

- Limbazi District court, decision in case N C33465814, April 5, 2016
- The decision of the Constitutional Court of the Latvian Republic from April 26, 2007, case Nr. 2006-38-03 Article 12
- The decision of the Constitutional Court of the Latvian Republic from March 8, 2007, case Nr. 2005-16-01 Article 12

CONSULTING PROJECTS: TYPES, CLASSIFICATION, AND COST OF PROVIDING SERVICES

Victoria Gudovskaya,
Turība University, Latvia
Vic.gudovskaya@gmail.com

Abstract

The article describes the main approaches to the classification of consulting services, defines the types and cost of consulting services. The aim of this article is to provide an overview of all areas of work of consulting companies, to characterize their activity and to give an approximate cost for their services. In the process of writing this article, the author used the scientific works of Kubr, Newton and Aleshnikova, who wrote several manuals for European universities in the field of consulting and management. Consulting is considered as a system of services that are aimed at advising companies on various problems that arise in the process of their work. In the field of consulting, there is an ongoing debate about the contribution of the services provided and about the overall success of consulting. That is why in this article the author would like to clearly identify the various types of consulting projects, their features and service industries. During the writing of this article, the author outlined all existing types of consulting projects, classified them in accordance with the areas of service provision and gave an approximate idea of the cost of services.

Keywords: consulting, consulting services, classification of consulting projects

Introduction

In the modern economy the demand for consulting services in the field of management, investment, organization of control and taxation is increasing. This situation encourages consultants to search for modern forms of counselling based on the synergy of already known and new forms, including interactive ones. Consulting clients before registering their business and in the process of economic activity avoids inefficient actions, loss of resources due to lack of control and unjustified tax burden. The novelty of this article lies in relevant information regarding the classification of the consulting projects by their fields of activity. The article also provides a breakdown of consulting by typical characteristics. In addition, the article shows the company's work cycle, a description of each stage of its activities. Detailed information is also provided regarding the pricing process for the consulting services.

The main purpose of this article is to contribute to the study of professional standards and practices in management consulting and to provide fundamental information and guidance to individuals and organizations wishing to start, improve or retrain consulting activities. The article is an introduction to professional consulting, it gives a piece of general knowledge about the consulting industry: its nature, organizational principles, behaviors and development practices. The article is intended for newcomers to the consulting profession who would like to use consulting projects more effectively.

Consulting projects: types, classification, and cost of providing services

Types of the consulting projects

Management consulting has become not only an exciting activity for its adherents, but also one of the most effective business areas. At the beginning of 2020, according to the Vault Rankings (2020), the performance indicators of the ten largest consulting companies in the world look as shown in Table 1 below.

Table 1

Top 10 Vault Consulting 2020 (Vault Rankings, 2020)

Ranking number	Name of consulting company	Number of working consultants, people
1	McKinsey & Company	27 000
2	Boston Consulting Group	19 000
3	Bain & Company	10 500
4	Deloitte Consulting LLP	16 000
5	Oliver Wyman	5000
6	Booz Allen Hamilton	22 500
7	EY-Parthenon	3000
8	PricewaterhouseCoopers Advisory Services LLC (PwC)	250 000
9	A.T. Kearney	3500
10	GE Healthcare Partners	12 000

Modern consulting is distinguished by a number of specific features determined by the objective socio-economic development of society: the development of science and technology, the widespread use of the latest technologies, the processes of integration and globalization, on the one hand, and on the other hand, the development of market relations and increased competition, increased intensity of innovations, and dynamism of the external environment. New forms of business are appearing in the world, they require competent promotion in the economic market, therefore, the sphere of consulting services remains in demand.

Among the wide range of specific products offered to the market, consulting has a special place. Consulting companies not only advise, but also perform other diverse work at the client's request. Also, modern consulting is not limited to providing advice, but includes a number of processes, from the collection and analysis of information to implementation. There are different types of consulting, the main of which are (Newton, 2010, 11–12):

- strategic consulting;
- operational consulting;
- legal consulting;
- marketing consulting;
- financial advisory;
- HR consulting;
- IT consulting.

Strategic consulting professionals help develop a long-term vision for the company. Their main goal is to see the overall picture and place of the company in the market and determine the path that will increase the profitability and competitiveness of the company (Chereau, Meschi, 2017, 25). Consultants in this area develop strategies to achieve long-term goals and most often monitor their implementation, ensuring economic efficiency.

Operational consulting considers the organizational structure, business processes, organizational and methodological documents and regulations, as well as the quality of management (Sherpa Business Consulting, *Operational consulting*, n.d.). This type of consulting evaluates different levels of a company's activities: distribution, sales, production, service. The main goal is to improve the company's business processes in terms of costs, time and personnel involved in order to achieve long-term goals. It is important to note that strategic and operational consulting are interconnected: if strategic consulting focuses on long-term goals, then operational consulting is aimed at developing tools that can achieve these goals.

As part of legal consulting, issues that are related to state law (mainly within the framework of labour and civil law) are considered. The areas of legal consulting are consultations on the current legislation, development of constituent documents, bankruptcy issues, identification of legal violations (Sherpa Business Consulting, *Legal Consulting*, n.d.). This type of consulting is most important when expanding a company and when organizing workflow.

Marketing consulting is aimed at studying a complex phenomenon that obeys the unshakable laws of supply and demand – the market. The consultant conducts market analysis, develops and implements effective marketing strategies, creates advertising companies, works on the company's brand and its market positioning (Marketing Consulting, *Consulting on the promotion of all areas of business*, n.d.).

HR consulting touches on issues that relate to company personnel or HR: hiring, communication, creating a corporate culture (Poulfelt, Olson, 2017, 74).

IT consulting is one of the newest and most sought-after types of consulting. The consultant gives recommendations on how to best use information technology to improve a client's business (Kubr, 2002, 37–38). This type of consulting may include the development and implementation of information systems, the creation of unique software for the company, testing the effectiveness of current devices and programs (Haan, 2012, 32).

Classification of consulting services

In addition to the types of consulting services, the classification of consulting services should be also noted. A more complete, in our opinion, classification, which is based on functional affiliation, is presented in the Table 2 below. The table also shows the companies that specialize in this field and demonstrate great success in the process of consulting practice.

Table 2

The classification of consulting services (Aleshnikova, 1999, 16–20)

Consulting services	Areas of services	List of companies specializing in this field (Yarmish, 2000, <i>Consulting. An overview of the industry and the services provided</i> , n.d.)
Administration	<ul style="list-style-type: none"> • Planning: placement and equipping of workplaces; • Organization and management methods; • Risk management and security. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Arthur D. Little 2. A. T. Kearney 3. Bain & Company 4. Booz-Allen & Hamilton 5. The Boston Consulting Group
General management	<ul style="list-style-type: none"> • Assessment: of management efficiency, business, competitiveness, diversification; • Audit of management, mergers and acquisitions; • Strategic planning. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accenture 2. A. T. Kearney 3. Bain & Company 4. Braxton Associates 5. Booz-Allen & Hamilton

Special Services	<ul style="list-style-type: none"> • Training consultancy from trainers; • Special property management consultancy; • Consultancy on special issues. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accenture 2. Price Waterhouse Coopers 3. Ernst & Young 4. Deloitte Consulting 5. KPMG
Information Technology	<ul style="list-style-type: none"> • Design and installation of the systems; • Computer audit; • Information management systems. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. IBM Global Services 2. Accenture 3. Mercer Consulting Group 4. Cap Gemini Ernst & Young 5. Electronic Data Systems (EDS) Corporation
Manufacturing	<ul style="list-style-type: none"> • Scheme of work organization; • Processing of all types of resources; • Production management, planning and control. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Bonifacio Consulting Services 2. CMTc 3. EMS Consulting Group 4. Haskell 5. Manex
Financial management	<ul style="list-style-type: none"> • Systems of accounting, assessment of capital investments, turnover; • Cost reduction; • Profitability, income, financial reserves; • Insolvency; • Taxes. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Arthur Anderson; 2. Boston Consulting Group; 3. Deloitte & Touche; 4. Ernst & Young; 5. The Hackett Group.
HR Management	<ul style="list-style-type: none"> • Workforce planning; • Staff assessment; • Motivation; • Corporate and social culture; • Skills development. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Alexander Consulting Group 2. Automated Concepts 3. Cambria Consulting 4. Godwins International 5. Hewitt Associates LLC
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Market research; • Marketing strategy; • Promotion of goods on the market; • Sale and dealership; • Sales management. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Accenture 2. Deloitte Consulting 3. Cap Gemini Ernst & Young 4. JLA Consulting International 5. PricewaterhouseCoopers

Strategy development includes analysis of the current situation, formulation of a strategy, as well as the development of strategically significant projects, programs and policies.

The market of consulting services in the field of information technology is expanding at the highest pace and is focused on the development and implementation of information systems, special software, as well as process control systems. Consulting firms in this area provide technical support for information systems and conduct analytical research in the field of telecommunications production.

Services in the field of manufacturing management for most consulting firms is just one of the areas of activity. They also evaluate the efficiency of the implementation of tasks, manage the quality of products, and are engaged in production planning.

Consulting in the field of HR management reflects the time requirement for a rational placement of personnel, as well as for improving the quality of employees. The formation of a corporate culture, the client orientation of the organization and the innovativeness of its employees are all the tasks facing companies engaged in HR management.

The classification of the services provided, which is based on the share of each of them in the total volume of services, allows us to prioritize them.

The stages of the consulting projects

Despite the fact that each type of consulting is very different from each other, often the stages of consulting projects are:

- identification of problems;
- development of solutions;
- implementation of solutions.

Consulting projects also include pre-project and post-project activities. As part of the pre-project activity, the consultant conducts a study of the company to find out if there is a problem that the client has contacted the consultant. The consultant also finds out if the client is qualified for future implementations. Post-project activities include monitoring and evaluation of implemented solutions. Sometime after the consulting project, the work of the new tools that were implemented by the consultant should be checked, and a correction should be issued if the implemented tools do not work as necessary.

It is important to note that a consulting project can take from a week to a year. Projects that take a lot of time, most often focus on several problems, which require an integrated approach. An integrated approach requires more effort and time not only for a consultant but also for a client.

Often clients of consulting firms are representatives of small and medium-sized businesses. Turning to a consulting company, customers are not satisfied with the current state of affairs in their company: they want to achieve something, change something, become someone, but do not know how to do it on their own.

Companies can face problems at any stage of the organization's life cycle (formation, growth, maturity, decline), as the company's economic model is changing. At the stage of "formation", the company only enters the market and tries to occupy its niche. The company is small with a small range of products or services, does not have a large customer base and sufficient knowledge of the market, which affects sales volumes (Okishev, Sokolova, 2018, 27).

Also, this stage is characterized by the outflow of funds that are invested in the production of a product or service. Most often, cash is short-term or long-term loans. At the "growth" stage, more money remains within the company, which is associated with the expansion of the client base and, consequently, an increase in sales (Cheng, 2012, 45). However, owners continue to invest in production.

The highest point of development of the company is the maturity stage, it is at this stage that the company is able to fully provide itself independently from operating activities, repay loans that were taken in the first two stages and pay dividends to owners. At this stage, it is important to find a new growth point in order to avoid the "decline" stage – falling demand for the company's products or services, lack of funds, and an attempt to keep the business afloat.

It is important to note that the consultant not only studies how the business and the corporate world works, but also life in general, because the main strength of the consultant is knowledge (Management study guide, *Introduction to Management Consulting*, n.d.). It is the knowledge and experience of a consultant that can help increase profit in the long term, ensure future success, eliminating problems and identifying opportunities. Therefore, consulting is an intellectual activity, in the framework of which expert consultants analyse, find the problem and the reason for its occurrence, develop a plan to overcome this problem and implement effective management tools.

Cost of providing services

Speaking about the cost of consulting, it is necessary to understand that today there are no unified approaches to the charging of consulting services. Each consultant or consulting company chooses the option that they, for one reason or another, seem to prefer. Some charge an hourly rate for consultation, some a fixed fee for a particular service, and in some cases, it may be a percentage of the result (Kubr, 2002, 681–685).

The current practice of pricing in the consulting services market allows us to identify the main types of prices:

- fixed prices;
- payment by the amount of time spent;
- percentage of the project cost;
- compensation of costs;
- special prices.

Fixed price contracts take place only if the project is small and the project parameters are clearly defined. It should be noted that fixed price limits the creative potential of consultants and innovative thinking in the project. Consultants working on fixed-price contracts are less willing to consider a range of alternative solutions for the customer. If consultants expand the range of proposed solutions, then they may have to redo their work, which will entail an increase in the cost of the project. In addition, a contract with a fixed price can also become expensive for the client, since such contracts imply setting goals for the project with a high degree of complexity for the client himself due to a large amount of input from the customer at the initial stage (Collins, Antos, Brimson, 2007, 125). Setting initially low prices for such projects, consultants are allowed to subsequently set high prices for additional work.

Payment according to the amount of time spent is calculated on the basis of the working time spent on the implementation of the consulting project and the cost of the consultants. In turn, the percentage of the value of the object of consulting is calculated as a share of the value of the transaction, the amount of investments or other projects carried out by the client with the support of consultants, or as a share of the economic effect received by the client (cost reduction, profit growth, etc.)

In cases where it is not possible to unambiguously determine the cost, price models with the cost, recovery are applied (Aldoshin, Mokryshev, Lemansky, 2004, 183).

The cost of the contract based on cost recovery consists of estimated cost and forecast profit. The contract is concluded on the basis of the estimated cost, indicating the time when the final price will be determined.

Special prices are set in the absence of the possibility of economic justification of the price for final settlements, that is, temporary prices, which can subsequently be adjusted.

The price set includes all costs incurred in connection with the implementation of the project, as well as the salaries of consultants and additional costs associated with their remuneration (insurance premiums, etc.).

The key factor in pricing is the determination of the cost of consultants – project participants, the adequacy of payment to the market value of skills and experience. Also, in addition to the direct costs of expenses that can be directly attributed to a specific project, the indirect costs of the project implementation in the system of the consulting company as a whole should be taken into account (Newton, 2016, 96).

Management of auxiliary business processes should be aimed, first of all, at long-term activity planning and control. Besides, it must be borne in mind that in the field of consulting, needs and problems are constantly evolving. And therefore, truly effective planning cannot be done in a cyclic format once. Plans should be built, evaluated, adjusted, and re-evaluated and consistently adjusted.

The peculiarity of settlements with the customer in consulting is that for the most part companies do not receive the main profit on a regular basis but after the end of the project. Thus, in settlements with customers, the time interval increases and the receivables increase at the design stage. An integral element of the overall planning system is budgeting. Due to the high speed of changes and the use of specific economic assets (personnel, experience, client base), a consulting company requires special management tools. These specific tools are proposed to include process-oriented budgeting.

Process-oriented budgeting in the context of a consulting company can be characterized as a budgeting method in which the costs are analysed separately for each project. By analysing costs through processes (projects), it is possible to more effectively analyse the potential profitability of the consulting services provided. In turn, the economic efficiency of the company can be determined by comparing the areas of consulting projects and consolidating their effectiveness.

Conclusion

Thus, we can conclude that consulting, being a full-fledged business infrastructure, in crisis situations acts as a management assistant in the formation of a concept of behaviour, becoming an actual component of anti-crisis management. Moreover, consulting can be both external and internal structure in relation to the company.

The main types of consulting are: strategic consulting; operational consulting; legal consulting; marketing consulting; financial consulting; HR consulting; IT consulting.

The study of pricing practice allowed us to determine that when building a cost model for a consulting project, the following factors should be noted:

- 1) the nature of the service performed, the specifics of the customer's activities and the goal of the project, including business development, streamlining processes and bringing to certain standards, assistance in overcoming the crisis, should be marked;
- 2) the fundamental condition that the service can be sold on the market in the price range between its maximum and minimum levels, determined by the upper limit is the financial ability (purchasing power) of the acquisition of the project by the customer, including the estimated effect of the service and the lower limit – financial feasibility of the provision of services by the contractor.

Obviously, the problem for firms is correctly determining the price of consulting services, which would include not only the corresponding average cost of the project, the established rate of return, but also consider all the qualitative factors of its formation and the associated risks.

At the same time, the specifics of consulting require the organization of such a pricing system that would have the necessary adaptability to each consulting project and would be the basis for calculating various kinds of consulting services, while ensuring the planned result and, importantly, "budget compliance" (Smirnova, 2008, 63).

References

- Aldoshin, V. M., Mokryshev, V. V., Lemansky, D. A. (2004). *Vkhozhdeniye v naukoymkiy biznes vysokotekhnologichnykh kompaniy (skhemy, modeli i printsipy postroyeniya)* [Entry into the high technology business of high-tech companies (schemes, models and principles of construction)]. Moscow: Rospatent, p. 183
- Cheng, V. (2012). *Case Interview Secrets: A Former Mc Kinsey Interviewer Reveals How to Get Multiple Job Offers in Consulting*. Seattle: Innovation Press, p. 45
- Chereau, P., Meschi, P. (2017). *Strategic Consulting: Tools and methods for successful strategy missions*. Springer, p. 25
- Collins, D., Antos, D., Brimson, J. (2007). *Protsessno-oriyentirovannoye byudzhetrovaniye. Vnedreniye novogo instrumenta upravleniya stoimost'yu kompanii* [Driving Value Using Activity-Based Budgeting]. Moscow: Vershina, p. 125 (in Russ.)
- Haan, E. (2012). *Supervision in Action: A Relational Approach to Coaching and Consulting Supervision*. Berkshire: Open University Press, p. 32
- Kubr, M. (2002). *Management Consulting: A Guide to the Profession*. Geneva: International Labour Organization, Vol. 4
- Marketing Consulting, *Consulting on the promotion of all areas of business*. URL: <https://ru.epicstars.com/pozitsionirovanie-brenda/> (accessed: 02/12/19)
- Management study guide, *Introduction to Management Consulting*. URL: <https://www.managementstudyguide.com/management-consulting-introduction.htm> (accessed: 02.12.2019)
- Newton, R. (2016). *Project Management Step by Step: How to Plan and Manage a Highly Successful Project*. London: Pearson, p. 96
- Newton, R. (2010). *The Management Consultant: Mastering the Art of Consultancy*. Harlow: Pearson Education, p. 11–12
- Okishev, E. V., Sokolova N. A. (2018). *Identifikatsiya stadiy zhiznennogo tsikla kompaniy* [Identification of corporate life-cycle stages], *Cheboksary, Interactive science*, No. 5 (27), (accessed: 01.12.19) (in Russ.)
- Poulfelt, F., Olson T. (2017). *Management Consulting Today and Tomorrow: Perspectives and Advice from Leading Experts*. London: Routledge, p. 74
- Sherpa Business Consulting, *Operational consulting*. URL: http://www.sherpaconsulting.ru/vidi_consulting/operatsionii_consulting.htm (accessed: 01/12/19)
- Sherpa Business Consulting, *Legal Consulting*. URL: <http://svarognkn.ru/ujridicheskiy-konsalting/> (accessed: 01/12/19)
- Smirnova, N. Y. (2008). *Kak otsenit' khoroshiy sovet. Osobennosti tsenoobrazovaniya v konsaltinge*. [How to evaluate good advice. Features of Consulting Pricing]. Moscow International Business School, *Creative Economy*, No. 1, p. 63
- Vault Rankings, 2020, URL: <https://www.vault.com/best-companies-to-work-for/consulting/vault-consulting-rankings-top-50> (accessed: 05.01.20)

CLASS ACTION INSTITUTE AS A LEGAL PROTECTION MEASURE OF PUBLIC INTEREST IN THE FIELD OF CONSUMER RIGHTS

Ramūnas Jucevičius, *Mg. iur.*, PhD student,
Kazimieras Simonavičius University, *Lithuania*
Turība University, *Latvia*
ramunas.jucevicius@icloud.com

Abstract

Since 2015, the Code of Civil Procedure of the Republic of Lithuania (CCP of the RL) legalized a Class Action Institute (CAI) whose main purpose is to establish a procedure for the compensation of damage suffered by a group of persons or to prohibit unlawful actions against this group. The consolidation of the CAI in a civil procedural law is linked to the protection of consumer rights with the purpose of protecting public interest. Over the last 5 years, Lithuanian judicial practice has shown that there have been a few attempts to bring a class action. In many cases, courts failed to adjudicate on them or returned the claims to the plaintiffs to remedy deficiencies, and consumers encountered procedural hurdles in defending their infringed rights, which led to the ineffectiveness of the CAI. On 14 January 2020, the Lithuanian legislator adopted an improved procedure for the admission and trial of a class action in order to enable the group to more easily protect infringed rights in court. However, neither the original version of the CCP of the RL, nor the new regulation does not establish a category of public interest. The law applicable to class action refers only to the concept of the interest of the group members.

The article hypothesizes that the CAI in Lithuanian civil proceedings does not ensure effective protection mechanism of public interest in the field of consumer rights. The research carried out allows to justify the relation of public interest with the CAI in Lithuanian civil procedure.

Keywords: class action, group action, consumer protection, public interest

Introduction

Paragraph 5 of Article 46 of the Constitution of the Republic of Lithuania enshrines the provision that the state protects the interests of consumers. Establishing the protection of consumer interests at the constitutional level first of all presupposes the significance of protected values and establishes the existence of public interest in consumer relations. The Constitution thus obliges state institutions to protect consumer rights.

One of the means of judicial protection, which is often linked to the protection of consumer rights and the protection of public interest, is a class action. The main idea of the class action in Lithuania was based on the protection of public interest. Nevertheless, the implementation of the legal regulation of class action was linked to the protection of a wider range of interests, including private interests. In order to delimit the settlement of individual disputes by class action, the institute provided a complicated procedure for the implementation of the group action process, which resulted in the inefficiency of the practical implementation of the group action institute. In this way,

the protection of public interest, which is also directly linked to the protection of consumer rights, was not effectively ensured. A number of authors have addressed the implementation of class action in relation to consumer rights and public interest. The main research studies are on the following topics: problems of infringements of the rights of large groups of persons in the field of consumer rights (Kane, 1990), the problem of separating class action from procedural complicity (Krivka, 2004, vol. 52; Nekrošius, 2016), problems of indemnification of a large group of persons (Krivka, 2004, vol. 52), problems of the relationship between class actions and public interest (Beliūnienė, et al., 2015), the problem of the application of the principle of *res judicata* in class actions (Krivka, 2004, vol. 53), the problem of unfounded class actions (Hensler, 2001, Daujotas, 2017), the problems of implementation of the consumer protection group's lawsuit and the problematic aspects of the group's lawsuit institute as a means of accelerating civil proceedings (Nekrošius, 2016).

The article raises and investigates the problem of establishing a group action as a separate institute of civil procedure law and its formation. The study of the above-mentioned problem includes the analysis of changes in the legal regulation related to the protection of public interests in the field of consumer rights. Although the institute of class action has become more accessible in the case of consumer protection under the new legal regulation, the original concept of its implementation in the CCP of the RL has remained unchanged. The protection of public interest, as well as consumer rights, was not separated from the handling of individual disputes, which severely limited the ability to defend an indefinite number of consumers. To date, the class action can only defend the harmed interests of a group of at least 20 individuals who have expressed a will to seek judicial protection.

The article raises and tests the hypothesis that the institute of class action in Lithuanian civil proceedings does not ensure effective protection of public interest in the field of consumer rights and an effective mechanism for protection of individual consumer rights. Consequently, there are several situations where:

first, the consumer, as the weaker party in public law relations, bears a disproportionate burden due to procedural difficulties in enforcing access to justice; and

second, in the case of a large group of consumers who are not actively involved in legal proceedings, there is no guarantee of compensation for the damage they have suffered.

The object of the research is the institute of class action in Lithuanian civil proceedings.

The purpose of the research is to reveal and show the relationship of public interest with the institute of class action in Lithuanian civil proceedings ensuring the protection of consumer rights.

The tasks of the researches:

- 1) to define the concept and purpose of a class action and to establish the preconditions for the formation of a group action institute in Lithuanian civil procedure law;
- 2) to evaluate the changes in the new legal regulation due to the class action and to present the problems of the practice of application of the norms of civil procedure law related to the protection of consumer rights.

The methods of the research are used in the article:

- 1) the analogy method aims to evaluate the effectiveness of the implementation of the group claim concept by analysing the research results presented by researchers and the peculiarities of the legal regulation of individual representation and participation group claim systems;

- 2) the methods of comparative and systematic analysis reveal the historical peculiarities of the implementation of the concept of a class action in Lithuanian civil proceedings and assess the changes in the legal regulation in the protection of consumer rights;
- 3) the document analysis method, which reveals and evaluates the sources of law governing consumer protection, public interest and class action lawsuits

Abbreviations: CCP of the RL – the Code of Civil Procedure of the Republic of Lithuania, U.S. – the United States of America, CC of the RL – The Constitutional Court of the Republic of Lithuania.

The class action as a fundamental legal idea

The class action institute, as one of the ways to protect consumer rights, has been designed and developed for decades. The basic concept of a class action is linked to the legal framework of the U.S. legal system. According to it, an action brought by a representative of a group without the special permission of the members of the group is considered to be a class action, when a future court decision on this action has legal consequences for all members of the group (Lindblom, 1997, 12). U.S. federal rules of civil procedure define the necessary and sufficient conditions that are relevant to a class action lawsuit.

The first condition relates to the criterion of the number of persons seeking judicial protection. The second condition concerns the commonality of the interests of the persons in the group. The third condition concerns the relationship between the persons representing the group and the persons represented. The fourth condition is related to the procedural competence of the group's representatives, based on fair and adequate protection of interests.

The four necessary conditions for a class action are supplemented by the requirements of admissibility, which are to be regarded as grounds for bringing a class action. In order to uphold a class action, the court is required to determine:

- 1) whether the legal effect of the future judgment extends to all members of the class action,
- 2) whether it has the same legal consequences for the members of the group,
- 3) whether it does not aggravate the legal position of non-parties,
- 4) whether the general interest of the group as a whole over the individual interests of the members of the group can be established,
- 5) whether a class action is the most effective means of resolving disputes. (Krivka, 2007, 32–33)

The necessary conditions for bringing a class action and the requirements for admissibility to be heard in court convey the essential features of a classical class action institute.

The basic concept of class action in the U.S. has been gradually adapted to the law of other countries, but the form and content of its implementation have been the subject of considerable debate.

The first question concerns the legal status of the representative of the members of the class action. Some scientists are proponents of the *parens patriae* doctrine, according to which the rights of a group of persons must be protected by the state by bringing actions to protect public interest (Bryant, 1992, 205). Another part of scholars are proponents of the doctrine of *actio popularis*, according to which applicants are perceived as fulfilling the duty of a citizen as a guardian of the constitution to go to court in order to protect public interest (Abramavičius, 2007; 16; Bieliūnienė, 2014, 70). There are also widespread actions by associations or collective actions, which enable the relevant institutions and individuals apply to courts and defend the interests of their members or public interest (Beliūnienė, et al., 2015, 231).

Another issue that determines the implementation of the concept of a class action is related to the legal remedies resulting from the final court decision (prohibition, recognition, damage compensation). In practice, judicial remedies differentiate class actions into two separate types: association (or collective) actions and group actions. Associations (or collective) actions seek general injunctive relief or recognition for the benefit of the group as a whole. Group actions are aimed at compensating the individual damage suffered by the members of the group (Krivka, 2004, vol. 52, 152–153).

Finally, the implementation of the concept of a class action is determined by the nature of the right or interests which are protected (Krivka, 2004, vol. 52, 152). Relations governed by civil law are mainly related to the protection of private interests, but the scope of civil law also includes some objects of interests protected by the state (for example, consumer rights and legitimate interests, family rights and legitimate interests, etc.). So, the aim is thus to determine whether the interests of the group are the subject of private or public law. It is therefore necessary to draw a clear line between the public and private interests protected by the class action.

The forms of enforcement of a class action in civil proceedings are determined by the patterns of civil proceedings. The science of civil procedure distinguishes two models of civil procedure that convey the peculiarities of the protection of public and private interests (Krivka, 2004b, 159–160):

- 1) an individualistic (also called liberal) model, which gives a person the right to defend exclusively his or her own rights in court;
- 2) a collective (also called a group) model, according to which an action may be brought by a person who does not have the consent of the group of persons represented, while a court decision in such proceedings has legal consequences for all members of the group.

The existence of such models of civil procedure led to the formation of two main concepts of a class action institute. The first is the so-called *opted-in* (*opt-in*) concept, according to which the personal composition of the group is clearly individualized in the same way as in the case of individual actions. This concept is based on the active participation of individuals in the process. As a result, the representatives of the group of persons whose rights have been violated organise to involve the victims in the process. The second concept is called *opted-out* (*opt-out*). All people in this group are automatically included in the group claim process. The will of the persons to withdraw from the case is not required (Nekrošius, 2016, 20–21).

An analysis of these two concepts of class action institute highlights the advantage of the *opt-out* concept. The application of the *opt-in* concept limits the will of individuals to actively intervene in legal proceedings to both subjective and objective circumstances. The decision to initiate legal proceedings can be difficult for psychological, economic and other reasons. Such negative circumstances do not exist with the concept of *opt-out* class action. The merging of group members into a single process is done automatically, which results in a higher mass of the group and a higher concentration of the group involved in the case, and the possibility to withdraw from the group is given after the group is approved in court. Statistical studies of U.S. practice (Blackhaus, 2012, 60) have shown that in the case of mass disputes, the efficiency and concentration of the process is more ensured by the *opt-out* concept.

Despite the successful and long-standing application of the *opt-out* class action in U.S., most European countries are sceptical about it. The implementation of the *opt-out* class action in these countries is very limited, as its potential conflict with the principle of the proper administration of justice and Article 6 of the European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms is seen (Hodges, 2008, 118–130; Commission Recommendation, 2013). A

small number of individual European countries (eg Denmark, Norway, Portugal) have decided to implement one or the other variety of *opt-out* group actions in their civil proceedings (Karlsgodt, 2012, 193, 235, 319).

In general assessment of the peculiarities and problems of the implementation of the class action institute, attention should be paid not to the form of implementation of this legal idea, but to the goal, which is aimed at its adaptation in the legal system of civil procedure. The purpose of a class action is to protect the rights and legitimate interests of a particular group. The case law shows that the concept of *opt-out* group action helps to achieve this objective most effectively, as it ensures greater efficiency and concentration of the process. Therefore, on the basis of this concept, a mechanism for legal regulation of the protection of the rights and interests of a group of persons should be developed and improved.

Preconditions for the formation of a class action institute in Lithuania

Class action was first mentioned in Lithuania more than two decades ago (Mikelėnas, 1997). The doctrine of the class action institute was developed gradually. In 2015, changes took place in the regulation of civil proceedings, legitimizing the idea of class action. The expression of the class action as a legal category at the normative level existed even before the full establishment of this institute. The original wording of Article 49 (6) of the CCP of the RL, adopted in 2003, provided that “*group claim may be submitted to protect a public interest*”. However, the law did not establish procedures for the application of the class action institute. This raises the natural question: what led to the fact that the legal category of a class action began to be regulated in detail only after 12 years?

Case law (Lithuanian Court of Appeal, 2-492, 2009) has held that the right to bring a class action declared in Article 49 (6) of the Code cannot be exercised because there is no enforcement mechanism for determining the conditions for the application of a class action: (1) which action may be recognized as a class action, (2) who has the right to bring a class action, (3) what are the requirements for the substance of a class action, (4) what is the procedure for bringing and examining a class action, (5) the procedural consequences and significance of a class action, (6) what is the legal force of a decision taken after the examination of a class action. This problem of legal uncertainty has led to the irrational use of human, time and financial resources, prolonging the case processing process and the heavy workload of the courts. The Lithuanian courts were approached by a large group of persons making claims that were homogeneous in law and in fact, arising from identical factual circumstances and having the same legal basis. In this way, the courts were burdened to a large extent with essentially identical cases, but had no choice but to examine each case separately.

In order to create conditions for the implementation of the institute of class action, in 2011 the Government of the Republic of Lithuania approved the concept of class action (Government of the Republic of Lithuania, 2011, No. 885). One of the key objectives of the concept of class action was to ensure that consumer rights are effectively protected and to determine the right balance between the interests of consumers and businesses. Class action was defined as an action brought by one or more persons on behalf of a number of persons with a common interest and governed by specific rules.

In establishing the institute of class action in Lithuanian civil proceedings, the following main tasks were set:

- 1) to guarantee the right to judicial protection;
- 2) to defend the interests of the weaker party;

- 3) shorten the civil proceedings;
- 4) to ensure uniform case law in similar cases;
- 5) to reduce the costs of civil proceedings.

The concept provided an indicative list of cases in which a class action would protect the interests of the weaker party. That list included consumer protection, unfair commercial practice, employment, competition law infringement and environmental cases. On the one hand, according to the implemented concept, a group action could be longer than an individual case due to the complexity of the process itself, but on the other hand, the action still became shorter than all individual proceedings combined, especially if there are many group participants.

The new institute of the class action was aimed at solving the problems that had arisen so far and at the cost-effectiveness of the process. The new legislation has resulted in lower litigation costs for both plaintiffs and defendants. Accordingly, the defendant would be referred to a representative in the class action, rather than having to sue all members of the class individually. The state would also benefit from a reduction in its economic costs vis-à-vis the courts, i.e. a reduction in the resources needed for court proceedings.

The seemingly newly established institute of group action was aimed at resolving the practical problems of legal uncertainty in cases of protection of the rights and legitimate interests of the persons of the group. However, contrary to the original wording of Article 49 (6) of the CCP of the RL, the group's action under the new legal regulation was not exclusively related to the protection of public interest, noting that “group interests cannot always be considered public interest as understood in the doctrine of the Constitutional Court of the Republic of Lithuania” (Explanatory Memorandum to the Draft Law, 2012, XIP-4634).

Despite the fact that the *opt-out* class action ensures efficiency and concentration of the process the most, the concept of the *opt-in* was established in the Lithuanian legal system with the new legal regulation. First, the organizers of the class action institute submitted such a proposal to the legislator taking into account that Lithuania did not have a group action tradition. Secondly, the implementation of *opt-in* or *opt-out* class actions concepts has only just begun to be implemented in European countries, and these countries have been very careful in assessing the feasibility of implementing these concepts. Third, the implementation of the *opt-in* class action model was due to doubts raised in legal literature as to the compatibility of the *opt-out* system with the provisions of Article 6 of the European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms. Thus, the Lithuanian legal system established the *opt-in* class action concept, which protects only the rights and legitimate interests of a defined group of persons with identical claims, when these persons have clearly expressed their will to participate in the process.

The ratio between public and the private interests in consumer protection

In order to understand the relationship between public interest and consumer rights, it is important to take into account the specificities of consumer legal relationships. The interest of consumers is of a purely economic nature (Norkus, 2004, 7). This leads to a close link between public and private interests. As a result, public interest is often considered to be the sum of private interests. For example, the right to a quality product can be considered a private interest of a particular consumer and a public interest of a group of consumers.

Such specifics of consumer relations require the definition of the limits of the protection of public interest in resolving consumer disputes. CC of the RL described public interest as not any legitimate

interest of a person or a group of persons, but only one that reflects and expresses the fundamental values of society. CC of the RL provided a criterion for identifying public interest: "In determining whether a particular interest is of a public nature, it must be possible to substantiate that the values protected and defended in the Constitution have been violated" (Constitutional Court of the Republic of Lithuania, 35/03-11/06, 2006). Due to the fact that the concept of public interest is not disclosed in the legislation, the courts hearing the case identify this interest in a specific case on an *ad hoc* basis. The concept of public interest is therefore of an evaluative nature (Supreme Court of Lithuania, 3K-3-279, 2009).

When the interests of consumers become public and when private is determined by the need for consumer protection. In legal doctrine (Beliūnienė, et al., 2015, 233) and case law (Supreme Court of Lithuania, 3K-3-67, 2012), the need for consumer protection is largely based on the description of consumers as a weaker party. It is pointed out that the imperative of consumer protection is related to the doctrine of protection of the weaker party to the contract, which has developed in modern contract law. This is the basis for the state to interfere in the contractual legal relations of the parties and to establish additional guarantees of the rights of one of the contracting parties. The regulation of the protection of the rights of a consumer who purchases goods or services for consideration is a matter of both civil and public law regulation. This is because consumer protection must also be seen as a public interest, important not only for the consumer himself but also for society as a whole (Beliūnienė, et al., 2014, 162). In practice, the Supreme Court of Lithuania notes that the consumer, as a party to the contract, for objective reasons – lack of information, experience, lack of time and other similar circumstances – is clearly unequal compared to the other party to the contract – the seller or service provider. Therefore, the institute of a consumer contract is based on the doctrine of legal protection of the weaker party (consumer), which means a restriction of the principle of freedom of contract (Supreme Court of Lithuania, 30, 2009). The Court emphasizes that consumer protection is a priority part of the state's economic and social policy (Supreme Court of Lithuania, 3K-3-475, 2001; Supreme Court of Lithuania, 3K-3-536, 2008).

It should be noted that the position of courts regarding the use of public interest in legal relations is rarely more detailed. The relationship between public interest and other interests is not normally assessed in terms of the search for a balance of interests (Beliūnienė, et al., 2015, 242). In order to state a breach of public interest, it is sufficient to establish the fact that consumer rights have been infringed. Therefore, the nature of the breach of law is normally not relevant in determining public interest. The number of persons involved in an infringement is important, as it is often emphasized that consumer rights are important to the society as a whole or to a large part of it. The intersection of different public or private interests is not always stated, and courts often confine themselves to finding a violation of consumer rights (Beliūnienė, et al., 2015, 249).

Thus, the significance of the protection of consumer rights, by its nature, automatically falls within the scope of protection of public interest. This is primarily due to the fact that the interests of consumers are guaranteed the defence of the state in accordance with Paragraph 5 of Article 46 of the Constitution. In this case, the importance of consumer protection is reflected in the fact that it is in the interest of a large part of the public (i.e. the quantitative expression of the interest) and the consumer is the weaker party (i.e. the qualitative aspect that determines the need for subsidiary protection). It is also important for the definition of the concept of public interest in the field of consumer rights that the protected consumer interest directly or indirectly improves the situation of many consumers, i.e. benefits all or part of the society (Beliūnienė, et al., 2015, 238). Thus, it can be argued that the infringement of consumer rights in each case requires a specific protection mechanism related to the active functioning of public authorities, including the judiciary. This

presupposes that the procedural rules which must protect consumer rights as well as public interest, must be effective but not declaratory.

The impact of regulatory changes in the class action institute on consumer protection

Although the implementation of class action in Lithuania was based on the aim of creating conditions for effective consumer protection, the five-year practice of applying the class action institute showed that consumers rarely used this option to defend their rights due to procedural difficulties. In 2015–2017, the Ministry of Justice of the Republic of Lithuania monitored the class action institute in civil proceedings, during which it was established that the group action institute was tried to be used in practice only several times and basically all cases were unsuccessful (Ministry of Justice, 5R-23, 2016). The reasons why the class actions were not brought before the courts were various: it was found that the action was based on different factual circumstances and non-identical substantive legal norms; the plaintiffs did not avail themselves of the preliminary out-of-court dispute resolution procedure; the rules of jurisdiction of the class actions were not followed.

Another reason that caused the problems of the implementation of the class action institute is related to the peculiarities of the representation of the interests of the group members. State financial support is provided to consumer associations each year, but this support has largely not been used to protect the public interest of consumers and to organize out-of-court settlement of consumer disputes. Thus, the State Consumer Rights Protection Service had a heavy burden in out-of-court settlement of consumer disputes: in 2016–2018, the number of consumer disputes resolved by the State Consumer Rights Protection Service increased by 33 per cent (from 3076 to 4559) (Government, 1012, 2019).

Due to the ineffectiveness of the implementation of the concept of a class action, the improvement of the legal regulation of this institute was initiated. On 14 January 2020, the legislator adopted the amendments to the institute of class action prepared by the Ministry of Justice, which are expected to enter into force on 1 July 2020 (Law Amending Articles, XIII-2778, 2020).

It is important to mention the essential aspects of improving the institute of class action.

The new regulation waived the plaintiff's obligation to substantiate and for the court to assess whether a class action is a more expedient, effective and appropriate way of resolving a particular dispute than individual actions. Accordingly, the choice of the procedural form of the remedied infringement is a matter for the applicant's discretion and he is not required to state reasons for that choice.

The new regulations waived the court's duty to assess the suitability of a group representative. The amendment is based on the fact that the relationship of representation is based on trust, so it is up to the group itself to decide who can act as its representative in court.

The new regulation waived the obligation for the court to assess whether the individual property claims brought related to the subject matter and basis of the class action. Such an assessment is made at later stages in the process.

Under the new regulation, a group of persons may be represented by a person with a university degree in law. The list of eligible representatives includes public legal entities, including associations and trade unions. Until then, the group had to be represented by an advocate. In addition,

authorized consumer associations shall have the right to represent non-members. They will also have the right to protect the public interest of consumers. This harmonises the conditions for consumer associations to protect the public interest of consumers and to represent them in class actions.

Assessing the changes in legal regulation in Lithuania by adjusting the institute of a class action, a positive aspect can be seen that consumer associations have the opportunity to represent class action plaintiffs without the need for their membership in the association and thus protect public interest.

However, the issue of judicial remedies and the nature of the interest protected remains unresolved. In this case, court decisions would only affect the persons involved in the proceedings, but the protection of other persons would not be ensured, although their interests would fall within the scope of similar subjective rights as the persons participating in the proceedings. The rights of consumers who are unable to participate in the process are not protected. In this way, the protection of public interest is not fully guaranteed. This situation shows that one of the main problematic aspects of protecting violated consumer rights in Lithuanian civil proceedings is the implementation of an inappropriate concept of a class action.

Another problematic aspect is the protection of individual consumers' rights. In order to defend their infringed rights, individual consumers have several alternatives in addition to initiating class action proceedings. In particular, they may try to resolve the dispute with the business entity by mutual agreement, and may also seek the assistance of consumer organizations. Finally, the possibility remains to go to court for judicial protection. In the latter case, the consumer inevitably encounters difficulties in exercising that right. On the one hand, the consumer is usually not legally literate and therefore bears the costs of litigation. These costs include legal advice, preparation and service of procedural documents, representation in court, initiation of forensic examinations and other similar expenses. On the other hand, there are often lengthy cases, especially in the case of a multi-level judicial system (appeal, cassation, reopening of proceedings, etc.). At the same time, this leads to psychological barriers for the consumer to go to court. These problems become apparent in the case of small claims. Even after a successful conclusion of a case, the overall costs of litigation can significantly exceed the compensation received by the consumer.

The possibilities of the consumer as an individual to defend his / her violated rights in Lithuanian civil proceedings are associated with only a few benefits. First, the consumer's action can be brought in the court of his place of residence. Second, consumers are exempt from stamp duty in cases of unfair terms in consumer contracts. However, there are no exceptions for consumers in the procedural rules governing the reimbursement of lawyers' fees. Consequently, these and other remaining issues related to the examination of an individual claim are resolved by applying the general rules of civil procedure. The problems identified in the protection of individual consumer rights in civil proceedings presuppose a lack of effectiveness of the public interest protection mechanism.

The analysis shows that in Lithuanian civil proceedings there are no effective conditions for the protection of both groups of individuals and in case of mass violations of consumer rights.

The existing class action institute presupposes a limited consumer protection mechanism in civil proceedings due to imperative procedural obstacles requiring at least twenty members to bring an action and the active involvement of members in the proceedings.

Nevertheless, examples can be found in civil proceedings showing the exceptional conduct of proceedings in relation to separate categories of cases with a public element. Peculiarities of family, employment, public procurement and concession cases should be mentioned. In these cases, the

proceedings are conducted exclusively with the court granting more rights and obligations than in the normal individual proceedings in order to ensure more effective protection of public interest.

It is recognized that a class action protects the private interests of the members of the group when it seeks to compensate for the damage suffered by the members of the group, and the public interest protects the unlawful conduct of the defendant when a judgment is brought against an indefinite group of persons. Therefore, mass violations of the rights and legitimate interests of large groups, which are equated with violations of public interest, cannot be seen only as violations of the individual interests of individuals.

Individual civil proceedings cannot fully guarantee the protection of public interest, even if it provides for individual actions for the protection of public interest. This is because the concept of the protection of public interest, which normally enshrines the right of public authorities to bring an action in individual proceedings, is nevertheless insufficient, as such authorities may not have a strong interest in bringing actions in the public interest, even where to consider that a public interest or right has been infringed (Krivka, 2004b, 155–156). Such inaction may encourage further breaches of public interest.

Overall, the issues raised require the identification of alternative consumer dispute resolution methods in Lithuanian civil proceedings. The institute of class action as it is enshrined in civil procedure law is not entirely flawed. It can effectively ensure the protection of private interests, but with regard to consumer protection, it is necessary to set up a separate special institute for class action, based on the concept of an *opt-out* class action aimed at protecting consumer rights in cases of mass infringement. In order to protect the rights of individual consumers, it is important to establish a separate category of cases, which determines the peculiarities of consumer dispute resolution.

Conclusions

1. The institute of class action established in Lithuanian civil proceedings creates conditions for the protection of the public interest of consumers, however, the mechanism of its implementation limits the protection of the interests of an indefinite group of consumers in cases of mass violations of law. In Lithuanian civil proceedings, it is necessary to expand the institute of class action by creating an opportunity to effectively protect public interest. In order to achieve this goal, it is recommended to apply the classical *opt-out* class action process model in Lithuanian civil proceedings and systematically combine it with the *opt-in* group claim model.
2. The implementation of the right of an individual consumer to apply to a court in Lithuanian civil proceedings is not fully harmonized with the requirement enshrined in the Constitution. The established legal regulation of a class action does not ensure effective protection of public interest in the field of consumer rights in the event of a single violation of the law.
3. There are two possible types of consumer dispute resolution in civil proceedings. In the first case, a clear distinction must be made between the mechanisms for defending private and public interests in the application of the class action institute. The concept of *opt-out* group action must be applied to the protection of public interest, while the *opt-in* group action system must be applied to the protection of a private interest. In the second case, a separate legal framework must be established to provide consumers as individual claimants with additional guarantees in civil proceedings compared to a general action. It is recommended to establish the category of examination of individual cases in the field of consumer disputes in Lithuanian civil proceedings.

References

Legal documents

Constitution of the Republic of Lithuania. Adopted by the citizens of the Republic of Lithuania on October 25, 1992 in a referendum. *Official Gazette*, 1992, No. 33-1014 (as subsequently amended and supplemented)

Council of Europe, European Convention for the Protection of Human Rights and Fundamental Freedoms, as amended by Protocols Nos. 11 and 14, 4 November 1950, ETS 5. Available at: <https://www.refworld.org/docid/3ae6b3b04.html> (accessed 16.02.2020)

Code of Civil Procedure of the Republic of Lithuania. *Official Gazette*, 2002, No. 36–1340 (as subsequently amended and supplemented)

Republic of Lithuania Law Amending Articles 56, 93, 268, 306, 441(1), 441(3), 441(4), 441(6), 441(7), 441(8), 441(9), 441(11), 441(13) and 441(16) of the Code of Civil Procedure of the Republic of Lithuania. January 14, 2020 No. XIII-2778

Commission Recommendation of 11 June 2013 on common principles for injunctive and compensatory collective redress mechanisms in the Member States concerning violations of rights granted under Union Law. *OL*, L 201/60, 2013 7 26

Government of the Republic of Lithuania 2011 July 13 Resolution No. 885 “On the Approval of the Concept of a Class Action” approved the Concept of a Group Action prepared by the Ministry of Justice

Explanatory Memorandum to the Draft Law Amending Article 49 of the Code of Civil Procedure of the Republic of Lithuania and Supplementing Article 261 (1) and Chapter xxiv (1) of the Code of Civil Procedure. July 2, 2012, No. XIP-4634

The Government of the Republic of Lithuania Resolution. 2019 October 2, No. 1012

Ministry of Justice of the Republic of Lithuania. Regulatory monitoring certificate. 2016 February 10, No. 5R-23

Legal doctrine

Abramavičius, A. (2007). Definition and meaning of the constitutional complaint in the constitutional judicial control. *Jurisprudencija*, Nr. 11 (101)

Beliūnienė L., Burnytė M., Kavoliūnaitė-Ragauskienė E., Krivka E., Lankauskas M., Latvelė R., Matulionytė, R. (2015). *Problems of identification of public interest in lithuanian law: criteria and priorities*. Monograph. Eugrimas

Beliūnienė, L. (2014). *Enhancement of human rights protection using the institute of constitutional complaint*. Monograph. Justitia

Beliūnienė, L., Lankauskas, M., Mauricė, E., Mulevičius, M., Nikartas, S., Mačernytė-Panomariovienė, I., Petrylaitė, V., Kavoliūnaitė-Ragauskienė, E., Šneideris, D., Zaksaitė S. (2014). *The most relevant problems of ensuring of human rights in lithuania 2008–2013: legal research*. Vilnius: Lithuanian Institute of Law, Research

Blackhaus, J. G., Cassone, A., Ramello, G. (2012). *The Law and Economics of Class Actions in Europe. Lessons from America*. New Horizons in Law and Economics. Edward Elgar Pub

Bryant, G. (1992). *Group Actions in Civil Procedure: Class Actions, Public Actions, Parens Patriae and Organization Actions*, XIIIth International Congress. Montreal

Daujotas, R. (2017). Class action in Lithuania – practical implementation issues. *Teisė*, Vol. 101

Hensler, D. R., Rowe, T. D. (2001). “Beyond” It Just Ain’t Worth It”: Alternative Strategies for Damage Class Action Reform. *Law and Contemporary Problems*, 64.2/3

Hodges, Ch. (2008). *The Reform of Class and Representative Actions in European Legal Systems. A New Framework in Collective Redress in Europe*. Hart Publishing: Oxford and Portland, Oregon

Kane K. (1990). Group Actions in Civil Procedure: The United States Experience. *The American Journal of Comparative Law*, Vol. 38

Karlsgodt, P. G. (2012). *World Class Actions: A Guide to Group and Representative Actions around the Globe*. 1st Ed. Oxford University Press

Krivka, E. (2007). Group action like an effective means of judicial defense. *Jurisprudencija*, Vol. 4 (94)

Krivka, E. (2004a). Problems of Implementation of the Res Judicata Principle in Group Action Procedure. *Jurisprudencija*, Vol. 53 (45)

Krivka, E. (2004b). Problems of the Group Action in Lithuanian Civil Procedure. *Jurisprudencija*, Vol. 52 (44)

Lindblom, P. H. (1997). Group Actions and the Role of the Courts: A European Perspective. *Kluwer Law International*

Mikelėnas, V. (1997). Civil process. *Justitia*

Nekrošius V., Simaitis R., Vėbraiūtė V., Brazdeikis A. (2016). Group claim as means to speed up civil process. *Teisė*, No. 98

Norkus, Z. (2004). Can we live better? Welfarism and its alternatives. *Political science*, No. 4 (36)

Case Law

The Constitutional Court of the Republic of Lithuania 2006 September 21 ruling On the enumeration and publication of the motives of court decisions, a decision in absentia, as well as on an appeal, case No. 35/03–11/06

The Supreme Court of Lithuania, Civil division 2012 March 1 ruling in civil case No. 3K-3-67/2012

The Supreme Court of Lithuania. “Consumer Protection in Consumer Contractual Relations: An Overview of Legal Regulation and Case Law”. *Case law*, 2009, No. 30

The Supreme Court of Lithuania, Civil division 2009 June 26 ruling in civil case No. 3K-3-279/2009

The Lithuanian Court of Appeal 2009 June 2 order in civil case No. 2-492 2009

The Supreme Court of Lithuania, Civil division 2008 October 28 ruling in civil case No. 3K-3-536/2008

The Supreme Court of Lithuania, Civil division 2001 April 18 ruling in civil case No. 3K-3-475/2001

EXAMINE WAYS TO IMPLEMENT KNOWLEDGE MANAGEMENT IN PORT BUSHEHR

Maftoon Mahmoodi,

PhD student of Turiba University, Iran

maftoon.mahmoodi@yahoo.com

Abstract

The aim of this study was to evaluate the implementation of knowledge based management solutions in the port of Bushehr. The study methods for data collection in the field of research include both descriptive and correlational in nature study methods. The population in this study were all employees of the port of Bushehr, which were estimated number of 617 people. The study was based on random sampling and the required sample size in this study was based on statistical formula Cochran 189. The reliability and validity of data collected in this study through the knowledge management questionnaire and the implementation of knowledge management practices questionnaire have both been confirmed. The results of this research are: Guidelines on the implementation of knowledge management, knowledge creation, knowledge sharing and knowledge management aspects of knowledge in Bushehr have an impact. The implementation of knowledge management solutions with the establishment of knowledge management aspects influence one another. The study found that organizational culture is the most influential variable on knowledge management.

Keywords: Knowledge Management, Implementation Guidelines, Bushehr

Introduction

In today's world, rapid changes have led to organizations facing different challenges. In the meantime, organizations, which benefit from opportunities created on their own by using management tools and new technologies, are successful. Knowledge management is one of these tools. Knowledge management is the process of creating value from invisible assets of the organization (human capital). We live in the world that has rapid and inevitable changes due to the phenomenon of globalization. These changes create problems, but they also provide opportunities to organizations. Many organizations have tended to use modern management tools and new techniques and principles in order to gain a competitive advantage and to continue and survive and cope with environmental changes (Noroozian, 2003). Draker believes that successful managers are not just seeking access to information in the information and knowledge age as sufficient information is available in networks and databases and various backgrounds. Managers need more to access the relevant and appropriate information which are processed, organized, formed, sorted and processed to meet intellectual and professional contexts; the information which has the ability to be converted to operation and in other words, it is operational and practical (Draker, 1993). Nowadays, organization development programs rely on the human factor more than any other factor without exception and take it into account that is the only outstanding variable which can have constructive or destructive role in these programs. New programs of development look more on fundamental transformation of organizations, so the main purpose these programs is transformation of the organization's culture as the most outstanding infrastructure and

transformation platform. It is not a long time that the issue of organizational culture has been proposed in the form of the most basic organizational transformation field (Zomorodian, 2007). Knowledge can create sustainable competitive advantage for organizations, because sources of knowledge are complicated from the perspective of social perception and following them is very difficult. Knowledge as a generality can provide the ability of changing organizations. Organizations should try to operate their learning experience to create or develop the knowledge that creates actual or potential competition management. Systematic classification, patterning and projecting of organizational knowledge can only help to access knowledge for the whole organization easier and faster. If the organization can use knowledge in the value creation activities and exploit instrumental knowledge to implement available opportunities in the competitive market, the knowledge has the strategic role (Hall, 2010). In the present era, organizations must always convert their knowledge into up to date knowledge and move faster than the speed of environmental changes. Knowledge management is the activity under development and its growth has been obtained from two fundamental displacements: downsizing and technology development (Valmohammadi, 2010). Organizations have acquired and stored workers' knowledge through knowledge management and with tools such as computers and databases easily accessible to others. Acquisition, refining, maintenance and sharing of knowledge are the major part of the activities of an organization since knowledge is the inputs and outputs of an organization. Knowledge management collects all information and knowledge that are in progress around an organization and reorganizes and analyzes them systematically and achieves more valuable content through this way. For this reason, the age which we live in, has been called information and knowledge management age. Knowledge management includes all the methods that the organization manages the assets of their knowledge, that is how to collect, store, transport, use, update and create knowledge. Brooks definition of knowledge management which also has been accepted by the center of quality and productivity of America, says that knowledge management includes strategies and processes to create, identify, capture, organize and manage critical skills, information and knowledge, to empower people in the research of organization's mission with the best way. Although there is no general agreement about the definition of knowledge management and its domains, different texts have the same opinion in this point that there is different strategies to apply knowledge management for the different positions and organizations (Doayi, Dehghani, 2010). If we consider that the fundamental component in maintaining the competitiveness of nations and organizations is the power of knowledge in the age of globalization, then the importance of the issue of knowledge management is more impressive. But the implementation of knowledge management in any organization requires the existence of fields that should arise whether they are technical or scientific, otherwise it will cause the waste of time and money for the organization (Enayati et al, 2010). Halawi (2005) has done a study with aim to develop a model that can be used to measure the success of knowledge management system in knowledge-based organizations. The successful knowledge management system included variables of system quality, knowledge quality, service quality, willingness to application and user satisfaction that measured the success of knowledge management systems. The findings showed that this model has the potential for use in future studies of knowledge management systems. Mirkamali, Izadian and Mosadegh (2011) have done a study entitled "checking the status of knowledge management in knowledge-based companies based in Isfahan Science and Technology Town". The results showed that there was more emphasis on hidden knowledge rather than obvious knowledge in the studied companies and the knowledge had nature that is more personal. At the end, researchers have suggested that a part of the experiential knowledge of individuals is documented to moderate this situation so it can be easily shared with others.

Nowadays, in addition to understanding the principles of knowledge management, organizational knowledge is the basis of this implementation, organizational culture infrastructure of technology and etcetera and the needs and demands of the organization are important. Bushehr port has been raised as one of the patterns and leaders of country's industry that has played an effective role in the development of the country's industry over the years of its activity. In past years, valuable activities have been done to protect and promote physical assets of the company with various improvement projects. On the other hand, it was also felt the necessity of company activity in the field of maintaining, developing and guiding the intellectual and knowledge capital that in this direction, knowledge management has been selected as the most desirable method. Knowledge management is a collection of concepts and techniques to identify, acquire, create, share, recruit and retain valuable organizational knowledge in the most optimum possible mode. Bushehr port should profit from existing knowledge and creating new knowledge to select market and knowledge management helps this port greatly in this matter. Analysis of knowledge management causes that a manager understands the current location of the port and knows the development that should be performed in which of the port areas. In fact, knowledge management implies on the identification and implementation of that part of the collective knowledge which creates a competitive advantage for the port. Heretofore a lot of the frameworks and methodologies have been presented by scholars and different institutions both abroad and within the country in order to implement knowledge management in organizations that mainly they are similar to each other in terms of content but they have different words and phrases. In this study, it is discussed the investigation of implementation guidelines of knowledge-based management in Bushehr port. For this purpose, the following hypotheses were examined:

Guidelines of the implementation of knowledge management has effect *on the knowledge creation dimension* from dimensions of knowledge-based management in Bushehr port.

Guidelines of the implementation of knowledge management has effect *on the knowledge establishment dimension* from dimensions of knowledge-based management in Bushehr port.

Guidelines of the implementation of knowledge management has effect *on the knowledge registration dimension* from dimensions of knowledge-based management in Bushehr port.

Guidelines of the implementation of knowledge management has effect *on the knowledge sharing dimension* from dimensions of knowledge-based management in Bushehr port.

Research method

The present study is in the field of descriptive research in terms of gathering data and it is correlational in terms of the nature of study. The statistical population of this study was all employees of Bushehr port; the number of people has been estimated 617 persons in the performing investigations. The sampling method was simple random in this study and Cochran's formula was used to determine sample size. We could use Cochran formula to determine sample size because the size of statistical population was specified that required sample size was calculated 186 persons using this formula in this study. Data collection tools were two questionnaires in this study that are: A) knowledge management questionnaire which has 21 items and 4 components that includes knowledge creation, knowledge establishment, knowledge registration and knowledge sharing. Reliability of this test has been reported 0.86 using Cronbach's alpha and its validity has been reported desirable. B) Guidelines of the implementation of knowledge management questionnaire that the number of questions of this questionnaire were 30. This questionnaire includes 5

dimensions that are technology, existing organizational processes, organizational people, strategic commitment and organizational culture. Reliability coefficient of the mentioned questionnaire was obtained 0.84 that showed suitable reliability coefficient for the questionnaire and its validity has been reported desirable.

Findings

The findings from this study using regression statistical analysis include:

Table 1

Results of Durbin-Watson test of research hypothesizes

Hypothesis	R	R Square	Adjusted R Square	Durbin-Watson
First hypothesis	0.133	0.018	0.012	1.773
Second hypothesis	0.086	0.007	0.002	1.773
Third hypothesis	0.148	0.022	0.017	1.768
Fourth hypothesis	0.048	0.002	0.003	1.776

One of the assumptions that is considered in regression is independence of errors to each other (the difference between the actual values and the values predicted by the regression equation). The Durbin-Watson test has been used in order to investigate the independence of the errors to each other; that assumption of the lack of correlation between errors were confirmed for research hypothesizes according to the d statistic value of obtained Durbin-Watson for four hypothesizes that were located between 1.5 and 2.5.

Another assumption, which is considered in regression, is that the errors are normally distributed with zero mean. Obviously, regression can't be used in the event of failure to secure this default. It was observed that the distribution of errors is almost normal by comparing the frequently distribution histograms of errors and normal distribution histogram. In addition, the mean value is very small and close to zero and the standard deviation is close to one. Therefore, given that the regression assumptions are established then the regression can be used.

Table 2

Univariate variance analysis of implement knowledge management strategies

Hypothesis		Sum of squares	Degrees of freedom	Mean of Squares	F	sig
Knowledge creation	regression	1590.592	1	1590.592	3.351	0.0345
	residual	88761.831	188	474.662		
	total	90352.423	189			
Knowledge establishment	regression	674.639	1	674.639	1.407	0.118
	residual	89677.785	188	479.560		
	total	90352.423	189			
Knowledge registration	regression	1985.510	1	1985.510	4.202	0.042
	residual	88366.914	188	472.550		
	total	90352.423	189			
Knowledge sharing	regression	207.488	1	207.488	0.430	0.013
	residual	90144.935	188	482.058		
	total	90352.423	189			

Table 3

Significant level independent variable on the dependent variable

	B	Beta	t	Sig
Constant	50.646		2.904	0.004
Knowledge creation	1.084	0.133	1.831	0.0345
Knowledge establishment	0.428	0.086	1.186	0.118
Knowledge registration	0.903	0.148	2.050	0.042
Knowledge sharing	0.301	0.048	0.656	0.013

It has been discussed the investigation of the impact of the independent variable on the dependent variable using regression model in this part. For this purpose, it have been used the variable of guidelines of the implementation of knowledge management as criterion variable and the knowledge creation, knowledge establishment, knowledge registration and knowledge sharing variables as predictor variables. According to table 2, guidelines of the implementation of knowledge management have been predicted by knowledge creation, knowledge registration and knowledge sharing variables, but knowledge establishment variable has had no effect on it. In this way, these variables have different predictive powers in explaining the implementation of knowledge management according to table 1. Finally, knowledge creation, knowledge registration and knowledge sharing directly affect the implementation of knowledge management according to numbers that were obtained from table 3.

Discussion and conclusion

In explaining the first hypotheses, it can be said that dimensions of knowledge management include knowledge sharing, knowledge transfer, knowledge establishment and knowledge creation. As it is evident from these names, all of their functions are increasing productivity. Increasing productivity will cause to improve providing guidelines for knowledge management. Knowledge creation will cause to create opportunities and better conditions for implementing knowledge management in organizations. This matter will cause to increase productivity by organization management planning. Nonaka and Takeuchi (2008) emphasize on the importance of hidden knowledge in the process of knowledge creation and express the externalizing as main process of knowledge creation. So the impact of knowledge creation on the implementation of knowledge management is one of the most obvious cases. This result is consistent with results of Alvani et al (2007), Alimardani (2008), Vaezi and Moslemi (2009), Rastogi (2008), Nonaka and Takeuchi (2008), Ward (2009), Hoorak (2001), Yahya and Gah (2002), McAdam (2001), Wong and Aspinwall (2005) and Valmohammadi (2010). It can be said for the second hypothesis that the intention of knowledge establishment is the increasing of organization's ability to get things done and ultimately enhance its value. The main factor is creation of a common language between coworkers in the success of any project of knowledge establishment. So the knowledge establishment is one of the factors that will cause the optimized implementation of knowledge management. But the reason of non-alignment of this study with these subjects can be the studied sample; because Bushehr port has had an optimal activity in the field of knowledge management for years and, somehow it can be said that knowledge management has been established in Bushehr port. So it is not felt to need of reintegration for the knowledge management implementation anymore. The findings of the study of Alvani et al (2007) also indicated the lack of knowledge establishment effectiveness in social capital; the result of this hypothesis is consistent with the mentioned research. This finding is non-aligned with the result of the study of Pazhoohan (2010) and Jamshid Nezhad (2008). In explaining

the third hypothesis it can be said that raw knowledge get into the organizational valuable knowledge in processing step. The processing includes storing, refining, organizing, analyzing, comparing, correlating, exploring and variety of techniques. This matter involves a bit beyond giving title to knowledge so that the others can easily retrieve it whenever needed, or that it requires complex, advanced and statistical analysis to be able to discover and reveal hidden relationships and insights on it. Specifically and exactly, two types of processing are needed to speed up the process of knowledge registration from raw data: extraction and transformation or conversion. It can be achieved the desired result from knowledge registration and its use in implementation of knowledge management. This finding is consistent with the results of the study of Nonaka and Takeuchi (2008), Ward (2009), Vaezi and Moslemi (2009). This finding is also non-aligned with the results of the study of Alvani et al (2007). The reason of non-alignment can be the difference in the studied sample. In explaining the fourth hypothesis it can be said that institutions and companies should understand the necessity of culture creation of knowledge sharing between employees through a process called “institutionalizing the knowledge management” in order to desirable use of knowledge management. The importance of institutionalizing the knowledge management in the company is for this reason that first, makes correction staff incorrect understanding from knowledge management and second, helps them to understand the benefits of knowledge sharing within the organization. Nowadays, most institutions have found that knowledge senior expert can play role as potential leader to improve the process of discovery and dissemination of knowledge in the organization and to encourage employees with different personalities in order to embrace the culture of knowledge sharing. This finding is consistent with the obtained results of the study of Ansari Ranani and Ghasemi Nameghi (2009), Rasaiian (2008), Nonaka and Takeuchi (2008). The finding of Hasanzadeh’s research (2007) is also non-aligned with the result of this hypothesis. The reason of non-alignment can be the difference in governmental and non-governmental organizations.

According to the results which obtained from the data, it is suggested that more attention should be paid to the role of knowledge management in organizations by holding internet training classes and virtual world. It is proposed to enhance professional skills in employees by proper planning and conducting practical classes. According to the data result, it is proposed to enhance perceptual skills in employees by holding training courses in kind that each of the staff have a strong and proper understanding of existing conditions that they can properly manage the part of their job and achieve to appropriate return. According to the results which obtained from data, it is proposed to give component employees the permission in some decisions of this complex that they have the right to decide and they themselves can decide to increase performance by thinking and then they share their decisions with others. According to data, it is proposed to increase performance skill in staff by holding psychological courses for them in order to increase self-knowledge and self-confidence to lead better efficiency for the complex.

References

- Alimardani, M. (2008). Knowledge management, performances and challenges. *Tadbir*, issue of 114 [In Persian]
- Alvani, M., Nategh, T., Farahi, M. (2007). The role of social capital in the development of organizational knowledge management. *Quarterly journal of Management Sciences of Iran*, 2(5), 35–70 [In Persian]
- Ansari ranani, Q., Ghasemi Nameghi, M. (2009). Evaluating the impact of knowledge management in creating competitive strategy of differentiation through value chain of organizations activities. *Journal of evolution management*, 1st year, 2nd issue [In Persian]
- Doayi, H., Dehghani Sanij, J. (2010). Strategic gap analysis of knowledge management dimensions of knowledge-based institutions. *Strategic management studies*, 1st year, 1st issue [In Persian]
- Draker, K. (1993). “Knowledge management in theory & practice”. Elsevier Butterworth Heinemann, p. 7

- Enayati, T., Alipoor, A., Yoosefi, M. (2010). Implementation of knowledge management in marine organizations. *Journal of Science and Technology of the sea*, Issue of 54 [In Persian]
- Hall, H. L. (2005). "Knowledge management in times of change: thick and explicit knowledge transfers", University of North Texas. [Libraries](#) to [UNT Digital Library](#)
- Halawi, L. (2005). Knowledge Management Systems' Success in Knowledge-Based Organizations: An Empirical Validation Utilizing the DeLone and McLean IS Success Model. Nova Southeastern University
- Hasanzadeh, M. (2007). Investigation of barriers to infrastructural actions of knowledge management in Iran. Paper presented at the first International Conference of Knowledge Management, Tehran, Institute of informing Oil, Gas and Petrochemical, Institute of research and training of management [In Persian]
- Hosseini, M. (2007). Investigating the status of knowledge management infrastructural at the Faculty of Education and Psychology of Isfahan University from the viewpoint of faculty members and providing solutions to improve it, Paper presented at the first International Conference of Knowledge Management, Tehran, Institute of informing Oil, Gas and Petrochemical, Institute of research and training of management [In Persian]
- Jamshid Nezhad, F. (2008). Explanation and measurement of underlying factors for knowledge management establishment at Raja Company. Master Thesis, Islamic Azad University, Tehran Center Unit [In Persian]
- Mirkamali, M., Izadian, Z., Mosadegh, H. (2011). Investigating the status of knowledge management in the knowledge-based firms located in Isfahan Science and Technology Town. *Quarterly journal of parks and incubators (technology growth)*, 7th year, issue of 28, pp. 2-9 [In Persian]
- Nonaka, I., Takeuchi, H. (2008). "The Knowledge-Creating Company". New York: Oxford University Press
- Noroozian, B. (2003). *Theories of organizational behavior*. Tehran, Hey'at publications, 1st ed. [In Persian]
- Pazhooan, A. (2010). Investigating the relationship between organizational culture and knowledge management establishment in Management School of Islamic Azad University the Unit of Tehran Center. Master Thesis, Islamic Azad University, Tehran Center Unit [In Persian]
- Rastogi, p. (2008). "Knowledge Management and Intellectual Capital – The New Virtuous Reality of Competitiveness". *Human System Management*, 19 (1), p. 11
- Vaezi, R., Moslemi, T. (2009). Identification of organizational factors affecting the implementation of a knowledge management system (case study of Hamkaran System Company). *Journal of development and transformation management*, 1st issue, pp. 7-19 [In Persian]
- Valmohammadi, C. (2010). "Identification and prioritization of critical success factors of knowledge management in Iranian SMEs: An experts' view". *African Journal of Business Management*, 4(6), pp. 915-924
- Ward, T. E. (2009). "Implementing Knowledge management to support executive decision making in a joint military environment", canella university
- Wong, K. W., Aspinwall, El. (2004). "Knowledge management implementation frameworks: a review". *Knowledge and Process Management*, Vol. 11, Issue 2, pp. 93-104
- Zomorodian, M. (2007). Offering a practical model on comprehensive planning of organizational knowledge management. Proceedings of the first international conference on knowledge management [In Persian]

LABPRĀTĪGAS IZSOLES TIESAS CEĻĀ PROCESUĀLĀS ĪPATNĪBAS, CIVILLIKUMA 2089. PANTA PIEMĒROŠANA UN SATVERSMES TIESAS SKAIDROJUMI

THE PROCEDURAL SPECIFICS OF THE VOLUNTARY AUCTION OF REAL ESTATE, APPLICATION OF ARTICLE NO. 2089 OF THE CIVIL LAW AND RELATED EXPLANATIONS OF THE CONSTITUTIONAL COURT OF THE REPUBLIC OF LATVIA

Kristīne Neimane,
Biznesa augstskola Turība, Latvija,
kneimane@gmail.com

Abstract

The article is devoted to some specific procedural aspects and procedural law regulations concerning the voluntary auctions of real estate and procedural requirements of the selling procedures set forth by law under the competence of the bailiff and their procedural actions. This article researches the limitation of the procedural rights of the debtor and owner of the pledged real property during the procedure of the voluntary auctions of real estate. The article shows many quite contradictory explanations from legal scientific articles and textbooks that explain the debtor and creditor's rights and describe the existing practice from case law. The article describes procedural peculiarities which according to law regulations could be used during the prosecution of the voluntary auctions of real estate and special rights for a seller and buyer set forth by article No. 2089 of Civil law of the Republic of Latvia and its influence on the procedural efficiency and total procedural expenses of the debtor. The article analyses the conclusions and explanations of the Constitutional Court of the Republic of Latvia about the voluntary auctions of real estate and procedural rights of the parties during this procedure and the tasks of the procedure of voluntary auctions of real estate as well.

Keywords: civil process, voluntary auction of immobility, bailiff role, rights of debtor

Atslēgas vārdi: civilprocess, labprātīgā izsole, parādnieka tiesības, tiesu izpildītājs

Ievads

Labprātīgās izsoles kreditoru prasību apmierināšanai ir iecienīts procesuālais veids, kādā tiek realizētas tiesības saņemt no parādnieka saistības izpildījumu. Gandrīz katrā kreditēšanas, aizdevuma un/vai hipotēkas līgumā kreditors ietver *Civillikuma* (Civillikums, 1937, 1321. p.) 1321. panta noteikumus, kas saistību neizpildes gadījumā dod hipotekārajam kreditoram tiesības iniciēt *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā paredzēto labprātīgas pārdošanas izsolē procesu (Civilprocesa likums, 1999, 49. nodaļa, 396. p.). Šo procedūru visai aktīvi piemēro jau no t.s. "krīzes gadiem", ko varam identificēt ar 2008. gada vidu/beigām un turpmākiem diviem trīs gadiem, kā arī šajā periodā savu skaidrojumu par *Civilprocesa likuma* 396. panta un 397. panta attiecīgo daļu atbilstību Latvijas Republikas *Satversmes* 92. pantam lietā nr. 2010-08-01 devusi Latvijas Republikas Satversmes tiesa, bet attiecībā uz īpašām prasībām, kādas noteiktas *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas 398. pantā,

jāatzīmē, ka tām ir būtiska nozīme tieši uz procesa izmaksām, kā arī tās nodrošina pircējam iespēju novērst savlaicīgi neizpildītos procesuālos pienākumus un attiecīgi samazina parādnieka izdevumu nastu, tomēr šīm speciālajām prasībām, kā arī šo prasību faktiskās realizācijas iespējām, autores ieskatā, nav pievērsta pietiekama uzmanība un tiesu praksē vērojamas tendences, kuras nebūt nerada pārliecību, ka likuma prasības saistībā ar labprātīgas nekustamā īpašuma izsoles procesa norises īpatnībām, kādas noteiktas, t.sk. *Civillikuma* 2089. pantā, tiktu ņemtas vērā. Ievērojot minēto, autores ieskatā, jautājums ir padziļināti pētāms nolūkā uzrādīt konkrētā procesa norises īpatnību ievērošanas būtisko nozīmi attiecīgo civilprocesuālo tiesību un materiālo tiesību pilnvērtīgai realizācijai. Apskatot specifiskās prasības saistībā ar nekustamo īpašumu labprātīgo izsoli, jāvadās pēc regulējuma, kāds noteikts *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā 398. panta pirmajā daļā, proti, ka labprātīgās izsoles norisinās pēc tiem noteikumiem, kādi paredzēti tiesas spriedumu izpildei, **ievērojot *Civillikuma* 2075., 2083., 2084., 2087., 2089. un 2090. pantu prasības.** Autore šī darba ietvaros pievērsīsies specifikai, kāda labprātīgo izsoļu norises procesam paredzēta tieši *Civillikuma* 2089. pantā, tomēr (kā rāda autores iegūtie prakses piemēri) netiek ievērota pie labprātīgo izsoļu norises, un nākas secināt, ka *Civilprocesa likuma* attiecīgi 69. un 73. nodaļa neparedz īpašu (speciālu) regulējumu labprātīgo izsoļu procesa speciālo prasību ievērošanai un procesuālās kārtības nodrošināšanai. Saistībā ar labprātīgo nekustamo īpašumu izsoles norises kārtību vienlaikus jāapskata šī procesa iniciēšanas iespējas no paša parādnieka puses, kā arī no kreditora puses, un šo tiesību savstarpējo līdzsvaru, jo civilprocesuālajām tiesībām jābūt tādām, lai tās patiešām varētu praktiski izmantot, nevis tikai radītu šķietamību par šo tiesību esamību. Ja procesuālās tiesības nav praktiski realizējamas, tad nevar runāt par šo tiesību esamību, bet gan par tiesību esamības šķietamību. Satversmes tiesa savos spriedumos norāda, ka tiesības uz taisnīgu tiesu ietver sevī arī tiesības uz tiesiskai valstij atbilstošu procesu. Tā, piemēram, Latvijas Republikas Satversmes tiesa savā 2013. gada 21. oktobra spriedumā lietā Nr. 2013-02-01 norāda: "(..) Taisnīga tiesa kā pienācīgs, tiesiskai valstij atbilstošs tiesas process aptver vairākus elementus – savstarpēji saistītas tiesības. Tajā ietilpst, piemēram, tiesības uz pieeju tiesai, pušu līdztiesības un sacīkstes princips, tiesības tikt uzklausītam, tiesības uz motivētu tiesas spriedumu, tiesības uz pārsūdzību (skat. Satversmes tiesas 2008. gada 5. novembra spriedumu lietā Nr. 2008-04-01 8.2. punktu un 2010. gada 17. maija spriedumu lietā Nr. 2009-93-01 8.3. punktu) (..)" Identiski Satversmes tiesa norāda savā 2010. gada 24. novembra spriedumā lietā Nr. 2010-08-01, kur tiek skatīta lieta par *Civilprocesa likuma* 396. panta un 397. panta attiecīgo daļu atbilstību *Satversmes* 92. pantam. Autore ieskatā, runājot par procesu un apskatot personu procesuālās tiesības kopsakarībā ar Satversmes tiesas atziņām, atslēgas vārdi ir "atbilstošs process", kas, protams, ir plašs tvērums, līdz ar to būtiski identificēt, kas tiek saprasts ar terminu "atbilstošs process", un līdz kādai konkrētības robežai atbilstība tiek vērtēta. Autore pašas skatījumā atbilstošam procesam būtu jāvar nodrošināt, ka tajā paredzētās tiesības ir praktiski realizējamas, proti, tās ir pietiekoši konkretizētas un skaidras, kā arī tiesību piemērotājs šīs tiesības būtiski nesašaurina, piemērojot dažādas interpretācijas metodes, kā arī procesuālās tiesības ir pietiekamā mērā saskaņotas ar saistītiem normatīviem aktiem, t.i., materiālo tiesību normu regulējumu un speciālajām normām, ja tādas attiecīgajā sfērā piemēro un procesuālais regulējums nepieprasa no personas neizpildāmus pienākumus, piemēram, tādus, kurus procesuālā norma neregulē vai kādi tajā nav paredzēti. Runājot par labprātīgo nekustamo īpašumu izsoļu norises regulējumu, iezīmējas visi iepriekš minētie aspekti, kā arī vienlaikus ir apskatāms tas – vai procesuālais regulējums ir saskaņots ar materiālo tiesību normā esošo regulējumu, kā un vai šīs tiesības, t.sk. procesuālās īpatnības, tiek realizētas praksē. Tā kā šis regulējums un tiesības bija noteiktas arī t.s. Pirmās Latvijas laikā, līdz ar to iespēju robežās pieejams arī vēsturiskais ieskats. Autore uzmanību velta civilprocesa efektivitātei;

efektivitātes viena no galvenajām sastāvdaļām ir personu iespējas izmantot savas procesuālās tiesības, kā arī šo procesuālo tiesību saskaņotība ar materiālo tiesību normām, t.sk. speciālajām normām. Autore darbā izmantos analītisko, sintēzes, monogrāfisko, zinātniskās indukcijas metodi. Rakstā apskatītajam jautājumam ir nozīme civilprocesa norises problemātisko aspektu identificēšanai, kā arī civilprocesa un civilprocesuālo tiesību attīstības tendenču identificēšanai, vadoties no Satversmes tiesas skaidrojumiem, kā arī tiesu prakses piemēriem, ko lieto attiecīgo specifisko procedūru vērtēšanai un iesaistīto personu tiesību/pienākumu skaidrošanai, juridiskajā literatūrā dotajiem skaidrojumiem un pamatojumu attiecīgo procesuālo tiesību izlietošanai un procesa norisei.

Labprātīgās nekustamo īpašumu izsoles procesuālās īpatnības un parādnieka tiesības

Saskaņā ar *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas 396. panta pirmo daļu ierosināt nekustamā īpašuma labprātīgas pārdošanas izsolē procesu, iesniedzot attiecīgo pieteikumu tiesai, tiesīgi – īpašnieks vai ķīlas ņēmējs, kuram ir tiesības pārdot ķīlu par brīvu cenu (*Civilprocesa likums*, 1999, 49. nodaļa, 369. p.). Satversmes tiesa savā 2010. gada 24. novembra spriedumā lietā Nr. 2010-08-01 norādījusi, ka "(..) apstrīdētais institūts – nekustamā īpašuma labprātīga pārdošana izsolē tiesas ceļā – nenoteic kārtību, kādā risināmi strīdi par tiesībām. Gadījumos, kad pieteikumu iesniedz ķīlas ņēmējs, tas regulē kārtību, kādā realizējama ķīlas tiesība. Tādējādi uz šādu procesu nav attiecināmi visi elementi, kas ietilpst tiesību uz taisnīgu tiesu saturā. (...)". Vienlaikus Satversmes tiesa norāda, ka likumdevējs ir atzinis, ka šos procesuālos jautājumus jāskata tiesā, līdz ar to uz tiesas procesa ietvaros pieņemto lēmumu ir attiecināmi tiesību uz taisnīgu tiesu elementi. Tiesības pārdot ķīlu par brīvu cenu tiek ietvertas pušu līgumā, kur īpašnieka (kas var būt vienlaikus arī ieķīlātājs un parādnieks) un kreditora starpā norunātos noteikumus regulē *Civillikuma* 1319. un turpmākie panti, īpaši pievēršot uzmanību tam, ka kreditora tiesības pārdot ķīlu labprātīgā izsolē tiesas ceļā regulē *Civillikuma* 1321. pants (*Civillikums*, 1937, 1321. p.), bet parādnieka tiesības prasīt šādu pārdošanu noteiktas *Civillikuma* 1323. pantā, savukārt ķīlas ņēmēja atbildība noteikta *Civillikuma* 1328. pantā. Autore īpaši pievērsīsies minēto *Civillikuma* pantu analīzei un tajā noteikto tiesību praktiskās izlietošanas iespējām, kā arī juridiskā literatūrā ietvertajiem skaidrojumiem par attiecīgā procesa norisi.

Pirms pievērsties padziļinātai procesa izpētei saistībā ar labprātīgās izsoles norises īpatnībām, autore vēlas iezīmēt tās procesuālās un materiālās tiesību normas, kā arī šo normu skaidrojumus tiesu praksē un juridiskajā literatūrā, kas paredz paša parādnieka tiesības iesniegt pieteikumu par nekustamā īpašuma labprātīgu pārdošanu tiesas ceļā. Autore akcentē, ka *Civilprocesa likuma* 49. nodaļa, kā arī *Civillikuma* 1323. pants (*Civillikums*, 1992) būtiski ierobežo nekustamā īpašuma īpašnieka (kas vienlaikus var būt arī parādnieks) iespējas iesniegt pieteikumu saskaņā ar *Civilprocesa likuma* 49. nodaļu, toties šīs tiesības sekmīgi var izmantot kreditors. Raugoties uz *Civillikuma* 1323. panta redakciju, secināms, tur ietvertās prasības nekustamā īpašuma īpašniekam (parādnieka) praktiski procesuāli nav izpildāmas, jo *Civilprocesa likuma* 49. nodaļa vispār nesatur procesuālo regulējumu tam, kādā veidā lietas īpašnieks (parādnieks) varētu dot nodrošinājumu kreditoram (ķīlas ņēmējam), lai varētu prasīt lietas pārdošanu izsolē. Pirmkārt, no minētā jāsecina, ka īpašuma īpašniekam (parādniekam) materiālā tiesību norma paredz tiesības, kuras procesuāli nav realizējamas, līdz ar to tās ir šķietamas. Otrkārt, juridiskajā literatūrā atrodamie skaidrojumi par *Civilprocesa likuma* 396. pantu norāda uz to, ka **tieši parādnieka tiesību neesamība tiek atzīta par atbilstošu un pareizu procesuālo regulējumu** un juridisko situāciju. Tā, piemēram, "Civilprocesa likuma komentāri" (II daļa, 29.–60.¹ nodaļa) (Torgāns, 2012, 610–611), skaidrojot

Civilprocesa likuma 396. pantu, vienlaikus skaidro arī *Civillikuma* 1323. pantu, norādot: “(..) nevar piekrist izteiktajam viedoklim, ka *Civillikuma* 1323. panta noteikumi būtu izpildīti ar to vien, ka nekustamā īpašuma izsoles noteikumos ieķīlātājs norādītu, ka (..) pircējs parāda summu ar visiem blakus prasījumiem maksās ķīlas ņēmējam. (..) No saistību nodrošinājuma būtības izriet, ka tam ir jābūt reālam un veiktam pirms attiecīgās procesuālās darbības, konkrētajā gadījumā – pirms pieteikuma iesniegšanas tiesā. (..)” No citētā ir skaidrs, ka parādniekam, lai realizētu viņa tiesības, ir jāizpilda kaut kas, kas nedefinēts ļoti vispārīgi un bez konkretizācijas, kā arī procesuālā kārtība šādām darbībām nav paredzēta *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā, līdz ar to parādnieka (ieķīlātās lietas īpašnieka) beztiesīgums šajā procesā ir acīmredzams, tas izriet arī no komentāriem, proti, saskaņā ar “*Civilprocesa likuma komentāri*” (II daļa, 29.–60.¹ nodaļa) (Torgāns, 2012, 610–611) tiek norādīts, ka “(..) *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas normās nav ietverti noteikti kritēriji īpašnieka jeb ķīla devēja tiesībām iesniegt pieteikumu (..)”, un vienlaikus *Civilprocesa likuma* komentāru autori pilnībā nepiekrīt tam skaidrojumam, kuru devuši G. Višņakova un K. Balodis un kuru autore tālāk šajā darbā citēs saistībā ar skaidrojumu pie *Civillikuma* 1323. panta. Minētā sakarā autore izvirza divus jautājumus – pirmais, kāpēc mantas īpašniekam, kas apskatāmajā gadījumā ir nekustamā īpašuma īpašnieks un parādnieks attiecībā pret kreditoru, būtu jādod nodrošinājums ķīlas ņēmējam, lai iesniegtu pieteikumu par ieķīlātā nekustamā īpašuma labprātīgu pārdošanu izsolē. Otrais – kādam mērķim kalpotu šāds nodrošinājums, ja pati nekustamā īpašuma ķīla kalpo kā nodrošinājums un var tikt pārdota, tikai ievērojot kreditora intereses saņemt saistības izpildījumu. **Jāatzīmē, ka *Civillikuma* 1323. pants nedod nekādu tuvāku skaidrojumu par šāda nodrošinājuma būtību un veidu, līdz ar to svarīgi atzīmēt, ka likumā noteikto parādnieka pienākumu konkretizācijas pakāpe ir zema** un tam ir tieša ietekme uz parādnieka tiesību esamību vispār, kā arī šo tiesību faktiskās izlietošanas iespējām.

Attīstoties juridiskai domai, kā to liecina iepriekš dotais citāts par skaidrojumiem pie *Civilprocesa likuma* 396. panta, **tiesību nepietiekama konkretizācija tiek atzīta par attaisnojamu tiesību neesamībai**, ko pamato atsauces uz attiecīgu tiesu praksi un judikatūru. Juridiskajā literatūrā, t.i., “*Civillikuma komentāri. Lietas, valdījums, tiesības uz svešu lietu*” (Višņakova un Balodis, 1998, 198) komentārā pie 1323. panta norādīts: “(..) ieķīlātās nekustamās lietas pārdošanu izsolē parādnieks var prasīt pirms saistības izpildījuma termiņa iestāšanās. (..) Pārdodot nekustamo lietu izsolē, ķīlas tiesība tiek dzēsta (1380. p.). Tāpēc arī nepieciešams kreditoram dot citu nodrošinājumu. Nodrošinājums var būt, piemēram, arī tāds, ka, griežoties tiesā par nekustamā īpašuma pārdošanu labprātīgā izsolē, ieķīlātājs izsoles noteikumos norāda, ka pircējs parāda summu ar visiem blakus prasījumiem maksā ķīlas ņēmējam. (..)” Kā jau autore minēja, skaidrojošās juridiskās literatūras “*Civilprocesa likuma komentāri*” (II daļa, 29.–60.¹ nodaļa) autori šo skaidrojumu pilnībā noliedz, liekot tam pretī skaidrojumu par parādnieka tiesību faktisku neesamību, kā arī parādnieka pienākumu ievērot *Civillikuma* 1587. pantu, *pacta sunt servanda* principu un līgumisko atsavināšanas aizliegumu (skat. *Civillikuma* 1080. pantu), un, apkopojot visus minētos argumentus, tiek izdarīts slēdziens par parādnieka tiesību neesamību. Attiecībā uz *Civillikuma* 1080. pantu kā šķērslī parādniekam vērsties tiesā ar attiecīgu pieteikumu par ieķīlātā nekustamā īpašuma pārdošanu labprātīgā izsolē jāvērtē kā pavisam neatbilstoša, tā kā pašā pantā norādīts, ka aizliegumam pretēja rīcība neizsauc atsavinājuma spēkā neesamību, bet gan tikai tiesības kreditoram pieprasīt zaudējumu atlīdzību, ja tādi būtu radušies. Tā kā šajā gadījumā runa ir par parādnieka tiesību realizāciju, kas notiek caur tiesu un norit noteiktā procesuālā kārtībā, kur kreditora tiesības tiek ievērotas pilnā apmērā, tad šāds attaisnojums parādnieka tiesību neesamībai vai ierobežojumiem nerod nekādu loģisku vai saprātīgu izskaidrojumu. Saskaņā ar juridiskajā literatūrā atrodamo skaidrojumu par tiesību noteiktības, kā arī tiesību saprātīguma nozīmi, tiek norādīts, ka “(..) nav

šaubu par to, ka tiesības kā tādas ir racionālā un saprātīgā izpausme, tā kā tiesības ir racionālais regulators savstarpējām attiecībām sabiedrībā. Loģiski, ka tiesības uz likuma normu noteiktību, ir viena no neatņemamām sastāvdaļām cilvēka dzīvē; bez tā (pēc būtības) nevar runāt par kaut kādām "tiesībām" vispār." (Vlasenko, 2014, 11, 13).

Autore saistībā ar iepriekš citēto "Civillikuma komentāri. Lietas, valdījums, tiesības uz svešu lietu" (Višņakova un Balodis, 1998, 198) autoru doto skaidrojumu pie *Civillikuma* 1323. panta **vēlas nepiekrīst tam, ka pārdošanu izsolē parādnieks var prasīt tikai pirms izpildījuma termiņa, tā kā, gramatiski tulkojot *Civillikuma* 1323. pantā teikto, attiecīgus ierobežojumus parādnieka tiesībās nerodam**, kā arī nekur citur *Civillikumā* nav noteikts, ka 1323. pants piemērojams tikai līdz saistības termiņa iestājam. Vadoties no *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā ietvertā regulējuma, stipri apšaubāms, ka parādnieks varētu caur tiesu apstiprināt pārdošanas noteikumus, kas neatbilstu kreditora interesēm, un šajā sakarā galvenokārt hipotēkas apmēram. Autore vēlas akcentēt, ka efektīvai procesa norisei un tiesību realizācijai svarīgs būtu arī jautājums – vai uz nekustamo īpašumu reģistrētā hipotēka (tās apmērs) vienmēr atbilst faktiskajam parāda saistību apmēram, vai arī saistības apmērs ir cits, piemēram, būtiski mazāks, līdz ar ko parādniekam (nekustamā īpašuma īpašniekam) varētu rasties ievērojamas procesuālās problēmas pamatot tiesai, kāpēc īpašuma atsavināšanas summai attiecīgi jānotiek par zemāku cenu, nekā kopējais reģistrētais hipotēkas apmērs, ko tiesa varētu iztulkot kā likumīgo šķērsli šāda pieteikuma apmierināšanai. Otra iespēja – parādniekam jānorāda pārdošanas nosacījumos tāda cena, kas ir nostiprinātās hipotēkas apmērā, līdz ar to pārdošanas cena (ar augstu ticamību) būtu nesamērīga un paredzami novestu tikai pie papildu izdevumiem. Autore pieļauj, ka šādā gadījumā to varētu atrisināt ar kreditora izdotu izziņu par saistības atlikumu uz konkrētu datumu, ko parādniekam (domājams) vajadzētu varēt saņemt no kreditora jebkurā laikā. Salīdzinājumam jāsaprot, ka ar šāda rakstura procesuālām problēmām nesaskarsies ķīlasņēmējs pat tad, ja ķīlasņēmēja norādītā pārdošanas cena būs acīmredzami zemāka par ķīlasņēmēja uzrādītajām parādnieka saistībām kopumā un paša ķīlasņēmēja labā reģistrēto hipotēkas(u) apmēru. Minētā sakarā autore aprakstīs nesenus prakses piemērus, kuri demonstrē iepriekš teikto, tā, piemēram, Rīgas rajona tiesa Jūrmalā 2017. gada 8. maijā, izskatot kreditora "X bankas" iesniegto pieteikumu par ieķīlātā nekustamā īpašuma Jūrmalas pilsētā atsavināšanu labprātīgā izsolē, nolēma to pilnībā apmierināt, neskatoties uz to, ka kreditoram uz šo īpašumu bija reģistrētas divas hipotēkas ar kopējo saistības apmēru vairāk par astoņsimt tūkstošiem eiro, tiesai neradās jautājumi par pārdošanas nosacījumu apmierināšanu, kur izsoles sākumcena pēc kreditora uzrādītā bija noteikta četri simti tūkstoši, kas divas reizes zemāka nekā kopējais saistību apmērs. Pie tam, šī piemēra sakarā jāatzīmē, ka kreditors savā pieteikumā tiesai nenorādīja, ka ir uzteicis parādniekam abus aizdevuma līgumus, t.i., pēc abām reģistrētajām hipotēkām, un saistību apmērs būtiski lielāks nekā pārdošanas cena, par kādu kreditors lūdz apstiprināt pārdošanas nosacījumus. Savukārt jau 2017. gada 14. decembrī šis pats kreditors "X banka" vērsās Rīgas rajona tiesā Jūrmalā ar jaunu pieteikumu, bet par to pašu ieķīlāto īpašumu, taču šoreiz norāda, ka saistības jāpilda pēc cita līguma, t.i., otrās kārtas hipotēkas, bet pārdošanas cenu norāda tādu pašu, kādu norādīja savā 2017. gada 8. maija pieteikumā, kad lūdza apmierināt pieteikumu par saistību, kas bija nodrošināta ar pirmās kārtas hipotēku. Arī 2017. gada 14. decembrī Rīgas rajona tiesa Jūrmalā pieņem pozitīvu lēmumu kreditora "X banka" pieteikumam, pie tam tiesai nerodas jautājums, kā iespējams divreiz pārdot labprātīgā izsolē vienu un to pašu ieķīlāto nekustamo īpašumu. Ar minēto tiesu prakses piemēru autore vēlas akcentēt divas problēmas, t.i., ka kreditoram ir iespējams nenorādīt visus faktiskos apstākļus par parāda summu un apstākļus saistībā ar līgumu uzteikumiem, bet tas netiks apšaubīts no tiesas puses, pat ja ieraksti par saistībām, kas nodrošinātas ar hipotēku, uzrādīs pavisam citu saistību apmēru, kā arī minētais

nekļūst par šķērslī kreditoram atsavināt ieķīlāto īpašumu, norādot pārdošanas cenu zemāku par kopējo saistību apmēru. Jāpiebilst, ka nekādi efektīvi procesuāli instrumenti, lai apturētu vai ietekmētu negodprātīga kreditora rīcību, parādniekam šajā procesā nav. Otra problēma, kuru arī uzrāda iepriekš aprakstītais prakses piemērs, t.i., ka šādus pieteikumus par ieķīlātā nekustamā īpašuma pārdošanu izsolē kreditors var iesniegt par katru saistību atsevišķi, lai arī tā būtu nodrošināta ar vairākām hipotēkām uz vienu un to pašu īpašumu, bet tiesa neapsvērs jautājumu par šāda tiesas lēmuma izpildes iespējām, ne arī par tiesību godprātīgas izlietošanas pienākuma ievērošanu, kas izriet no *Civillikuma* 1. panta. Šeit svarīgi atzīmēt, ka tiesas lēmums par nekustamā īpašuma pārdošanu labprātīgā izsolē pēc savas būtības ir realizējams vienreiz (jo šī procesa ietvaros ieķīlātais nekustamais īpašums tiks realizēts) un tikai šī viena procesa ietvaros kreditoram jāpiesaka visas savas materiālās pretenzijas pret parādnieku, kas izriet no ar hipotēku nodrošinātajām saistībām, tā kā tiesas lēmums, kas tiek pieņemts *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas kārtībā pats par sevi nav lēmums, kas dod kreditoram tiesības piedzīt viņam pienākošās summas, bet gan lēmums par noteikta procesa iniciēšanu, lai šī procesa rezultātā kreditors saņemtu tam pienākošās summas, t.i., saistību izpildījumu, savukārt to, kāda saistība ir jāizpilda kreditoram saskaņā ar *Civillikuma* 1. panta (*Civillikums*, 1937, 1. p.) prasībām un *Civilprocesa likuma* 9.¹ panta prasībām, kreditoram būtu jānorāda savā pieteikumā tiesai, secīgi, ja kreditoram ir vairāki prasījumi, kas nodrošināti ar vienu un to pašu nekustamā īpašuma ķīlu, tad saskaņā ar tiesību godprātīgas izlietošanas kritērijiem visas šīs saistības būtu jānorāda pieteikumā tiesai.

Autore minētā sakarā izvirza domu, ka *Civillikuma* 1323. pants un tajā ietvertā prasība par nepieciešamību parādniekam dot nodrošinājumu kreditoram nebūtu attiecināma uz gadījumiem, kad par ķīlu kalpo nekustamais īpašums. *Civillikuma* sadaļa, kurā atrodas 1323. pants, nerunā ekskluzīvi tikai par nekustamiem īpašumiem un ķīlas tiesībām uz šiem īpašumiem, bet gan vispārīgi par ķīlas tiesību; secīgi, šādu noteikumu attiecināšana uz ieķīlāto nekustamo īpašumu, kas ne loģiski un ne pat procesuāli nav savienojami ar ieķīlājuma priekšmeta būtību un nodrošinātā kreditora (šajā gadījumā hipotekārā kreditora) nodrošinājuma augsto pakāpi, ir vērtējama kā vismaz bezmērķīga. Kā liecina autores iepriekš norādītie komentāri par materiālo un procesuālo tiesību izlietošanas skaidrojumiem pie *Civillikuma* 1323. panta un *Civilprocesa likuma* 396. panta, no tiem izriet, ka **komentētāji nonāk dziļās pretrunās, proti, secina, ka *Civillikuma* 1323. pantā noteikto tiesību realizācijai nepieciešamais atbilstošais procesuālais regulējums *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā nav ietverts, no kā tālāk izdara secinājumu, ka tiesību neesamība arī ir parādnieka tiesības.** Pētot skaidrojumus par *Civillikuma* 1323. panta piemērošanu un būtību, jānorāda, ka cits juridiskās un skaidrojošās, kā arī mācību literatūras autors savā darbā par lietu tiesībām, t.sk. ķīlas tiesībām un *Civillikuma* 1323. pantu, proti, J. Rozenfelds "Lietu tiesības" (Rozenfelds, 2004, 213–214), tikai piemin, ka tāds regulējums pastāv, tomēr par tā būtību, ne arī piemērošanas īpatnībām nekas netiek paskaidrots, pie tam autors atsaucies uz F. Konradi, A. Valters darbu "Lietu tiesības. Baltijas Vietējo likumu kopojuuma III daļas skaidrojumi", izdotu 1935. gadā. Salīdzinot likumu "Vietējo Civillikumu kopojuums" (Tieslietu ministrijas sevišķas komisijas sagatavojumā, 1928, 172. lpp., 1449. p.). 1449. panta tekstu, kas attiecīgi šobrīd spēkā esošā 1937. gada *Civillikumā* ir 1323. pants, jāatzīst, ka redakcionāli panti identiski līdzīgi sadaļā, kur runāts par parādnieka kā lietas īpašnieka tiesībām arvien pārdot lietu, lai nokārtotu savas saistības. Tomēr, raugoties pēc šo tiesību jēgas un būtības meklējumiem, atzinums, ka panta redakcija ir saglabājusies vēsturiski praktiski nemainīga turpat 100 gadus, nebūt nenozīmē, ka šīs tiesības un šo tiesību definējums ir neapšaubāmi un neapstrīdami pietiekošs vai atbilstošs, lai tās praktiski varētu realizēt.

Civillikuma 2089. panta piemērošana nekustamo īpašumu labprātīgās izsolēs

Civilprocesa likuma 49. nodaļas 398. pants (*Civilprocesa likums*, 1999, 49. nodaļa) norāda, ka nekustamo īpašumu labprātīgās izsoles tiesas ceļā rīkojamas saskaņā ar *Civilprocesa likuma* noteikumiem, kādi paredzēti tiesas spriedumu izpildei, kā arī to, ka šo procesu veic tiesu izpildītājs. Vienlaikus noteikts, ka labprātīgās iekārtā nekustamā īpašuma izsoles realizācijā jāievēro attiecīgie *Civillikuma* panti, tajā skaitā 2089. pantā noteiktais. **Autore īpaši pievērsīsies *Civillikuma* 2089. panta specifikai, kuru *Civilprocesa likuma* 398. pants prasa ievērot pie labprātīgām izsolēm.** Saskaņā ar *Civillikuma* 2089. pantu gadījumā, ja labprātīgā izsolē vairāksolītājs vilcinās izpildīt nosacījumus vai viņam nav pārdodamās mantas iegūšanai vajadzīgo personisko īpašību, tad mantu pēc pārdevēja pieprasījuma no jauna noliek izsolē uz minētā vairāksolītāja rēķinu un risku. Bez tam šajā pantā noteikts, ka vairāksolītājam līdz jaunās izsoles (kas notiek uz viņa rēķina) norisei viņa tiesība paliek spēkā un viņš var novērst nākamo izsoli, ja samaksā no viņa pienākošos summu, procentus un arī jaunās izsoles izdevumus. Tātad šim procesuālajam regulējumam ir tieša ietekme uz pārdevēja (kas ir parādnieks) procesuāliem izdevumiem, jo *Civillikuma* 2089. pants nešaubīgi nosaka, ka gadījumā, ja vairāksolītājs nesamaksā savu nosolīto summu, nākamo izsoli rīko uz viņa rēķina. Saistībā ar *Civillikuma* 2089. panta piemērošanu ir vairāki neskaidri jautājumi, kuriem regulējums *Civilprocesa likumā* nav noteikts, kā arī noteiktās procesuālās īpatnības pie labprātīgo izsoļu norises praksē netiek novērotas. Praktiskos piemērus tiesu nolēmumu veidā autore uzrādīs un analizēs turpmāk šajā darbā. Ir vairāki būtiski jautājumi, kuri jāapskata saistībā ar *Civillikuma* 2089. panta piemērošanu, pirmkārt, – vai *Civilprocesa likuma* 73. nodaļa paredz attiecīgu procesuālo regulējumu *Civillikuma* 2089. pantā noteikto tiesību/pienākumu realizācijai procesa ietvaros, un, otrkārt, kas ir pārdevējs *Civilprocesa likuma* 2089. panta izpratnē. Attiecībā uz procesuālo regulējumu *Civilprocesa likuma* 73. nodaļā, lai attiecīgi piemērotu *Civillikuma* 2089. pantu – speciāls regulējums nav noteikts, un, ja vairāksolītājs nesamaksā noteiktajā termiņā, iestājas *Civilprocesa likuma* 614. pantā un 615. pantā minētās sekas. Tiesu izpildītājs rīkojas tieši pēc šī regulējuma un labprātīgo izsoļu īpatnības, t.sk., *Civillikuma* 2089. pantu neievēro. Jāatzīmē, ka regulējums, kāds tas šobrīd ir *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā, neprasa, lai pārdošanas nosacījumos pieteikuma iesniedzējs norādītu specifiskās prasības, kādas attiecībā uz labprātīgajām izsolēm noteiktas *Civilprocesa likuma* 398. pantā. Līdz ar to var secināt, ka jau procesa sākumposmā, t.i., kad pieteicējs vēršas tiesā, no iesniedzēja neprasa likumā noteikto īpatnību ievērošanu. Nākamais jautājums – kas ir pārdevējs *Civillikuma* 2089. panta izpratnē, tā kā šajā pantā noteiktās procesuālās kārtības iniciēšanu var realizēt pēc “pārdevēja pieprasījuma”. Tā kā *Civilprocesa likuma* 73. nodaļa neregulē procesuālo kārtību – kad tiesu izpildītājam vērsties pie pārdevēja, tad jāpieņem, ka pārdevējam, atsaucoties uz *Civilprocesa likuma* 398. pantu un *Civillikuma* 2089. pantu, vajadzētu būt iespējai uzreiz vērsties pie tiesu izpildītāja ar attiecīgo lūgumu, savukārt tiesu izpildītājam jāievēro likums un specifiskās prasības labprātīgās izsoles norisei. Tieši šajā aspektā arī parādās jautājums par to, kas uzskatāms par pārdevēju, respektīvi – pats īpašnieks vai kreditors, kurš iniciējis procesu. Autore minēs nesenu prakses piemēru, kas visticamāk uzrāda, ka *Civillikuma* 2089. pants ir vēl viena “mirusi” norma, kuras piemērošanā (izņemot parādnieku) neviens cits nav ieinteresēts, līdz ar to tajā paredzētās tiesības praktiski nav izmantojamas. Kā pierādījums teiktajam minams sekojošs prakses piemērs – parādnieks (nekustamā īpašuma īpašnieks) izpildu lietā, kur tam piederošais nekustamais īpašums tika pārdots labprātīgā izsolē saskaņā ar kreditora “X bankas” pieteikumu un tiesas izdotu lēmumu, pēc tam, kad vairāksolītāja piedāvātais samaksas veids ar bankas garantiju (skat. *Civilprocesa likuma* 611. panta 2.¹ daļu) netika pieņemts, iesniedza zvērinātam tiesu izpildītājam lūgumu

rīkoties saskaņā ar *Civilprocesa likuma* 398. pantu un *Civillikuma* 2089. pantu, noliekot īpašumu atkārtotā izsolē uz vairāksolītāja rēķina. Tiesu izpildītājs atteicās rīkoties pēc *Civilprocesa likuma* 398. panta un 2089. panta, secīgi parādnieks iesniedza sūdzību par šādu atteikumu saskaņā ar *Civilprocesa likuma* 632. pantu. Rīgas pilsētas Latgales priekšpilsētas tiesā, kur tika skatīta iesniegtā sūdzība (Civillietas Nr. C29266618), zvērināts tiesu izpildītājs iesniedza paskaidrojumus, ko, autores ieskatā, ir vērts citēt, lai uzskatāmi pamatotu, ka *Civilprocesa likuma* 398. pantā minētā atsauce uz procesuālajām īpatnībām pie labprātīgās nekustamā īpašuma izsoles un attiecīgo *Civillikuma* pantu prasību, tostarp 2089. panta prasību ievērošanas, ir neizpildāmi, jo norma tiek ignorēta kā no tiesu izpildītāja, tā arī no tiesas puses. Tātad apskatāmajā gadījumā (prakses piemērā) zvērināts tiesu izpildītājs civillietā Nr. C29266618 iesniedza sekojošus paskaidrojumus: “(..) attiecībā uz norādi par speciālo kārtību, kuru pēc sūdzības iesniedzējas ieskata tiesu izpildītājam ir jāpiemēro labprātīgajās izsolēs, norāda, ka *Civillikuma* 2074. pants noteic, ka pārdošana izsolē ir no pārdodamās lietas īpašnieka viedokļa vai nu labprātīga, vai piespiesta. Pirmo drīkst izdarīt pēc pārdevēja paša ieskata kā tiesas ceļā (2076. p.), tā arī privātā kārtā, bet otro katrā ziņā tikai tiesas ceļā. Savukārt 2075. pants noteic, ka, pārdodot labprātīgā izsolē, vienalga, vai to izdara tiesas ceļā vai privātā kārtībā, līdzēju savstarpējās tiesības un pienākumus noteic pēc viņu starpā norunātiem noteikumiem un pie tam galvenā kārtā pēc tiem, ko licis priekšā pārdevējs. *Civillikuma* 2076. pants precizē, pēc kādiem noteikumiem ir veicama nekustamā īpašuma labprātīgā izsole tiesas ceļā, proti, ir piemērojami *Civilprocesa likuma* noteikumi. Līdz ar to normatīvie akti neparedz situāciju, kad, pārdodot īpašumu labprātīgā izsolē tiesas ceļā, vairāksolītāja vilcināšanās izpildīt nosacījumus mantas iegūšanai būtu par iemeslu mantas jaunai nolikšanai izsolē uz vairāksolītāja rēķina un risku. *Civilprocesa likuma* 614. pantā nepārprotami ir norādīta tiesu izpildītāja rīcība, ja izsole tiek atzīta par nenotikušu, turklāt pārdošanas nosacījumos, kuri ir pievienoti klāt piespiedu izpildei iesniegtajam lēmumam, ir norāde, ka izsoles izziņošana un nekustamā īpašuma pārdošana notiek saskaņā ar *Civilprocesa likumu*. (..)” Autore citētā paskaidrojuma sakarā vēlas vērst lasītāja uzmanību uz to, ka tiesu izpildītājs, pamatojoties uz *Civillikuma* 2074. pantu un 2076. pantu, nonāk pie secinājuma, ka *Civillikuma* 2089. pants nepastāv, kā arī nepastāv *Civilprocesa likuma* 398. pants, un tur noteiktais tiesu izpildītājam nav saistošs. Minētais ir savā ziņā paradoksāls piemērs, tā kā *Civilprocesa likuma* 49. nodaļa un 389. pants tiesu izpildītāju izpratnē (acīmredzot) nav *Civilprocesa likuma* sastāvdaļa, kas būtu jāpiemēro labprātīgu nekustamo īpašumu izsoļu procesā, tā vietā būtiskais akcents tiek pārnests uz *Civilprocesa likuma* E sadaļu un 73. nodaļu. Rezumējot *Civillikuma* 2089. pants tiek “izslēgts” no procesa norises, pamatojot to ar *Civillikuma* 2074., 2076. pantu, savukārt *Civilprocesa likuma* 389. panta speciālās (īpašās) prasības tiek “izslēgtas” no procesa, pamatojot to ar *Civilprocesa likuma* E sadaļu. Autore jau identificēja visas nosauktās problēmas saistībā ar *Civillikuma* 2089. panta piemērošanu, kā arī parādnieka (lietas īpašnieka) tiesībām vispār. Savukārt attiecībā uz tiesas izdarītajiem secinājumiem Civillietā Nr. C29266618 jāatzīmē, ka tiesa lēma, ka sūdzības iesniedzējs, būdams parādnieks un ieķīlātās lietas īpašnieks, neesot pārdevējs, līdz ar to nekādas tiesības no *Civillikuma* 2089. panta tam neizriet. Tiesa norādīja, ka pārdevējs esot kreditors “X banka”, jo pēc tā pieteikuma notiek pārdošana, pie tam tiesa aprobežojās ar šo savu secinājumu un jautājuma būtībā tālāk neiedziļinājās, lai gan pārrakstīja lēmumā *Civilprocesa likuma* 389. pantu. Nešaubīgi, ka pārdošanas nosacījumus sagatavo kreditors, ja kreditors ir persona, kura vēršas tiesā ar pieteikumu par ieķīlātā nekustamā īpašuma pārdošanu labprātīgā izsolē, bet autores ieskatā ir stipri apšaubāms, ka kreditors šādā veidā iegūst pārdevēja statusu vai pārdevējam nepieciešamās īpašības un tiesības, pirmkārt, jau tāpēc, ka *Civillikuma* 1328. pants norāda, ka kreditors atbild kā pilnvarnieks, kas nozīmē, ka viņš arī darbojas identiski pilnvarniekam. Nākamais arguments, kurš jāmin, iebilstot pret kreditora kā pārdevēja

statusu labprātīgas izsoles procesā, ir pats pārdošanas process un *Civillikuma* 2003. pantā minētie kritēriji, t.i., “(..) pārdot var katrs, kam ir tiesība pārdodamo priekšmetu brīvi atsavināt; (..)”. Nodrošinātais kreditors tiesīgs ierosināt atsavināšanu, kas, ievērojot procesuālo kārtību, nevar tikt atzīta par “brīvu atsavināšanu”, tā kā kreditors ir pakļauts noteiktai procesuālai kārtībai, kuru var realizēt tikai caur tiesu (skat. *Civillikuma* 1321. pantu). Tādējādi kreditora procesuālais statuss, vadoties no saprātīgiem un loģiskiem apsvērumiem, visticamāk būtu – pārdevēja pilnvarnieks. Pilnvarnieks no darbošanās pilnvarotāja vietā vai vārdā neiegūst nekādas pilnvarotājam piederošas tiesības, t.sk. pārdevēja kā īpašniekam *Civillikuma* 994. panta izpratnē piederošas īpašuma tiesības, līdz ar to kreditors tikai iniciē procesu, bet tas tiek realizēts parādnieka kā īpašnieka un atsavinātāja vārdā, pie tam ar viņa izteiktu gribu (skat. *Civillikuma* 1321. pantu). Ja pieļautu, ka pareizs ir pretējs skaidrojums, tad nonākam pie secinājuma, ka pārdot var kāds, kuram lieta nepieder. Lai arī šādu situāciju un tajā skaitā tiesiskās sekas regulē *Civillikuma* 2010. pants, tomēr attiecībā uz nekustamo īpašumu nevar distancēties no *Civillikuma* 994., 1315. un 1331. pantā teiktā. Skaidrojumu, ka process norisinās parādnieka tiesību aizsardzībai, lai arī ne visai viennozīmīgi, tomēr dod arī Latvijas Republikas Satversmes tiesa savā 2010. gada 24. novembra spriedumā lietā Nr. 2010-08-01, norādot, ka: “(..) Tiesnesim nav jāvērtē iespējamie pušu pretējie viedokļi, bet gan uz tam iesniegto dokumentu pamata jāpārlicinās par to, kas norādīts *Civilprocesa likuma* 397. panta otrajā daļā. Tātad, kaut arī pienākums ķīlas tiesības priekšmetu – nekustamo īpašumu – pārdot izsolē tiesas ceļā ir vērsti uz parādnieka tiesību aizsardzību, tiesneša lēmuma pieņemšanai paredzēta vienkāršota kārtība. (..)” Saistībā ar iepriekš minēto autore vēlas izcelt vēl vienu savā ziņā unikālu situāciju, proti, ka labprātīgās nekustamā īpašuma pārdošanas process, kurš tiek deklarēts kā parādnieka interesēs notiekošs, tomēr realizējas veidā, ka pats parādnieks šajā procesā paliek beztiesīgs un no procesa ir izslēgts. Turpinot prakses piemēra analīzi, jānorāda, ka pirmās instances tiesas spriedums tika pārsūdzēts Rīgas apgabaltiesā, kura, atsaucoties uz *Civilprocesa likuma* 447.¹ panta otro daļu, pievienojās pirmās instances tiesas lēmumam, savā lēmumā vēlreiz citēja *Civilprocesa likuma* 398. pantu, neizdarot nekādus secinājumus, bet dodot atsauci uz skaidrojošo juridisko literatūru, t.i., “*Civilprocesa likuma komentāri*” (II daļa, 29.–60.¹ nodaļa) (Torgāns, 2012), lēmumā norādot sekojošo: “(..) Saistībā ar minēto procesuālo tiesību normu tiesību doktrīnā izskaidrots, ka šī norma pēc būtības nosaka, ka izsole notiek pēc vispārējiem sprieduma izpildes noteikumiem ar pantā paredzētiem izņēmumiem. (..)” (Torgāns, 2012, 630). Autore piekrīt, ka *Civilprocesa likuma* 398. pantā ir atsauce uz vispārējiem sprieduma izpildes noteikumiem, kā arī tajā ir paredzēti attiecīgi izņēmumi, kas jāievēro. Jautājums ir cits – kāpēc tie netiek ievēroti.

Noslēgumā jāatzīmē, ka autores dotais nesenais tiesu prakses piemērs ir nonācis tiešā pretrunā ar Latvijas Republikas Satversmes tiesas 2010. gada 24. novembra spriedumā lietā Nr. 2010-08-01 19.1. punktā minēto, kā arī skaidrojumiem, kas izriet no pašas tiesas piemērotās skaidrojošās juridiskās literatūras, t.i., “*Civilprocesa likuma komentāri*” (II daļa, 29.–60.¹ nodaļa), proti: “(..) Secinājums par *Civilprocesa likuma* 73. nodaļas noteikumu piemērošanu nav nepareizs pēc būtības, taču minētās tiesību normas piemērojamas tiktāl, ciktāl *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas normas neparedz atšķirīgu regulējumu. (..)” (Torgāns, 2012, 617). Saistībā ar iepriekš minēto autore secina, ka *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā noteiktās speciālās prasības praksē netiek ievērotas, kas ir pretēji Satversmes tiesas spriedumā lietā Nr. 2010-08-01 dotajiem skaidrojumiem un arī izpratnei par to, ka likums tiesiskā valstī ir saistošs un jāievēro ikvienam.

Civilprocesa likuma 49. nodaļas prasības un Civillikuma 2089. panta piemērošana, ja labprātīgā izsolē tiesas ceļā pārdodama lauksaimniecības zeme

Saistībā ar *Civillikuma* 2089. panta piemērošanu labprātīgajās nekustamo īpašumu izsolēs un uz tām attiecināmās specifiskās prasības par vairāksolitāja personiskām īpašībām attiecīgā īpašuma iegūšanai, autores skatījumā, īpaša uzmanība jāvelta pantā minētajam kritērijam "(..) ja viņam nav pārdodamās mantas iegūšanai vajadzīgo personisko īpašību", ņemot vērā likuma *Par zemes privatizāciju lauku apvidos* VI nodaļā ieviestos grozījumus, kas stājās spēkā 2014. gada 1. novembrī un nosaka speciālu personu loku, kuras tiesīgas iegūt savā īpašumā lauksaimniecībā izmantojamo zemi, kā arī iegūstamās lauksaimniecības zemes maksimālo apjomu un citus kritērijus, kuru ievērošana (no loģikas viedokļa) būtu sagaidāma, arī realizējot labprātīgā izsolē lauksaimniecības zemi. Nav šaubu, ka lauksaimniecībā izmantojamā zeme var kalpot par ķīlu un būt apgrūtināta ar hipotēku; secīgi, pastāv iespēja, ka arī šāds īpašums var tikt nodots labprātīgai izsolei. Saskaņā ar likuma *Par zemes privatizāciju lauku apvidos* VI nodaļas 30.³ pantu minēti izņēmumu gadījumi, uz kuriem nav attiecināmas ierobežojošās prasības, kas savukārt minētas šī likuma 28.¹, 30.¹ un 30.² pantā, tomēr likumā norādītajā izņēmumu uzskaitījumā nav pieminēta lauksaimniecības zemes pārdošana piespiedu vai arī labprātīgās izsolēs tiesas ceļā, kas attiecīgi nozīmē, ka speciālās normas izņēmumi neattiecas uz labprātīgas pārdošanas izsolē tiesas ceļā gadījumiem un speciālās normas prasības būtu ievērojamas. Tomēr *Civilprocesa likuma* 49. nodaļa neparedz prasības, kādas būtu norādāmas pieteikumā vai pārdošanas nosacījumos, ja pārdodamais īpašums ir lauksaimniecības zeme. Jāatzīmē, ka šādā gadījumā *Civillikuma* 2089. panta piemērošana būtu absolūti nepieciešama un pat obligāti paredzama pārdošanas nosacījumos. Autore jau iepriekš norādīja, ka *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas 396. pants neprasa no kreditora, lai tas pārdošanas nosacījumus saskaņotu ar 398. panta īpašajām prasībām, tostarp *Civillikuma* 2089. pantu. Nav šaubu, ka izsoles procesā var piedalīties kā fiziskās, tā arī juridiskās personas, un speciālā norma katrai no šīm personām nosaka citus kritērijus, lai tā varētu būt lauksaimniecības zemes ieguvēja, tātad šeit ir svarīgas iespējamā vairāksolitāja atbilstība kritērijiem, tomēr *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas regulējumā nav paredzēta speciālo normu prasību izpilde attiecībā uz lauksaimniecības zemi. Vadoties no visiem iepriekš rakstā citētajiem viedokļiem un skaidrojumiem, ir konstatējams, ka *Civilprocesa likuma* 398. pantā noteiktās prasības praksē izpildās tikai daļēji, bet speciālās prasības tiek ignorētas vai arī to realizēšanai nav paredzēta attiecīga procesuālā kārtība. Identiski ir ar darījumiem ar lauksaimniecības zemēm, ja šādi īpašumi nonāk labprātīgās izsoles procesā. No labprātīgām izsolēm piemērojamā vispārējā tiesu spriedumu piespiedu izpildes procesa paredzēta *Civilprocesa likuma* 73. nodaļā neizriet, ka tiesu izpildītājs, pārdodot lauksaimniecības zemi, pildīs speciālās normas prasības vai ka tiesu izpildītājam vispār būtu tāds pienākums. Vadoties no minētā, autore secina, ka darījumi ar lauksaimniecības zemi ir vēl viena īpašumu kategorija, kur piemērojamās speciālās normas prasības nav saskaņotas ar procesuālo normu, attiecīgi ieviešot papildu nepieciešamo regulējumu *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā. Attiecībā uz piedziņas vēršanu uz lauksaimniecības zemi jāpiemin, ka, salīdzinājumā ar vēsturisko regulējumu, esošais *Civilprocesa likums* neparedz nekādas speciālas kārtības ievērošanu, ja piespiedu vai labprātīgā izsolē tiesas ceļā tiek pārdota lauksaimniecības zeme, turpretī 1938. gada *Civilprocesa likuma* 1237. panta piezīme noteica: "(..) Kad piedziņa vērsta uz lauksaimniecības nekustamu mantu vai arī uz biezi apdzīvotu vietu un pilsētu nekustamu mantu, kurai piemīt lauksaimniecības raksturs, šinī pantā paredzētais termiņš pagaidām noteikts trīskārtīgi garāks. (..)" (*Civilprocesa likums* 1938, 409). Vēlāk šajā piezīmē pie 1237. panta ieviestas izmaiņas, kuras noteica, ka izsoles nav noturamas laikā no 1. aprīļa līdz 30. septembrim, bet laikā no 30. septembra ir jāievēro 1285. pantā noteiktie termiņi. Autore vēlas akcentēt arī vēl vienu

kritēriju, kas bija ietverts *Civilprocesa likumā* tā vēsturiskā redakcijā, t.s. Pirmās Latvijas laikā, bet šobrīd ir pilnīgi izzudis no *Civilprocesa likuma*, pie tam šim kritērijam, autores ieskatā, būtu ļoti pozitīva nozīme arī attiecībā uz labprātīgām nekustamo īpašumu izsolēm tiesas ceļā, kas tādā kārtā nodrošinātu atbilstošas izsoles sākumcenas noteikšanu, kas cita starpā tika minēts kā arguments konstitucionālajā sūdzībā, kur Satversmes tiesa taisīja spriedumu lietā Nr. 2010-08-01. Tāpat saskaņā ar 1938. gada *Civilprocesa likuma* 1326. panta redakciju: "(..) Jaunā izsole noliekama ne agrāk kā 1285. pantā norādītajā termiņā bez otrreizēja novērtējuma un noturama pēc tiem pašiem noteikumiem, kādi pastāv pirmajai izsolei, tikai ar to starpību, ka otrā izsolē mantu var pārdot arī zem novērtējuma, tomēr ne zem to prasījumu summas, kas bauda apmierinājuma kārtībā priekšrocību vai prioritāti pret visām uz nekustamo mantu vērstām piedziņām. Ja šis pēdējais noteikums pārkāpts, tad izsole uzskatāma par spēkā neesošu. (..)" Pantā ietverts aizliegums pārdot zem prioritāro prasījumu kopsummas, kas atzīstams kā būtisks parādnieka interešu aizsardzības mehānisms un vienlaikus kalpo par nodrošinājumu kreditoram, ka viņš izsoles rezultātā saņems savu prasījuma summu pilnā apjomā. Jo īpaši pie labprātīgām nekustamo īpašumu izsolēm tiesas ceļā šāda kritērija ievērošanas nepieciešamība pasargātu arī pašu kreditoru no iespējamām prasībām no parādnieka puses par nodarītiem zaudējumiem (skat. Civillikuma 1328. pantu), kā arī novērstu jebkādas šaubas par to – vai noteiktā izsoles sākumcena bijusi atbilstoša.

Identificētās problēmas saistībā ar specifiskām prasībām labprātīgās nekustamo īpašumu izsoles tiesas ceļā procedūrās un to neievērošana praksē ļauj izdarīt secinājumu, ka vitāli nepieciešama procesuālo tiesību pilnveidošana, savstarpēja saskaņošana (harmonizācija) un precizēšana, lai izslēgtu situācijas, kur parādnieka tiesību neesamība tiek atzīta par pareizu un tiesisku juridisko situāciju, kā arī *Civillikumā* un *Civilprocesa likumā* noteiktās speciālās prasības tiek "izslēgtas" no procesa tikai tāpēc, ka nepastāv atbilstošs procesuālais regulējums, vai arī iespējami pretrunīgi tiesību un pienākumu skaidrojumi, ko uzskatāmi uzrāda prakses piemēri un juridiskajā literatūrā atrodamie pretrunīgie skaidrojumi, kas neievieš skaidrību.

Secinājumi

1. Autore secina, ka juridiskās literatūras skaidrojumi *Civillikuma* 1323. pantam kopsakarībā ar *Civillikuma* 1080. pantu un 1587. pantu tiek uzrādīti kā pamatojums parādnieka procesuālo tiesību neesamībai, t.i., vērsties tiesā ar pieteikumu par ieķīlātā nekustamā īpašuma pārdošanu labprātīgā izsolē. Parādnieka tiesību neesamība tiek atzīta par tiesisku un juridiski korektu situāciju.
2. *Civillikuma* 1323. panta prasības par parādnieka nodrošinājuma došanu kreditoram nav noregulētas *Civilprocesa likuma* 49. nodaļā, bet nevar tikt izmantotas par tiesisku argumentu, lai pamatotu parādnieka tiesību neesamību.
3. *Civilprocesa likuma* 49. nodaļa neprasa pieteikuma iesniedzējam pārdošanas nosacījumus saskaņot ar *Civilprocesa likuma* 398. pantā noteiktajām speciālajām prasībām.
4. *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas speciālās prasības un regulējums noteikts *Civilprocesa likuma* 398. pantā praksē netiek ievērots un iztrūkst saskaņots regulējums ar 398. pantā noteiktajām īpatnībām un *Civilprocesa likuma* 73. nodaļu.
5. *Civillikuma* 2089. panta piemērošana praktiski nav realizējama, ko apliecina tiesu prakse, lai gan tam ir tieša ietekme uz parādnieka procesuālajām izmaksām, kā arī uz vairāksolītāja tiesībām.
6. *Civilprocesa likuma* 49. nodaļas prasības nav saskaņotas ar speciālo normu prasībām, kas attiecas uz darījumiem ar lauksaimniecības zemi un nosaka ierobežojumus ieguvējiem.

References

- Rozenfelds, J. (2004). *Lietu tiesības*. Rīga: Zvaigzne ABC, 294 lpp.
- Torgāns, K. & autoru kolektīvs (2012). *Civilprocesa likuma komentāri. II daļa* (29.–60.¹ nodaļa). Rīga: Tiesu namu aģentūra, 1031 lpp.
- Višņakova, G., Balodis, K. (1998). *Latvijas Republikas Civillikuma komentāri. Lietas. Valdījums. Tiesības uz svešu lietu*. Rīga: MANS īpašums, 255 lpp.
- Vlasenko, N. (2014). *Reasonableness and Certainty in legal regulation. Monograph*. Moscow: INFRA-M, 156 p.
- Latvijas Republikas Satversmes tiesas 2010. gada 24. novembra spriedums lietā Nr. 2010-08-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2010-08-01_Spriedums.pdf (skatīts 03.02.2020.)
- Latvijas Republikas Satversmes tiesas 2013. gada 21. oktobra spriedums lietā Nr. 2013-02-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2013-02-01_Spriedums.pdf (skatīts 03.02.2020.)
- Likums "Civilprocesa likums". Pieņemts 14.10.1998. *Latvijas Vēstnesis*, 326/330 (1387/1391), 03.11.1998.; *Ziņotājs*, 23, 03.12.1998. Pēdējie grozījumi 25.10.2018. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/50500-civilprocesa-likums> (skatīts 12.02.2020.)
- Likums "Civillikums". Pieņemts 28.01.1937. *Valdības Vēstnesis*, 41, 20.02.1937. Pēdējie grozījumi 29.10.2015. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/225418-civillikums> (skatīts 12.02.2020)
- Likums "Par zemes privatizāciju lauku apvidos". Pieņemts 09.07.1992. *Latvijas Republikas Augstākās Padomes un Valdības ziņotājs*, 32/33/34, 20.08.1992.; *Diena*, 132, 21.07.1992. Pēdējie grozījumi 07.11.2019. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/74241-par-zemes-privatizaciju-lauku-apvidos> (skatīts 14.02.2020.)
- Likums "Vietējo Civillikumu kopojums. Vietējo likumu kopojuma III daļa" (nav spēkā). Tieslietu ministrijas sevišķas komisijas sagatavojumā. Rīga: *Valtera un Rapas akciju sab. izdevums*, 1928, 588 lpp.
- Likums "Civilprocesa likums". (nav spēkā). Tieslietu ministrijas Kodifikācijas departamenta 1938. gada izdevums. Otrais iespiedums. Rīga, 1939, 382 lpp.
- Rīgas rajona tiesas Jūrmalas tiesu nama 2017. gada 8. maija lēmums lietā Nr. 3-12/0132/27 – npublicēts. Autores prakses materiāls
- Rīgas rajona tiesas Jūrmalas tiesu nama 2017. gada 14. decembra lēmums lietā Nr. 3-12/0382/30 – npublicēts. Autores prakses materiāls
- Rīgas pilsētas Latgales priekšpilsētas tiesas 2018. gada 23. marta lēmums lietā Nr. C29266618 – npublicēts. Autores prakses materiāls
- Rīgas apgabaltiesas Civillietu tiesas kolēģijas 2018. gada 10. maija lēmums lietā Nr. C29266618 CA-2092-18/24 – npublicēts. Autores prakses materiāls

GODĪGA KONKURENCE IR AIZSARGĀJAMAS SABIEDRĪBAS INTERESES, NODROŠINOT TAUTSAIMNIECĪBAS ATTĪSTĪBU ILGTERMIŅĀ

FAIR COMPETITION IS A PROTECTED PUBLIC INTEREST FOR LONG-TERM ECONOMIC DEVELOPMENT

Zane Norenberga,

Latvijas Universitāte, Latvija

zane.norenberga@gmail.com

Abstract

The objective of the research is to assess the importance of fair competition in the economy. On the basis of the conclusions of the analysis, to assess whether the restrictions of the competition law ensure fair competition and therefore whether it is justified to restrict the freedom of economic activity. A proper understanding of the nature of competition law could encourage companies to comply with it, thus contributing to the long-term economic development of Latvia, the European Union and even globally.

The research results indicate that the breach of competition law influences the competitiveness of several markets simultaneously, not only the undertakings involved, but the welfare of consumers as well.

Analysis and scientific induction and deduction methods, the comparative method, as well as observations were used in the research.

Atslēgas vārdi: godīga konkurence, konkurences noteikumi, tiesības veikt saimniecisko darbību, darījumu slēgšanas brīvība

Ievads

Tautsaimniecības izaugsmi ietekmē ierobežojumi, kas paredzēti konkurences tiesībās. Tie ierobežo gan uzņēmumu vienpusēju rīcību, gan vienošanās uzņēmumu starpā, tajā skaitā gan apvienošanās darījumus, gan valsts atbalstu. Šie ierobežojumi kavē atsevišķu uzņēmumu attīstību, tirgus varas nostiprināšanu, kā arī palielina ražošanas un realizācijas izmaksas. Ierobežojums apvienoties var kavēt arī papildu finanšu līdzekļu un zinātības (*know-how*) piesaisti, līdz ar to biznesa vidē nereti rodas priekšstats, ka konkurences tiesību iedaba ir pretēja biznesa loģikai un kavē uzņēmuma darbību un Komerclikumā noteiktā mērķa – peļņas gūšana – sasniegšanu. Konkurences tiesību ierobežojumi nereti paredz uzņēmumu vadībai pieņemt lēmumus, kas ir pretēji konkrētā uzņēmuma biznesa interesēm, tādējādi radot jautājumu par to, vai uzņēmuma vadība ievēro krietna un rūpīga saimnieka principu, par kura ievērošanu tā ir personīgi atbildīga. Šo priekšstatu pamato ne tikai nacionālajās, bet arī ES tiesību normās nostiprinātā saimnieciskās darbības/komercdarbības brīvība.

Raksta mērķis ir pētīt godīgas konkurences nozīmi tautsaimniecībā. Balstoties uz analīzē izdarītajiem secinājumiem, vērtēt, vai konkurences tiesību ierobežojumi nodrošina godīgu konkurenci un tādēļ ir attaisnojama saimnieciskās darbības/komercdarbības brīvības ierobežošana. Pareiza izpratne

par konkurences tiesību iedabu varētu mudināt uzņēmumus tās ievērot, tādējādi sniedzot ieguldījumu kopējā tautsaimniecības attīstībā ilgtermiņā Latvijā, Eiropas Savienībā un pat globāli.

Pētījuma teorētiskā bāze ir atziņas un viedokļi par tirgus regulējumu un konkurences tiesību piemērošanas praksi. Pētījuma normatīvā bāze ir Līgums par Eiropas Savienības darbību, Latvijas Republikas *Satversme*, *Konkurences likums*, Eiropas Cilvēktiesību tiesas, ES Tiesas un Latvijas tiesu judikatūra un prakse. Pētījuma empīriskais pamats ir autores personīgā pieredze, esot konkurences tiesībās praktizējošai juristei.

Pētījumā tiek izmantotas vispārzinātniskās, kā arī speciālās juridiskās izziņas metodes: analīzes metode, zinātniskās indukcijas un dedukcijas metode, salīdzinošā metode, kā arī vēsturiskā metode un novērošana.

Tiesību veikt saimniecisko darbību aizsardzība

Jebkuram uzņēmumam neatkarīgi no tā, vai tas ir dominējošs vai ne, būtu jābūt tiesībām izvēlēties tirdzniecības partnerus un brīvi rīkoties ar savu īpašumu.¹⁶ Šajā nodaļā, izvērtējot starptautiskās un nacionālās normas, tiks rasts pamatojums tam, ka ir aizsargātas personas tiesības veikt saimniecisko darbību, kā arī pastāv darījumu slēgšanas brīvība.

Cilvēka tiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencijas¹⁷ pirmā protokola 1. panta pirmā daļa nosaka, ka jebkurai fiziskai vai juridiskai personai ir tiesības uz īpašumu. Nevienam nedrīkst atņemt viņa īpašumu, izņemot, ja tas notiek sabiedrības interesēs un apstākļos, kas noteikti ar likumu un atbilst vispārējiem starptautisko tiesību principiem. ES pamattiesību hartas 16. pants paredz, ka darījumdarbības brīvību atzīst saskaņā ar ES tiesību aktiem un valstu tiesību aktiem un praksi. Hartas 17. pants nosaka, ka ikvienai personai ir tiesības uz īpašumu, kas iegūts likumīgi, tiesības to lietot un atsavināt, kā arī tiesības attiecībā uz to dot rīkojumu savas nāves gadījumam. Nevienam nedrīkst atņemt īpašumu, ja vien tas nav jādara sabiedrības interesēs, kā arī gadījumos un apstākļos, kuri ir paredzēti tiesību aktos, ar noteikumu, ka par zaudējumiem laikus izmaksā taisnīgu kompensāciju. Īpašuma izmantošanu var noteikt ar tiesību aktiem, ciktāl tas nepieciešams vispārējās interesēs.¹⁸ Latvijas Republikas *Satversmes* 105. panta pirmais teikums garantē ikvienam tiesības uz īpašumu.¹⁹ Tajā nav minēta darījumu slēgšanas brīvība. Vienlaikus nevienā citētajā normā nav minētas tiesības veikt saimniecisko darbību kā aizsargājamas pamattiesības. Taču saimnieciskā darbība ir saistāma ar īpašumu.

Par īpašumu var tikt uzskatīti ļoti dažādi prasījumi, proti, tādi, kuru izpildi varētu pieprasīt, jo pastāv skaidrs tiesisks pamats.²⁰

¹⁶ ES Tiesa. 1991. gada 3. jūlija spriedums lietā C-62/86. Judikatūras krājums, I-03359 lpp., 55. punkts

¹⁷ Cilvēka tiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencija: Eiropas Padomes daudzpusējs starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*, 143/144, 13.06.1997.

¹⁸ Eiropas Savienības Pamattiesību harta (LV): ES dalībvalstu līgums. *Eiropas Savienības Oficiālais Vēstnesis*, Nr. C 202, 7.06.2016. Pieejams: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?qid=1581761435955&uri=CELEX:12016P/TXT> (skatīts 14.02.2020.)

¹⁹ Latvijas Republikas *Satversme*: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 43, 01.07.1993., 105. pants

²⁰ *Satversmes tiesas* 2019. gada 16. maija spriedums lietā Nr. 2018-17-03. Pieejams: https://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/08/2018-17-03_Spriedums.pdf#search= (skatīts 14.02.2020.), 14. punkts; *Satversmes tiesas* 2015. gada 6. oktobra lēmums lietā Nr. 2014-35-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2014-35-03_Lemums_izbeigsana.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.), 11.1. punkts; *Satversmes tiesas* 2010. gada 27. oktobra spriedums lietā Nr. 2010-12-03. Pieejams: <http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2010-12->

Civillikums regulē civiltiesisku attiecību rašanos, grozīšanu un izbeigšanos. Saskaņā ar *Civillikumu* saistību tiesības rodas vai nu no tiesiska darījuma, vai no neatļautas darbības, vai pēc likuma, un uz to pamata vienai personai – parādniekam – jāizdara par labu otrai personai – kreditoram – zināma darbība, kam ir mantiska vērtība.²¹ Saskaņā ar *Komerclikumu* saimnieciskā darbība ir jebkura sistemātiska, patstāvīga darbība par atlīdzību, un komercdarbība ir viena no saimnieciskās darbības formām peļņas gūšanas nolūkā.²² Konkurences tiesībās saimnieciskā darbība neatkarīgi no tās juridiskā statusa un veida, kādā tā tiek finansēta, ir jebkura darbība, kuru veido preču vai pakalpojumu piedāvāšana tirgū.²³ Tādējādi saimnieciskā darbība aptver arī tādus darījumus, kuru mērķis nav peļņas gūšana. Secīgi, saimnieciskā darbība ir darījumu slēgšana, kuru izpildi varētu pieprasīt. Līdz ar to *Satversmes* 105. pants garantē tiesības veikt saimniecisko darbību.

Ar “tiesībām uz īpašumu” *Satversmes* 105. panta izpratnē saprotamas visas mantiska rakstura tiesības, kuras tiesīgā persona var izlietot par labu sev un ar kurām tā var rīkoties pēc savas gribas, tostarp tādas var būt personas ekonomiskās intereses, kas saistītas ar saimnieciskās darbības veikšanu.²⁴ Līdz ar to secināms, ka aizsargājamas ir ne tikai tiesības veikt saimniecisko darbību, bet arī rīcības brīvība saimnieciskās darbības ietvaros. Līdz ar to *Satversmes* 105. pants garantē darījumu slēgšanas brīvību. Tādējādi jebkura persona ir tiesīga, lai piedāvātu tirgū preces vai pakalpojumus, kļūt par komersanta īpašnieku, slēgt sabiedrības līgumu, izvēlēties preču un pakalpojumu veidus, pirkt saimnieciskajai darbībai nepieciešamās preces un pakalpojumus un pārdot savas preces un pakalpojumus, brīvi izvēloties darījumu partnerus, personai ir tiesības paplašināt saimniecisko darbību, apvienoties ar citiem saimnieciskās darbības veicējiem, kā arī pārtraukt saimniecisko darbību. *Satversmes* tiesa ir atzinusi, ka gadījumos, kad īpašnieks nevar savu īpašumu brīvi lietot, gūstot no tā iespējamus labumus, viņa īpašuma tiesības ir ierobežotas.²⁵

Taču saskaņā ar *Satversmes* 105. panta otro un trešo teikumu īpašuma tiesības var tikt ierobežotas vienīgi saskaņā ar likumu, bet īpašuma piespiedu atsavināšana sabiedrības vajadzībām pieļaujama

03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.), 7. punkts; *Satversmes* tiesas 2010. gada 20. aprīļa lēmums lietā Nr. 2009-100-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2009-100-03_Lemums_izbeigsana.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.), 8.2., 12. punkts

²¹ *Civillikums*: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 41, 20.02.1937., 3., 1401. un 1402. pants

²² *Komerclikums*: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 158/160, 04.05.2000. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/5490-komerclikums>, pirmā panta 2. un 3. daļa

²³ Whish R., Bailey D. (2012.). *Competition Law*. 7. ed. United States: Oxford University Press, pp. 84–85

²⁴ *Satversmes* tiesas 2019. gada 7. oktobra lēmums par tiesvedības izbeigšanu lietā Nr. 2018-19-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/09/2018-19-03_Lemums_izbeigsana.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81%20darb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 12. paragrāfs; *Satversmes* tiesas 2019. gada 16. maija spriedums lietā Nr. 2018-17-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/08/2018-17-03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81%20darb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 14. punkts; *Satversmes* tiesas 2020. gada 12. februāra spriedums lietā Nr. 2019-05-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2019/03/2019-05-01_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20komercdarb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 17.1. punkts; *Satversmes* tiesas 2012. gada 7. jūnija spriedums lietā Nr. 2011-19-0. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2013-13-01_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), 19.1. punkts; *Satversmes* tiesas 2011. gada 30. marta spriedums lietā Nr. 2010-60-011. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2010-60-01_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), 7.1. punkts

²⁵ *Satversmes* tiesas 2019. gada 16. maija sprieduma lietā Nr. 2018-17-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/08/2018-17-03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81%20darb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 14. punkts; *Satversmes* tiesas 2016. gada 12. februāra spriedums lietā Nr. 2015-13-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2015/05/2015-13-03_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), 13. punkts

tikai izņēmuma gadījumos uz atsevišķa likuma pamata pret taisnīgu atlīdzību.²⁶ Satversmes tiesa ir secinājusi, ka *Satversmes* 105. pants paredz gan īpašuma tiesību netraucētu īstenošanu, gan arī valsts tiesības sabiedrības interesēs ierobežot šīs tiesības. Tādējādi minētais pants, no vienas puses, ietver valsts pienākumu veicināt un atbalstīt īpašuma tiesības, proti, pieņemt tādus likumus, kas nodrošinātu šo tiesību aizsardzību, taču, no otras puses, dod valstij arī tiesības noteiktā apjomā un kārtībā iejaukties īpašuma tiesību izmantošanā.²⁷

Lai noskaidrotu, vai pamattiesību ierobežojums, kas noteikts ar likumu, ir attaisnojams, jāpārbauda, vai ierobežojumam ir legītīms mērķis un ierobežojums ir samērīgs.²⁸

Tā kā saimnieciskā darbība un darījumu slēgšanas brīvība ir pamattiesības, to ierobežojuma pamatā ir jābūt apstākļiem un argumentiem, kādēļ tas vajadzīgs. Tātad ierobežojums tiek noteikts svarīgu interešu – legītīma mērķa – labad.²⁹

Nemot vērā minēto, secināms, ka tiesības veikt saimniecisko darbību un darījumu slēgšanas brīvība ir garantēta gan ES, gan nacionālajās tiesību normās. Vienlaikus tiesību normas paredz tās ierobežot, aizsargājot sabiedrības intereses.

Godīgas konkurences nozīme tautsaimniecībā

Šajā nodaļā tiks analizēta godīgas konkurences tautsaimniecībā no tās neesamības radītā kaitējuma perspektīvas.

Konkurenci ietekmē daudzi un dažādi faktori, tostarp nodokļu režīms un disciplīna, darbaspēka un izejmateriālu pieejamība, laikapstākļi, publisko iepirkumu nosacījumi u.tml. Konkurenci ietekmē arī aizliegtas vienošanās, dominējošā stāvokļa ļaunprātīga izmantošana, tirgus dalībnieku apvienošanās, kā arī valsts atbalsts. Taču ne visus negodīgas konkurences aspektus regulē konkurences tiesības un ne visus ietekmē tirgus.

²⁶ Latvijas Republikas Satversme, 105. pants

²⁷ Satversmes tiesas 2019. gada 16. maija spriedums lietā Nr. 2018-17-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/08/2018-17-03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81%20darb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 14. punkts; 2005. gada 16. decembra spriedums lietā Nr. 2005-12-0103. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2005-12-0103_spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), 21. punkts; Satversmes tiesas 2002. gada 20. maija spriedums lietā Nr. 2002-01-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2002-01-03_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), secinājumu daļa

²⁸ Satversmes tiesas 2020. gada 12. februāra spriedums lietā Nr. 2019-05-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2019/03/2019-05-01_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20komercdarb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 18. punkts; Satversmes tiesas 2019. gada 16. maija spriedums lietā Nr. 2018-17-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/08/2018-17-03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81%20darb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 16. punkts; Satversmes tiesas 2018. gada 11. oktobra spriedums lietā Nr. 2017-30-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2017/11/2017-30-01_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), 12. punkts

²⁹ Satversmes tiesas 2019. gada 16. maija spriedums lietā Nr. 2018-17-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/08/2018-17-03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81%20darb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.), 19.3. punkts; Satversmes tiesas 2013. gada 1. marta spriedums lietā Nr. 2012-07-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2012-07-01_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.), 15.2. punkts; Satversmes tiesas 2010. gada 27. oktobra spriedums lietā Nr. 2010-12-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2010-12-03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.), 14. punkts; Satversmes tiesas 2005. gada 13. maija spriedums lietā Nr. 2004-18-0106. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2004-18-0106_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), 16. punkts

ES dibināšana un tās darbība ir vērsta uz to, lai panāktu stabilu Eiropas attīstību, kuras pamatā ir līdzsvarota ekonomiskā izaugsme un cenu stabilitāte, sociālā tirgus ekonomika ar augstu konkurētspēju, kuras mērķis ir panākt pilnīgu nodarbinātību un sociālo attīstību, kā arī vides augsta līmeņa aizsardzību un tās kvalitātes uzlabošanu. Tā veicina zinātnes un tehnikas attīstību.³⁰ Minētais apliecina, ka pastāv ne tikai valsts ekonomika, bet arī pārnacionāla ekonomika. Minētais arī apliecina, ka Latvijai un citām ES dalībvalstīm sava ekonomika ir jāorganizē tā, lai tā nebūtu pretēja ES mērķiem.

Dalībvalstu un ES ekonomiskā pārvaldība sociālā tirgus ekonomikas apstākļos, kas ietver jau minētos pasākumus – ekonomiskās izaugsmes līdzsvarošanu, cenu stabilitāti, nodarbinātību, sociālo attīstību, vides aizsardzību –, viennozīmīgi ietekmē uzņēmumu tiesības un pienākumus konkrētajā dalībvalstī un citās ES dalībvalstīs³¹ un ir būtiska godīgas konkurences nodrošināšanai iekšējā tirgū. Sociālā tirgus ekonomikā, atšķirībā no tirgus ekonomikas, tiek pretnostatītas ekonomiskās un sociālās tiesības, neļaujot uzņēmumiem, pieņemot saimnieciskus lēmumus, vadīties tikai pēc privātām interesēm.³²

Tādā veidā ar ekonomisko politiku un likumdošanu ES nodrošina, ka iekšējā tirgū, kurā nepastāv iekšējās robežas, piedāvājot preces vai pakalpojumus, pastāv preču, personu, pakalpojumu un kapitāla brīva aprīte.³³ Līdz ar to ir nodalāmas kompetences. ES un dalībvalstu kompetence ir iekšējā tirgus radīšana, novēršot šķēršļus, tādējādi radot ideālo uzņēmējdarbības vidi.

Jautājums par to, vai iekšējais tirgus nodrošina visiem uzņēmumiem līdzvērtīgus konkurences nosacījumus savlaicīgā regulējumā un politikā, ņemot vērā sociālos procesus, tiek atstāts atvērts, tikai uzsverot to būtisko nozīmi, jo tirgus ekonomika sekmīgi funkcionē tikai tad, kad normāli funkcionē gan šīs sistēmas ekonomiskie, gan arī tās sociāli politiskie priekšnoteikumi.³⁴

Lai iekšējā tirgū nodrošinātu godīgu konkurenci, ir nepieciešams to aizsargāt arī pret izkropļojumiem ar konkurences noteikumiem.³⁵ Šie konkurences pamatnoteikumi nav mainījušies kopš Eiropas Kopienas dibināšanas,³⁶ un tie novērš negodīgu konkurenci, kas rodas no aizliegtas vienošanās, dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas, tirgus dalībnieku apvienošanās, kā arī valsts atbalsta.³⁷

³⁰ Līgums par Eiropas Savienības darbību. Konsolidētā versija (01.09.2016.): ES dalībvalstu līgums. *Eiropas Savienības Oficiālais Vēstnesis*, C 202, 07.06.2016. (LV). Pieejams: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?qid=1581757320748&uri=CELEX:12016ME/TXT> (skatīts 14.02.2020.)

³¹ Skat. arī Pennings, F (2019) *How do Social and Economic Rights Relate to Each Other in the Social Market Economy: An Introduction to this Special Issue: UTRECHT LAW REVIEW*, Volume 15, pp 3. un 4. Pieejams: <https://www.utrechtlawreview.org/article/10.18352/ulr.507/> (skatīts 14.02.2020.).

³² Škapars R. (2010.) *Ekonomikas būtība un priekšmets. Teorija (e-grāmata)*. Rīga: vietne "Profesionālajā izglītībā iesaistīto vispārizglītojošo mācību priekšmetu pedagogu kompetences paaugstināšana". Pieejams: <http://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=610&chapterid=356> (skatīts 14.02.2020.), kopsavilkums.

³³ Līgums par Eiropas Savienības darbību, otrā panta trešā daļa un trešā panta pirmās daļas e) un b) punkts, 26. panta otrā daļa, 19. protokols

³⁴ Zelmenis D. (2019.). *Valsts loma tirgus ekonomikā*. Rīga: RSU, 10. lpp.

³⁵Līgums par Eiropas Savienības darbību, otrā panta trešā daļa un trešā panta pirmās daļas e) un b) punkts

³⁶ Konkurences politika. Eiropas Parlaments. Pieejams: <https://www.europarl.europa.eu/factsheets/lv/sheet/82/konkurences-politika> (skatīts 14.02.2020.)

³⁷ OECD. *PROCEEDINGS TRADE AND COMPETITION POLICIES Exploring the Ways Forward* (1999.). Paris: OECD Publications Service, pp. 7, 8

Efektīva konkurence ir priekšnoteikums, lai sasniegtu brīvu un dinamisku iekšējo tirgu, un ir viens no vispārējās ekonomiskās labklājības sekmēšanas instrumentiem.³⁸ Konkurence nevar būt efektīva, ja pastāv tās kropļošana.³⁹ Saskaņā ar judikatūru konkurences tiesību pārkāpums ir rīcība, kura tiek uzskatīta par negodīgu, kaitējot vispārējam sabiedrības interesēm, kas ietver nepārprotamu stigmū.⁴⁰ Līdz ar to izsecināms, ka vispārējās sabiedrības intereses ir ekonomiskā labklājība. Tādēļ godīga konkurence nepieciešama ne tikai uzņēmējiem, bet arī tiem, kas iegādājas preces un pakalpojumus,⁴¹ un visi konkurences tiesību pārkāpumi ir atzīstami par negodīgu konkurenci.

Iekšzemes kopprodukts ir galvenais valsts attīstības līmeni un iedzīvotāju dzīves līmeni raksturojošais rādītājs, tas demonstrē "objektīvu" cenu preču un pakalpojumu daudzuma novērtēšanai. Pasaulē, kur visi darījumi notiek konkurences tirgos un kur ekonomiskā labklājība ir atkarīga tikai no preču patēriņa, iekšzemes kopprodukts ir labs ekonomiskās labklājības mērs. Lai gan tas nav pietiekami precīzs, jo šajā aprēķinā netiek ņemts vērā, ka cena dažām precēm un pakalpojumiem var nepastāvēt vai, ja tā ir, tā neatspoguļo sabiedrības pamatvērtību,⁴² ir pamatoti to izmantot tirgus novērtējumam, jo tirgus cena ne vienmēr ir atkarīga no pašizmaksas, bet no pieprasījuma un piedāvājuma līdzsvara. Tādējādi efektīvu konkurenci raksturo pēc iespējas lielāks pārdoto preču un pakalpojumu apjoms tirgū. No minētā izriet arī tas, ka tiek pārdots pēc iespējas vairāk dažādu preču un pakalpojumu.

No pircēja (arī patērētāja) viedokļa svarīgi, lai preces un pakalpojuma cena būtu pēc iespējas zemāka, jo tad iespējams iegādāties citas preces un pakalpojumus. Zemāka cena ir veids, kā pircēji iegūst no konkurences.⁴³ Ja uzņēmumam nav būtiskas tirgus varas, tas ir atkarīgs no piegādātājiem un klientiem,⁴⁴ līdz ar to cenas pazemināšana ir viens no būtiskiem darījumu noslēgšanas nosacījumiem. Tādējādi konkurencē viens uzņēmumus pārdod vairāk preču un pakalpojumu, citam uzņēmumam ir pieejams lētāks izejmateriāls, bet patērētājam – lētāks gala produkts. Taču arī zema cena var kaitēt pircējam (arī patērētājam), ja tās mērķis ir konkurentu izspiešana vai neielaišana tirgū.⁴⁵ Ja, sasniedzot mērķi, rodas būtiska tirgus vara (dominējošais stāvoklis), atkarība no piegādātājiem un klientiem zūd, tas ļauj vēlāk celt cenas, jo katra pārdošana rada zaudējumus. Ārpus konkurences vai vājas konkurences apstākļos dominējošam uzņēmumam ir iespējams cenu pacelt vai vismaz neļaut tai kristies, tādējādi kompensējot iepriekš ciestos zaudējumus un

³⁸ Konkurences politika. Eiropas Parlaments. Pieejams:
<https://www.europarl.europa.eu/factsheets/lv/sheet/82/konkurences-politika> (skatīts 14.02.2020.)

³⁹ Ibid.

⁴⁰ ES Tiesas 2015. gada 16. decembra spriedums lietā Nr. T-67/11. Pieejams:
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=B178B88B765B839139B4F866D30EFEB9?text=&docid=174235&pageIndex=0&doclang=LV&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=4645212> [aplūkots 28.11.2019.], 29. punkts ar tajā norādīto judikatūru

⁴¹ Skat. arī Komisijas paziņojums – Norādījumi par Komisijas prioritātēm, piemērojot EK līguma 82. pantu dominējošu uzņēmumu ļaunprātīgai, izslēdzošai rīcībai (2009/C 45/02). Pieejams: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/HTML/?uri=CELEX:52009XC0224\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/HTML/?uri=CELEX:52009XC0224(01)&from=EN) (skatīts 14.02.2020.), 1. punkts

⁴² Aitken. A (2019.). *MEASURING WELFARE BEYOND GDP. NATIONAL INSTITUTE ECONOMIC REVIEW*, 249 Issue: 1, pp. R3-R16; akadēmiskā terminu datubāze AkadTerm. Vietne: <http://termini.lza.lv>. Pieejams:
<http://termini.lza.lv/term.php?term=iek%C5%A1zemes%20kopprodukts&lang=LV> (skatīts 14.02.2020.)

⁴³ Komisijas paziņojums – Norādījumi par Komisijas prioritātēm, piemērojot EK līguma 82. pantu dominējošu uzņēmumu ļaunprātīgai, izslēdzošai rīcībai, 5. punkts

⁴⁴ Konkurences likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 151, 23.10.2001., pirmā panta 1. punkts

⁴⁵ Konkurences likums, 13. panta pirmā daļas 4. punkts

nodrošinot peļņu nākotnē.⁴⁶ Šāda kaitējoša rīcība ir tieši vērsta pret pircēju (arī patērētāju).⁴⁷ Vienlaikus šādā situācijā kaitējums rodas ne tikai pircējam, bet tirgum kopumā. Uzņēmumiem dārgāks izejmateriāls ietekmē to preces vai pakalpojuma cenu, to mazāk pērk, savukārt patērētājs pārmaksā par vienu produktu vai precī un nevar atļauties citus produktus. Līdz ar to tiek ietekmēta arī to preču un pakalpojumu piedāvātāju konkurētspēja, kuriem šīs darbības rezultātā nepalielinājās ienākumi.

Uzņēmumi lielāka pieprasījuma nodrošināšanai var piedāvāt atlaides, kas var sekmēt pieprasījumu un dot labumu pircējam (arī patērētājam). Tomēr, ja tās piedāvā dominējošs uzņēmums, šo atlaižu ietekme arī var izpausties kā faktisko vai potenciālo konkurentu bloķēšana.⁴⁸

Cenu pretēji konkurences apstākļiem var palielināt, apvienojot tirgus varu, slēdzot aizliegtas vienošanās.⁴⁹ Šādas vienošanās var tikt noslēgtas gan starp konkurentiem (cenas fiksēšana, minimālās cenas noteikšanu u.tml.), gan starp piegādātāju un tālākpārdevēju (tālākpārdošanas cenas fiksēšana, kas tostarp var tikt pozicionēta kā rekomendējamā cena, u.tml.).

ES un dalībvalstu finanšu intereses aizskar aizliegtas vienošanās, kuru rezultātā tiek pirktas preces un pakalpojumi no ES un dalībvalstu interesēs pārvaldītajiem budžeta līdzekļiem⁵⁰ – vienošanās par dalību publiskajos iepirkumos.⁵¹ Analogiskas sekas rodas arī uzņēmumu organizētajos konkursos par piegādātāja izvēli.

Līdz ar to pircēju interesēs ir, lai tirgū būtu pēc iespējas lielāks tirgus dalībnieku skaits, jo lielāka aizliegtas vienošanās iespējamība ir tirgū ar mazu tirgus dalībnieku skaitu.⁵²

Konkurence nepastāv, ja konkrētajā tirgū nav neviena vai ir viens uzņēmums.⁵³ Tas var radīt preču vai pakalpojumu nepieejamību vai atkarību no neliela skaita uzņēmumu. Neliels pakalpojumu sniedzēju skaits var skart arī nodarbinātības jautājumu. Lai nepieļautu šādu situāciju, tiek ierobežota uzņēmumu apvienošana.⁵⁴ Arī uzņēmumu vienpusēja darbība vai vienošanās, kas rada tirgus dalībnieku neielaišanas vai izstumšanas sekas, ir konkurenci kavējoša, jo arī rada pakalpojuma nepieejamības un atkarības riskus. Uzņēmumiem nedrīkst ļaut no jauna veidot šķēršļus dalībvalstu starpā tur, kur valsts līmeņa šķēršļi jau ir sekmīgi likvidēti.⁵⁵

⁴⁶ ES Tiesas 1991. gada 3. jūlija spriedums lietā Nr. C-62/86. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=94611&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=6145455> (skatīts 14.02.2020.), 70. un 71. punkts

⁴⁷ Komisijas paziņojums – Norādījumi par Komisijas prioritātēm, piemērojot EK līguma 82. pantu dominējošu uzņēmumu jaunprātīgai, izslēdzošai rīcībai, 11. un 23. punkts

⁴⁸ Konkurences likums, 13. panta pirmās daļas 4. un 5. punkts; sk. arī ES Tiesas 1991. gada 3. jūlija spriedums lietā Nr. C-62/86. Pieejams: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=94611&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=6145455> (skatīts 14.02.2020.), 37. punkts

⁴⁹ Konkurences likums, 11. panta pirmās daļas 1. un 5. punkts

⁵⁰ Skat. arī Eiropas Komisijas Reģionālās politikas ģenerāldirektorāts, Informatīvs paziņojums par krāpšanas pazīmēm attiecībā uz ERAF, ESF un Kohēzijas fondiem (2009). Pieejams: https://www.esfondi.lv/upload/00-vadlinijas/EK_Inform.zin._krapšana_ERAF,ESF,KF.pdf (skatīts 14.02.2020.), 2., 3. nodaļa

⁵¹ Konkurences likums, 11. panta pirmās daļas 5. punkts

⁵² Skat. OECD. *Proceedings trade and competition policies Exploring the Ways Forward* (1999). Paris: OECD Publications Service, p. 48

⁵³ Konkurences likums, pirmā panta 6. punkts

⁵⁴ Konkurences likums, 15. pants

⁵⁵ Komisijas paziņojums – Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā (SEC(2010)). Pieejams: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010SC0411> (skatīts 14.02.2020.), 7. punkts

Nepietiekams tirgus dalībnieku skaits rada ierobežotu piedāvājumu ne tik daudz apjoma, cik dažādības ziņā. Tas ietekmē izvēles iespējas, kā arī pazemina produktu kvalitāti vai samazina produktu novatorismu.⁵⁶ Līdz ar to tirgū var nenonākt preces un pakalpojumi, kuru ieviešana tirgū atbilst patērētāja interesēm.

Barjeras ienākšanai tirgū var radīt arī liegums piekļūt izejmateriāliem, kas realizējams gan aizliegtas vienošanās, gan dominējošā stāvokļa ļaunprātīgas izmantošanas rezultātā.⁵⁷ Piemēram, tirdzniecībā izplatītājs kā tālākpārdevējs nevar neņemt vērā patērētāju vēlmes. Ja tam ir ierobežota piegādātāju izvēle, tas tiešā veidā ietekmē patērētāju intereses, kā arī var ietekmēt izplatītāja ienākumu apmēru.⁵⁸

Uzņēmumi nereti praktizē preču un pakalpojumu saistīšanu un komplektēšanu un tā ļauj klientiem ietaupīt līdzekļus un iegādāties labāku produktu vai pieņemt labāku piedāvājumu. Tomēr, ja uzņēmums dominē vienā vai vairākos kopā saistīto vai komplektā iekļauto produktu tirgos, šis uzņēmums var kaitēt patērētājam, jo tā saistīšana vai komplektēšana bloķē tirgu citiem produktiem. Tas ierobežo pircēja (arī patērētāja) iespēju izvēlēties, kā arī rada papildu izmaksas.⁵⁹ Analogiskas konsekvences ir saistība ar produktu savietojamību.

Par negodīgiem var tikt atzīti uzņēmumu un to apvienību radītie ierobežojumi un nepamatoti standarti, ja to rezultātā tirgū nevar ienākt citi tirgus dalībnieki.⁶⁰ Tirgus aizsardzībai tiek noteikti, piemēram, skaita ierobežojumi, izmaksas radošas papildu prasības, kuras atmaksājas tikai pie noteikta apgrozījuma sasniegšanas.

Vienlaikus aizsargāta tiek efektīva konkurence iekšējā tirgū. Konkurences tiesības neaizsargā vienkārši konkurējošās puses. Secīgi, ja uzņēmums nespēj efektīvi konkurēt, tas būs spiests atstāt tirgu.⁶¹

Minētais pilnībā neatspoguļo visas darbības, kas kaitē godīgai konkurencei, taču sniedz pārliecinošu priekšstatu par to kaitīgo iedabu un būtisko sabiedrības interešu aizskārumu.

Tiesību veikt saimniecisko darbību ierobežošana

Šajā nodaļā tiks apskatīti konkurences tiesībās noteiktie ierobežojumi un formulēts viedoklis, vai tie nodrošina godīgu konkurenci. Līdz ar to analīzes objekts ir valsts darbība, ar konkurences tiesībām ierobežojot uzņēmumu saimnieciskās darbības un darījumu slēgšanas brīvību. Šajā nodaļā tiks apskatīti konkurences ierobežojumi, kurus rada uzņēmumi ar savu rīcību tirgū.

Ļoti strīdīgs jautājums ekonomiskajā teorijā vienmēr ir bijis un ir vēl tagad, kādai jābūt valsts varas aparāta lomai ekonomikā, kas būvēta uz brīvā tirgus un brīvās konkurences pamatiem? Vai tirgus ekonomikas norisēs valsts ir tikai pasīva vērotāja vai arī aktīva šo norišu dalībiece?⁶² Taču, kā secināts nodaļā "Godīgas konkurences nozīme tautsaimniecībā" un nodaļā "Tiesību veikt saimniecisko darbību aizsardzība", pastāv gan aizsargājamas sabiedrības intereses, gan aizsargājamas tiesības veikt saimniecisko darbību un darījumu slēgšanas brīvība, kuras ir ierobežojamas.

⁵⁶ Komisijas paziņojums – Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā, 5., 62., 86., 87. un 101. punkts

⁵⁷ Konkurences likums, 11. panta pirmās daļas 2. – 44., 7. punkts, 13. panta pirmās daļas 1.–3., 5. punkts

⁵⁸ Komisijas paziņojums – Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā, 89. punkts

⁵⁹ Komisijas paziņojums – Norādījumi par Komisijas prioritātēm, piemērojot EK līguma 82. pantu dominējošu uzņēmumu ļaunprātīgai, izslēdzošai rīcībai, 49 punkts

⁶⁰ Skat. OECD. *Proceedings Trade and Competition Policies Exploring the Ways Forward* (1999.). Paris: OECD Publications Service, p. 51

⁶¹ Komisijas paziņojums – Norādījumi par Komisijas prioritātēm, piemērojot EK līguma 82. pantu dominējošu uzņēmumu ļaunprātīgai, izslēdzošai rīcībai, 6. punkts

⁶² Zelmenis D. (2019). *Valsts loma tirgus ekonomikā*. Rīga: RSU, 8. lpp.

Līgums par ES darbību,⁶³ *Konkurences likums*⁶⁴ un *Kommercdarbības atbalsta kontroles likums*⁶⁵ paredz ierobežot saimniecisko darbību, aizliedzot vienpusēju, divpusēju vai daudzpusēju rīcību, kuras mērķis vai sekas ir konkurences kavēšana, ierobežošana vai deformēšana. Līdz ar to ierobežojums ir pamatots tikai tad, ja ir pamatoti konstatēt negatīvu ietekmi uz konkurenci.

Ierobežojumu kontroli veic Eiropas Komisija, Konkurences padome un tiesa. Konkurences padome un tiesa, lemjot lietas par *Konkurences likumā* ietvertajiem pārkāpumiem, piemēro Eiropas Komisijas un ES Tiesas praksi, tā kā Līgumā par ES darbību noteikumi attiecībā uz konkurenci ir iestrādāti Latvijas *Konkurences likumā*. Tas nozīmē, ka līdzīgie *Konkurences likuma* noteikumi ir piemērojami atbilstoši attiecīgo Līguma par ES darbību noteikumu interpretācijai saskaņā ar Eiropas Komisijas un ES Tiesas praksi.⁶⁶ Piemērojot ierobežojumus, Eiropas Komisija vadās no pieņēmuma, ka jebkuram uzņēmumam neatkarīgi no tā, vai tas ir dominējošs vai ne, būtu jābūt tiesībām izvēlēties tirdzniecības partnerus un brīvi rīkoties ar savu īpašumu.⁶⁷ Līdz ar to arī Konkurences padomei būtu jāvadās pēc šāda pieņēmuma.

Konkurences tiesībās atsevišķiem pārkāpumu veidiem negatīvā ietekme uz konkurenci tiek prezumēta,⁶⁸ līdz ar to rīcības brīvība ir izslēgta. Taču kopumā tiesību normas struktūra nodrošina to, ka ierobežojums tiek piemērots tikai tajos gadījumos, kad tam ir legītīms mērķis – negatīva ietekme uz konkurenci. Vienlaikus gan jāatzīst, ka pierādīšanas pienākums par negatīvas ietekmes uz konkurenci prezumpcijas neatbilstību konkrētajai situācijai gulstas uz uzņēmumiem.

Līdz ar to secināms: lai arī tiesību normas paredz saimnieciskās darbības tiesību un darījumu slēgšanas brīvības ierobežojumu atbilstoši legitīmajam mērķim – aizsargāt godīgu konkurenci –, to piemērošanā ir pienākums vērtēt, vai labums, ko iegūst sabiedrība, ir lielāks par uzņēmuma tiesību ierobežojumu.

Secinājumi

Ņemot vērā veikto analīzi un izdarītos secinājumus katrā nodaļā, izdarāmi šādi kopīgie secinājumi:

- 1) tiesības veikt saimniecisko darbību un darījumu slēgšanas brīvība ir aizsargājamas kā pamattiesības, kuras garantētas gan ES, gan nacionālajās tiesību normās;
- 2) godīga konkurence veicina tirgus attīstību, nodrošinot lētāku cenu, preču un pakalpojumu pieejamību, kvalitāti, zinātnisko attīstību, kas savukārt veido valsts un iedzīvotāju labklājību;
- 3) vienlaikus, kaut arī nepilnīgi apskatītas visas negodīgas konkurences ietekmes uz tautsaimniecību izpausmes, secināms, ka tās ietekmē ekonomisko labklājību kā vispārējās sabiedrības intereses;
- 4) tiesību normas paredz saimnieciskās darbības tiesību un darījumu slēgšanas brīvības ierobežojumu, un tam ir legītīms mērķis – aizsargāt godīgu konkurenci;

⁶³ Līgums par Eiropas Savienības darbību, 101., 102. un 107. pants

⁶⁴ Konkurences likums, 11., 13. un 15. pants

⁶⁵ Kommercdarbības atbalsta kontroles likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 123, 27.06.2014.

⁶⁶ Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2006. gada 1. jūnija spriedums lietā Nr. A42130204. Pieejams: https://www.kp.gov.lv/files/lemumu_pielikumi/2004_42.pdf (skatīts 28.11.2019.), 9.4. punkts

⁶⁷ Komisijas paziņojums – Norādījumi par Komisijas prioritātēm, piemērojot EK līguma 82. pantu dominējošu uzņēmumu jaunprātīgai, izslēdzošai rīcībai, 75. punkts

⁶⁸ Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11. panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam: Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumi, Nr. 797, 29.09.2008. *Latvijas Vēstnesis*, 153, 02.10.2008., 12. punkts

- 5) tiesību normas, kas ierobežo saimnieciskās darbības tiesības un darījumu slēgšanas brīvību, paredz to piemērošanā vērtēt, vai labums, ko iegūst sabiedrība, ir lielāks par uzņēmuma tiesību ierobežojumu.

Vienlaikus, lai nodrošinātu samērīgu ierobežojumu piemērošanu un uzņēmuma biznesa interešu aizsardzību, uzņēmumiem rekomendējams veikt ietekmes uz tirgu novērtējumu, ja darījumi satur konkurences ierobežošanas risku.

References

Literatūra

Škapars, R. (2010). *Ekonomikas būtība un priekšmets. Teorija* (e-grāmata). Rīga: vietne "Profesionālajā izglītībā iesaistīto vispārīzglītojošo mācību priekšmetu pedagogu kompetences paaugstināšana". Pieejams: <http://profizgl.lu.lv/mod/book/view.php?id=610&chapterid=356> (skatīts 14.02.2020.)

OECD. *Proceedings Trade And Competition Policies Exploring the Ways Forward* (1999). Paris: OECD Publications Service, p. 68

Zelmenis, D. (2019.). *Valsts loma tirgus ekonomikā*. Rīga: RSU, 315 lpp.

Whish, R., Bailey, D. (2012.). *Competition Law*, 7th ed. United States: Oxford University Press, pp. 84–85

Periodika

Pennings, F. (2019). How do Social and Economic Rights Relate to Each Other in the Social Market Economy: An Introduction to this Special Issue: *Utrecht Law Review*, Volume 15, pp. 3. un 4. 1.–15. Pieejams: <https://www.utrechtlawreview.org/article/10.18352/ulr.507/> (skatīts 14.02.2020.)

Aitken, A. (2019). Measuring welfare beyond GDP. *National institute economic review*, 249 Issue: 1, pp. R3–R16; akadēmiskā terminu datubāze AkadTerm. Vietne: <http://termini.lza.lv>. Pieejams: <http://termini.lza.lv/term.php?term=iek%C5%A1zemes%20kopprodukts&lang=LV> (skatīts 14.02.2020.)

Latvijas tiesību akti

Komerccarbības atbalsta kontroles likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 123, 27.06.2014.

Konkurences likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 151, 23.10.2001.

Komerclikums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 158/160, 04.05.2000.

Latvijas Republikas Satversme: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 43, 01.07.1993.

Civillikums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 41, 20.02.1937.

Noteikumi par atsevišķu vertikālo vienošanos nepakļaušanu Konkurences likuma 11. panta pirmajā daļā noteiktajam vienošanās aizliegumam: Latvijas Republikas Ministru kabineta noteikumi, Nr. 797, 29.09.2008. *Latvijas Vēstnesis*, 153, 02.10.2008.

Starptautiskie tiesību akti

Līgums par Eiropas Savienības darbību. Konsolidētā versija (01.09.2016.): Eiropas Savienības dalībvalstu līgums. *ES Oficiālais Vēstnesis*, C 202, 07.06.2016. (LV). Pieejams: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?qid=1581757320748&uri=CELEX:12016ME/TXT> (skatīts 14.02.2020.)

Eiropas Savienības Pamattiesību harta (LV): ES dalībvalstu līgums. *ES Oficiālais Vēstnesis*, C 202, 7.06.2016. Pieejams: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/?qid=1581761435955&uri=CELEX:12016P/TXT> (skatīts 14.02.2020.)

Cilvēka tiesību un pamatbrīvību aizsardzības konvencija: Eiropas Padomes daudzpusējs starptautisks dokuments. *Latvijas Vēstnesis*, 143/144, 13.06.1997.

Komisijas paziņojums – Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā (SEC(2010)). Pieejams: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010SC0411> (skatīts 14.02.2020.)

Komisijas paziņojums – Norādījumi par Komisijas prioritātēm, piemērojot EK līguma 82. pantu dominējošu uzņēmumu ļaunprātīgai, izslēdzošai rīcībai (2009/C 45/02). Pieejams: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/HTML/?uri=CELEX:52009XC0224\(01\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LV/TXT/HTML/?uri=CELEX:52009XC0224(01)&from=EN) (skatīts 14.02.2020.)

Latvijas tiesu prakse

Satversmes tiesas 2020. gada 12. februāra spriedums lietā Nr. 2019-05-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2019/03/2019-05-01_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20komercdarb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2019. gada 7. oktobra lēmums par tiesvedības izbeigšanu lietā Nr. 2018-19-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/09/2018-19-03_Lemums_izbeigsana.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81%20darb%C4%ABba (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2019. gada 16. maija spriedums lietā Nr. 2018-17-03. Pieejams:
https://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2018/08/2018-17-03_Spriedums.pdf#search=
(skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2018. gada 11. oktobra spriedums lietā Nr. 2017-30-01. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2017/11/2017-30-01_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2016. gada 12. februāra spriedums lietā Nr. 2015-13-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2015/05/2015-13-03_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2015. gada 6. oktobra lēmums lietā Nr. 2014-35-03. Pieejams:
http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2014-35-03_Lemums_izbeigsana.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2013. gada 1. marta spriedums lietā Nr. 2012-07-01. Pieejams:
http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2012-07-01_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2012. gada 7. jūnija spriedums lietā Nr. 2011-19-0. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2011-19-0_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2011. gada 30. marta spriedums lietā Nr. 2010-60-011. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2010-60-011_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2010. gada 27. oktobra spriedums lietā Nr. 2010-12-03. Pieejams:
http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2010-12-03_Spriedums.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2010. gada 20. aprīļa lēmums lietā Nr. 2009-100-03. Pieejams:
http://www.satv.tiesa.gov.lv/web/viewer.html?file=/wp-content/uploads/2016/02/2009-100-03_Lemums_izbeigsana.pdf#search=105.%20pants%20saimniecisk%C4%81 (skatīts 14.02.2020.)

Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2006. gada 1. jūnija spriedums lietā Nr. A42130204. Pieejams: https://www.kp.gov.lv/files/lemumu_pielikumi/2004_42.pdf (skatīts 28.11.2019.)

2005. gada 16. decembra spriedums lietā Nr. 2005-12-0103. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2005-12-0103_spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2005. gada 13. maija spriedums lietā Nr. 2004-18-0106. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2004-18-0106_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.)

Satversmes tiesas 2002. gada 20. maija spriedums lietā Nr. 2002-01-03. Pieejams: http://www.satv.tiesa.gov.lv/wp-content/uploads/2016/02/2002-01-03_Spriedums.pdf (skatīts 14.02.2020.), secinājumu daļa

Starptautiskā tiesu prakse

ES Tiesas 2015. gada 16. decembra spriedums lietā Nr. T-67/11. Pieejams:
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=B178B88B765B839139B4F866D30EFEB9?text=&docid=174235&pageIndex=0&doclang=LV&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=4645212> (skatīts 28.11.2019.)

ES Tiesa, tiesas spriedums, 1991. gada 3. jūlijs, lietā C-62/86, Pieejams:
<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&jur=C.T.F&num=62/86&td=ALL> (skatīts 28.11.2019.)

Citi avoti

Konkurences politika. Eiropas Parlaments. Pieejams:
<https://www.europarl.europa.eu/factsheets/lv/sheet/82/konkurences-politika> (skatīts 14.02.2020.)

Eiropas Komisijas Reģionālās politikas ģenerāldirektorāts, Informatīvs paziņojums par krāpšanas pazīmēm attiecībā uz ERAF, ESF un Kohēzijas fondiem (2009). Pieejams: https://www.esfondi.lv/upload/00-vadlinijas/EK_Inform.zin_krapsana_ERAF,ESF,KF.pdf (skatīts 14.02.2020.)

PUBLISKĀ IEPIRKUMA PĀRTRAUKŠANAS TIESISKĀS SEKAS

LEGAL CONSEQUENCES OF THE TERMINATION OF PUBLIC PROCUREMENT

Una Skrastīņa, Dr.iur.,
Biznesa augstskola Turība, Latvija
Una.Skrastina@gmail.com

Juris Radzevičs, Mag.iur.,
Rīgas Stradiņa universitāte, Latvija
Juris.Radzevics@inbox.lv

Abstract

Everyone has a right to an effective state administration, which is based on legal certainty. State administration, providing services, uses also outsourced services which are determined as a result of public procurement, where predictability and transparency ensure fair competition, which is one of the most crucial criteria for creating effective public procurement. Even though a contracting authority has the legal right to suspend public procurement, it can hurt the tenderers' interests. Therefore, in a state governed by the rule of law, tenderers should be able to defend their interests if they are harmed. In legal practice, there is no clear understanding on when the contracting authority has the right to decide to suspend or terminate procurement, often leading to the contest of justification of contracting authorities' decisions. An arbitrary action by contracting authority in suspending or terminating public procurement is contrary to the principle of legal certainty and is not allowable, as a result there is a need to ensure effective protection of tenderers' legal interests, which justifies the topicality of the research. The goals of the research are, by evaluating legal enactments and opinions of legal scientists, to 1) determine legal justification for suspending or terminating public procurement, 2) analyse legitimate goal of suspending and terminating public procurement; 3) identify legal consequences of terminating and relevant harm of tenderers' legal interests, 4) determine current problems, deficiencies found in legal practice and provide suggestions for addressing the research problem. The research utilizes descriptive, comparative, analytical and teleological methods. The novelty of the research is based on the fact that there is no publically available research in the mentioned area.

Keywords: public procurement, termination

IEVADS

Ikvienai privātpersonai ir tiesības uz efektīvu valsts pārvaldi, kas balstās uz tiesisko palāvību. Lai gan pasūtītājs publiskajos iepirkumos ir tiesīgs pieņemt lēmumu par iepirkuma pārtraukšanu, tomēr, neizprotot šāda lēmuma pamatojumu, tas var aizskart pretendentu tiesiskās intereses. Tādēļ tiesiskā valstī pretendentiem jābūt iespējai skaidri saprast, kāpēc uzsāktais iepirkums tiek pārtraukts un kādos gadījumos izbeigts, lai varētu aizstāvēt savas aizskartās tiesiskās intereses gadījumā, ja tām nodarīts kaitējums. Praksē nav viennozīmīgas izpratnes ne tikai pretendentiem, bet arī pašiem pasūtītājiem par to, kādos gadījumos pasūtītājam ir tiesības lemt par iepirkuma

pārtraukšanu vai izbeigšanu, kā nošķirami šie gadījumi un kādas tiesiskās sekas tie rada visām iesaistītajām pusēm.

Praksē viens no biežākajiem gadījumiem, kad iepirkums ir jāpārtrauc ir tad, ja iepirkuma dokumentācijā ietvertie nosacījumi ir kļūdaini vai prettiesiski, piemēram, iepirkuma dokumentos izvirzītas nepamatotas vai neobjektīvas kvalifikācijas prasības, kā rezultātā, to konstatējot, prasības ir būtiski jāmaina un iepirkums ir pārtraucams. Pasūtītājs tad var izsludināt jaunu iepirkumu, kura dokumentācijā attiecīgie noteikumi ir atbilstoši izmainīti. Tāpat ir iespējama situācija, kad izsludinātajā iepirkumā netiek iesniegts neviens piedāvājums vai iesniegtie piedāvājumi neatbilst iepirkuma nolikumā noteiktajām prasībām, vai arī pasūtītājs mainījis viedokli par preces vai pakalpojuma nepieciešamību, kā arī tad, ja iesniegtie piedāvājumi pārsniedz pasūtītāja budžeta iespējas, tad iepirkuma komisija pieņem lēmumu pārtraukt vai izbeigt iepirkumu. Līdz ar to lēmums par iepirkuma pārtraukšanu vai izbeigšanu ir iespējams jebkurā iepirkuma stadijā jeb brīdī. Tāpēc šīs normas piemērotājiem – pasūtītājiem un jo īpaši pretendentiem, kuri iesnieguši piedāvājumus, ir būtiski izprast, kā šīs tiesības pārtraukt vai izbeigt iepirkumu un neslēgt iepirkuma līgumu var tikt izmantotas, un, lai to noskaidrotu, vispirms ir jāsaprot pašu jēdzienu būtība.

Jēdzienu skaidrojums

Saskaņā ar “Latviešu valodas vārdnīcu” pārtraukt nozīmē vairs neturpināt (ko) jeb neļaut turpināt, būt par cēloni, ka (kas) neturpinās, pārstāj norisēt, pastāvēt; arī iejaucoties traucēt. Turpretī izbeigt – pilnīgi pārtraukt, neturpināt (kādu darbību stāvokli) (Bāliņa, Ēdelmane un Grase, 2006, 404, 796). Vārdu semantiskā atšķirība norāda uz kāda procesa neturpināšanas pakāpi, proti, izbeigšana norāda uz pilnīgu neturpināšanu, kas norāda uz neiespējamību to atjaunot. Iepretim pārtraukšana neizslēdz turpināšanu pēc pārtraukuma. Tomēr autori uzsver, ka vārdu semantiskā jēga pilnībā neatklāj tā tiesisko dabu.

Lai gan iestādes un amatpersonas, interpretējot tiesību normas, piemēro gramatisko (filoloģisko) interpretācijas metodi, tas ir, noskaidro tiesību normas jēgu no valodnieciskā viedokļa, tomēr jāatzīmē, ka ne mazāk svarīgas ir citas metodes, piemēram, teleoloģiskā (jēgas un mērķa) interpretācijas metode, tas ir, noskaidrot tiesību normas jēgu, pamatojoties uz lietderīgu un taisnīgu mērķi, kas ar attiecīgo tiesību normu jāsasniedz (Administratīvā procesa likums, 2004, 17). Autoru ieskatā tāpēc ir svarīgi noskaidrot, vai šie abi jēdzieni satur atšķirīgu jēgu no publisko iepirkumu regulējošo tiesību aktu skatu punkta. To var atklāt, galvenokārt, izvērtējot tiesiskās sekas, kas rodas, piemērojot abus jēdzienus, kā arī tiesiskās attiecības, ko tie regulē. Lai gan autoru ieskatā ir redzami dažādie pamatojumi iepirkuma neturpināšanai, tomēr autori pievērsīs savu uzmanību jēdzienu “izbeigt” un “pārtraukt” izvērtēšanai *Publisko iepirkumu likuma* (turpmāk – *PIL*) kontekstā, īpaši akcentējot tiesisko seku atšķirības, jēdzienu vēsturiskā izcelsmē iepirkumu regulējumā, ES direktīvas 2014/24 kontekstā (turpmāk – Direktīva). Izvērtējot abu jēdzienus, ir svarīgi saprast to piemērošanu *PIL*, un/vai terminoloģiskā jēga sakrīt ar šī vārda semantisko izpratni latviešu valodas lietošanas kontekstā.

Atšķirības spēkā esošā tiesiskā regulējuma ietvaros

Aprakstot pircēja profilu, *PIL* 1. panta 23. punktā tiek noteikts, ka tajā ir iekļaujama informācija par pārtrauktajām procedūrām, nepieminot izbeigtās iepirkumu procedūras. Tas neatbilst prasībai pasūtītājam 3 darbdienu laikā pēc tam, kad pieņemts lēmums, izbeigt iepirkumu bez rezultāta vai pārtraukt iepirkumu, sagatavot un publicēt publikāciju vadības sistēmā informāciju, norādot

lēmuma pieņemšanas datumu un pamatojumu, kā arī savā pircēja profilā nodrošināt brīvu un tiešu elektronisku piekļuvi šim lēmumam (PIL, 2016, 9).

PIL 8. panta 3. daļa noteic, ka Ministru kabinets (turpmāk – MK) nosaka ar iepirkuma procedūru un metu konkursu norisi saistītus noteikumus, un šī panta 5. punktā noteikts, ka tie reglamentē arī iepirkuma procedūru un metu konkursu izsludināšanas, pārtraukšanas un izbeigšanas noteikumus (MK, 107). Savukārt *PIL* 8. panta 7. daļa reglamentē gadījumus, kad pasūtītājam ir tiesības veikt sarunu procedūru – ja atklāts vai slēgts konkurss izbeigts vai pārtraukts, jo piedāvājumi noraidīti saskaņā ar šā likuma 41. panta 11. daļu, kas noteic, ka pasūtītājs noraida pretendenta piedāvājumu atklātā vai slēgtā konkursā, ja pretendenta piedāvātā līgumcena pārsniedz jebkuru no šādām vērtībām: 1) iepirkuma procedūras dokumentos pasūtītāja norādīto līgumcenu, ja tā noteikta kā piedāvājuma atbilstības prasība; 2) 150 % no iepirkuma procedūras dokumentos norādītās paredzamās līgumcenas.

Arī *PIL* 9. pants, kas reglamentē iepirkumus, kuriem nepiemēro šajā likumā noteiktās procedūras (mazais iepirkums – autoru piezīme), 15. daļā noteic, ka pasūtītājs ir tiesīgs pārtraukt iepirkumu un neslēgt iepirkuma līgumu, ja tam ir objektīvs pamatojums. Līdzīgi kā izbeigšanas gadījumā jā sagatavo un jāpublicē informācija par iepirkuma pārtraukšanu, norādot lēmuma pieņemšanas datumu un pamatojumu. Jānorāda, ka *PIL* 70. pants, kas reglamentē depozītu, iesniedzot iesniegumu IUB, 6. daļa noteic, ka šis pants nav piemērojams, ja iesniegumā apstrīdēta iepirkuma procedūras pārtraukšanas likumība vai iepirkuma procedūras dokumentos noteiktās prasības.

Izskatot iesniegumu par iepirkuma procedūras pārkāpumiem, IUB var atstāt spēkā pasūtītāja lēmumu par iepirkuma procedūras izbeigšanu vai pārtraukšanu vai atcelt iepirkuma komisijas lēmumu par iepirkuma procedūras izbeigšanu vai pārtraukšanu, ja iesniegums ir pamatots (*PIL*, 2016, 71). Papildus minētajam IUB 71. panta 2. daļas 2., 3. un 5. punktā minētajos gadījumos var uzdot pasūtītājam pārtraukt iepirkuma procedūru tikai tādā gadījumā, ja pasūtītāja pieļautos iepirkuma procedūras pārkāpumus citādi nav iespējams novērst (*PIL*, 2016, 71). Minētā norma norāda uz to, ka arī gadījumā, kas paredzēts *PIL* 71. panta 2. daļas 5. punktā, proti, tiek atcelts iepirkuma komisijas lēmums par iepirkuma procedūras izbeigšanu vai pārtraukšanu, var tik uzdots pārtraukt iepirkumu. Nenoliedzami rodas jautājums no pretendenta redzes viedokļa un loģikas, cik nozīmīgs var būt šis lēmums, raugoties uz tiesiskajām sekām, ņemot vērā atrunu “ja iesniegums ir pamatots”, jo pārtraukt jau pārtrauktu vai izbeigtu iepirkumu neietilpst iesniedzēja interesēs. Ja persona vēlējas iegūt līguma piešķiršanas tiesības, tad tās interesēs ir turpināt iepirkumu, turpretī, ja persona vēlējas, lai iepirkums netiktu turpināts, tad tās interese jau tika apmierināta ar iepirkumu komisijas lēmumu par iepirkuma izbeigšanu vai pārtraukšanu.

Minēto autoru pozīciju apstiprina AT lēmums, kurā norādīts, ka personas tiesību aizsardzības mērķim tiesā vispirmām kārtām jābūt tiesiskuma atjaunošanai (šajā gadījumā – iepirkuma procedūras tiesiskai turpināšanai), nevis iestādes rīcības prettiesiskuma konstatēšanai un tai sekojošai zaudējumu atlīdzināšanai, kas nenoved pie konkurences atjaunošanas, vienlīdzības un patvaļas aizlieguma principa ievērošanas publisko iepirkumu jomā. Līdz ar to pasūtītāja lēmums par iepirkuma procedūras pārtraukšanu tiesā ir vērtējams caur prasījuma par administratīvā akta atcelšanu prizmu (AT, 17.08.2015. Nr. SKA-1166-15, 5). Vienlaicīgi tomēr autori vērš uzmanību uz apstākli, ka IUB var uzdot pārtraukt iepirkumu, nevis izbeigt. Šai atšķirībai ir nozīme, vērtējot šīs normas vēsturisko aspektu, jo šobrīd spēkā esošā no 01.03.2017.

PIL pieņemšanu noteica Direktīvas ieviešana. Eiropas Savienības Tiesa (turpmāk – EST) ir norādījusi, ka piemērojamais valsts tiesiskais regulējums piešķir līgumslēdzējām iestādēm plašu rīcības brīvību attiecībā uz uzaicinājuma iesniegt piedāvājumus atsaukšanu. Vienlaikus valsts

tiesām ir jābūt iespējai pārbaudīt lēmuma par atsaukšanu saderību ar atbilstošajām ES tiesību normām (EST, 11.12.2014. C-440/13, 31–34). Piemērojot Līguma par ES vispārējos principus, pasūtītājam būtu jāatturas no tādu lēmumu pieņemšanas, kā rezultātā tiešā vai slēptā veidā notiktu diskriminācija un/vai kavēta, ierobežota vai kropļota brīva konkurence, piemēram, lai atbalstītu vietējo konkursa dalībnieku, kurš zaudē tajā. (*Sanchez-Graells*, 2015, 423; *Arrowsmith*, 2018, 856)

Būtiski uzsvērt arī MK noteikumu Nr. 107 19. punktā noteikto, ja piedāvājumu ir iesniedzis tikai viens piegādātājs, iepirkuma komisija sagatavo un pasūtītājs ietver iepirkuma procedūras ziņojumā pamatojumu tam, ka izvirzītās pretendentu atlases prasības ir objektīvas un samērīgas. Ja iepirkuma komisija nevar pamatot, ka izvirzītās pretendentu atlases prasības ir objektīvas un samērīgas, tā pieņem lēmumu pārtraukt iepirkuma procedūru (MK, 107, 2017, 19).

Autoru ieskatā svarīgi ir izpētīt šo jēdzienu nošķirtības vēsturisko attīstību publisko iepirkumu regulējošos normatīvos aktus, par pamatu ņemot likumu iepriekšējās redakcijas.

Vēsturiskais aspekts

No 01.05.2006. līdz 01.03.2017. *PIL* redakcija paredzēja publiska iepirkuma izbeigšanu, ja konkrētajai iepirkuma procedūrai nav iesniegti piedāvājumi vai pieteikumi, kā arī gadījumā, ja iesniegtie piedāvājumi neatbilst iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām vai kandidāti neatbilst izvirzītajām kvalifikācijas prasībām, par ko pasūtītājs pieņem lēmumu izbeigt iepirkuma procedūru, nosūtot informāciju visiem kandidātiem vai pretendentiem un iesniedzot publicēšanai paziņojumu par grozījumiem, iepirkuma procedūras izbeigšanu vai pārtraukšanu (*PIL*, 2006, 38. panta 1. daļa). Ar 15.06.2010. pasūtītājam tika dotas tiesības piemērot sarunu procedūru tiesības gadījumā, ja pasūtītājs ir pieņēmis lēmumu izbeigt iepirkuma procedūru (*Grozījumi PIL*, 2010).

Jānorāda, ka *PIL* redakcijā no 01.05.2006. 38. panta 2. daļā bija noteikta vispārīga pasūtītāja tiesība jebkurā brīdī pārtraukt iepirkuma procedūru, ja tam ir objektīvs pamatojums. (tieši šāds regulējums ir arī šī brīža *PIL* – autoru piezīme). Papildus likumā tomēr ar 15.06.2010. tika iekļauts ierobežojums atsākt iepirkumu tā pārtraukšanas gadījumā. Papildus 84. panta 3. daļā tika noteikta IUB tiesības uzdot pasūtītājam pārtraukt iepirkumu procedūru gadījumā, ja pasūtītāja pieļautos iepirkuma procedūras pārkāpumus citādi nav iespējams novērst (*Grozījumi PIL*, 2010). Savukārt ar 01.08.2012. panta 2. daļa tika papildināta ar pārtraukumu gadījumu uzskaitījumu: 1) tikai viens kandidāts atbilst visām slēgta konkursa kandidātu atlases nolikumā par līgumu noteiktajām kandidātu atlases prasībām; 2) tikai viens pretendents atbilst visām atklāta konkursa nolikumā par līgumu noteiktajām pretendentu atlases prasībām, un pasūtītājs nevar pamatot, ka izvirzītās pretendentu atlases prasības ir objektīvas un samērīgas; 3) cits objektīvs pamatojums. Pārtraucot iepirkuma procedūru, pasūtītājs nosūta šā likuma minēto informāciju visiem kandidātiem vai pretendentiem un iesniedz publicēšanai paziņojumu, kurā norāda apstākļus, kas bija par pamatu procedūras pārtraukšanai (26. panta 4. daļa, 32. panta 3. daļa) (*Grozījumi PIL* likumā, 2102).

No 01.01.2002. līdz 01.05.2006. publisko iepirkumu sfēru regulēja likums *Par iepirkumu valsts vai pašvaldību vajadzībām*, kas redakcijā līdz 10.07.2003. neparedzēja iepirkuma procedūras pārtraukšanu. Ar grozījumiem šajā likumā (stājās spēkā 10.07.2003.) tika paredzēta iespēja pasūtītājam jebkurā brīdī pārtraukt iepirkuma procedūru, ja tam ir objektīvs pamatojums. Minētā iespēja tika iestrādāta, izskatot likumprojektu 2. lasījumā, apspriežot priekšlikumus, kas ierobežotu objektīvo pamatojumu iepirkuma pārtraukšanu ar ārkārtas apstākļiem, kas iestājušies neatkarīgi no pasūtītāja gribas (ugunsgrēks, dabas katastrofa u.c.), tomēr tas netika atbalstīts (*Saeima*, 2003).

Vienlaicīgi ar šiem grozījumiem tika izslēgts 31.1 pants, proti, kritēriju uzskaitījums iepirkumu procedūrai izbeigšanai bez līguma noslēgšanas.

Iepriekš minētā likuma 25., 26., 29., 32., 34. pantos tika paredzētas tiesības iepirkuma komisijai pieņemt lēmumu izbeigt konkursu, neizvēloties nevienu piedāvājumu, uzliekot par pienākumu sniegt tam pamatojumu. Grozījumi likumā (pieņemti 24.10.2002.) papildināja minētā likuma 39. panta pirmo daļu ar 9. punktu, nosakot, ka IUB ir tiesīgs aizliegt slēgt līgumu līdz pārkāpumu novēršanai vai uzdot izbeigt iepirkuma procedūru.

Jānorāda, ka likums *Par valsts un pašvaldību pasūtījumu* redakcijā līdz 01.01.2002. neparedzēja iepirkuma pārtraukšanu, tieši to šādā veidā definējot, tomēr tā 23. panta 1. daļa paredz, ka pasūtītājs ir tiesīgs jebkurā laikā pirms kāda piedāvājuma pieņemšanas noraidīt visus piedāvājumus, paziņojot katram pretendētājam, kas to pieprasa, visu piedāvājumu noraidīšanas iemeslu bez nepieciešamības to juridiski, ekonomiski vai citādi pamatot. Neskatoties uz tik vispārīgu pilnvarojumu, šī panta 3. daļa uzsvēra vienu iemeslu visu iesniegto piedāvājumu noraidīšanai – cenas neatbilstība valsts pasūtītāja iepriekš noteiktajām robežām (ja tādas bija noteiktas).

Autori secina, ka, attīstoties iepirkumu regulējošajiem normatīvajiem aktiem, tie tika papildināti ar jauniem jēdzieniem, tajā skaitā iepirkumu izbeigšanu un pārtraukšanu. Publiska iepirkuma izbeigšanas iespējas tika jau paredzētas likumā *Par valsts un pašvaldības pasūtījumu*, kas bija spēkā līdz 01.01.2002., vienlaicīgi gan dodot iespēju noraidīt visus iesniegtos piedāvājumus bez nepieciešamības to juridiski, ekonomiski vai citādi pamatot. Tas nozīmē, ka pirms jēdziena “pārtraukšana” iekļaušanas *expresis verbis*, tāda iespēja jau tika paredzēta iepriekš, un izsludināts publisks iepirkums, esot derīgiem pretendentiem un piedāvājumiem, nenozīmēja apsolījumu piešķirt līguma slēgšanas tiesības.

Publiskas iepirkuma procedūras pārtraukšanas jēdziens tika iekļauts *expresis verbis* 10.07.2003., tomēr tā pielietošana kļuva arvien daudzveidīgāka, par ko liecina noteiktie papildu ierobežojumi un nosacījumi, tajā skaitā, ka pārtraukts iepirkums nav atsākams. Tika iekļauta prasība pēc objektīva pamatojuma, to pastiprinot ar konkrētu gadījumu uzskaitījumu un aizliegumu to atsākt pēc lēmuma pieņemšanas par pārtraukšanu. Autori uzsver, ka tomēr *PIL* (spēkā ar 01.03.2017.) šādu gadījumu uzskaitījumu nav, tikai atstājot nepieciešamību pamatot ar objektīviem apstākļiem, izslēdzot norādi par neiespējamību atsākt pārtrauktu iepirkumu. Autori pasvītro, ka *PIL* spēkā esošā redakcijas 71. panta 3. daļā noteiktā IUB tiesības uzdot pasūtītājam pārtraukt iepirkumu ir pārņemta no *PIL* 84. panta 3. daļas (redakcijā līdz 01.03.2017.). Tajā pašā laikā iepirkuma procedūras izbeigšanas pamatojums palicis skaidri izteikts un pārmantots spēkā esošajā *PIL* – piedāvājumu neatbilstība prasībām vai vispār nav iesniegti piedāvājumi. Lai gan ierobežojums par pārtraukta iepirkuma neatsākšanu no *PIL* tika izslēgts, tomēr saturiski, ieskaitot IUB tiesības uzdot pasūtītājam pārtraukt iepirkumu, ja pieļautos iepirkuma procedūras pārkāpumus citādi nav iespējams novērst, norāda uz pārtraukšanas jēgu, proti, tā pilnīgu neturpināšanu. No minētā vadoties, autori secina, lai atklātu jēdzienu nošķiršanas būtību un objektīva pamatojuma jēdziena papildījumu iepirkuma pārtraukšanas gadījumā, nepieciešams izvērtēt judikatūru un tiesību zinātnieku pētījumus.

Autori uzsver, ka nelielu skaidrību par šo divu jēdzienu nošķiršanu un piemērošanu ieviesa IUB “Skaidrojums par iepirkuma procedūras izbeigšanu vai pārtraukšanu saskaņā ar *PIL* 38. pantu”, norādot, ka “izbeigšana” jāpiemēro, ja iepirkuma procedūrai nav iesniegti piedāvājumi vai pieteikumi; – iesniegtie piedāvājumi neatbilst iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām; – kandidāti neatbilst izvirzītajām kvalifikācijas prasībām. Lēmumu pārtraukt iepirkuma procedūru pasūtītājs, izvērtējot iemeslu pamatotību, varētu pieņemt šādos gadījumos: – pasūtītājam ir

zudusi vajadzība pēc šāda iepirkuma; – nepieciešamas būtiskas izmaiņas iepirkuma procedūras dokumentos; – iesniegtie piedāvājumi pārsniedz pasūtītāja budžeta iespējas; – nav izvēlēta atbilstoša iepirkuma procedūra saskaņā ar likumu; – citos gadījumos. Ja pasūtītājam attiecīgās preces, pakalpojumi vai būvdarbi joprojām ir nepieciešami, tas veic nepieciešamos labojumus iepirkuma procedūras dokumentos un veic jaunu iepirkumu atbilstoši tā paredzamajai līgumcenai (IUB, 2014). Autori norāda, ka šis skaidrojums pēc savas būtības aktualitāti nav zaudējis un būtu vērā ņemams arī šobrīd.

Piemērošana

Kā jau iepriekš tika norādīts, kad tiesību jēdzieni, mainoties likumiem, tiek pārņemti un tāpēc to piemērošanu var vērtēt nevis pēc spēkā esošā likuma, bet pēc spēkā esošā un pārmantotā regulējuma piemērošanas. Minētais tiek norādīts arī Augstākās tiesas (turpmāk – AT) prakses apkopojumā, kas aptver vairāku secīgu likumu piemērošanas praksi (Augstākās tiesas prakses apkopojuma publisko iepirkumu lietās (2004–2017)). Autori uzsver, ka iepirkumu principi un ar regulējumu aizsargātās vērtības nav mainījušās un regulējums daudzviet vienīgi precizēts, nevis grozīts pēc būtības.

Judikatūrā ir norādīts, ja konkrētajai iepirkuma procedūrai nav iesniegti piedāvājumi vai pieteikumi vai ja iesniegtie piedāvājumi neatbilst iepirkuma procedūras dokumentos noteiktajām prasībām, vai kandidāti neatbilst izvirzītajām kvalifikācijas prasībām, pasūtītājs pieņem lēmumu izbeigt iepirkumu, un no šī formulējuma redzams, ka procedūras izbeigšana ir pasūtītāja pienākums, iestājoties minētajiem apstākļiem (Administratīvās rajona tiesa 02.08.2013. A420576511; 8, AT 18.09.2015. Nr. SKA-0305-15, 3.1). Ārvalstu pētījumos šajā gadījumā pievēršas risinājumiem, kādā veidā pasūtītājam gūt nepieciešamos pakalpojumus jeb preces (*Arrowsmith*, 2018, 852), vai šo apstākli iekļauj starp citiem, piemēram, kas ir par pamatu iepirkumu atsaukšanai (*cancellation of procurement*) pēc pasūtītāja iniciatīvas vai arī pēc asprīdēšanas, lai novērstu pārkāpumus (*Arrowsmith*, 2010, 94). Kā rezultātā, autori secina, ka šobrīd publiska iepirkuma izbeigšana ir fakta, ka iepirkums ir beidzies bez rezultāta, konstatēšanas jautājums. Ir iespējams, ka iepirkums tiek izbeigts, ka neviens no piedāvājumiem neatbilst prasībām, tomēr šādi strīdi tiesvedībā, kas veidotu judikatūru, publiski nav pieejami, jo strīds būs par pretendenta izslēgšanu.

Diskusiju par iepirkuma pārtraukšanu veido, no vienas puses, pasūtītāja liela rīcības brīvība, no otras puses, to ierobežo *PIL* iekļautie mērķi un principi, kā arī pamatojuma objektivitāte. Tie ir pietiekoši vispārīgi jēdzieni, kurus veido judikatūra un tiesību doktrīna. *PIL* nav tieši uzskaitīti gadījumi, kuros pasūtītājs ir tiesīgs pārtraukt iepirkuma procedūru.

EST norāda, ka gadījumā, ja pasūtītājs pēc piedāvājumu pārbaudes atklāj, ka ir kļūdījis savā sākotnējā apstākļu un vajadzību novērtējumā un uzaicinājuma saturs nepieļauj tam izvēlēties ekonomiski visizdevīgāko piedāvājumu, tas var pieņemt lēmumu pārtraukt iepirkumu, bet šādam lēmumam ir jāatbilst Kopienas publiskā iepirkuma tiesību pamatprincipiem, to vidū – vienlīdzīgas attieksmes principam (EST 6.10.2016. lieta “*Kauppatalo Hansel*”, C-244/02). Tomēr tiesa pēc ieinteresētās personas pieteikuma var pārbaudīt, vai pasūtītājs savu rīcības brīvību ir izmantojis tiesiski, proti, kontrolēt iestādes rīcības brīvības izlietojumu. Tas ietver pamatojuma pārbaudi, tostarp, jo īpaši tā patiesuma pārbaudi (AT 28.02.2017. Nr. SKA-706/2017, 18). Minētā AT atziņa apstiprina autoru norādi uz pasūtītāja rīcības brīvību, kas izpaužas gan apstākļi, ka iepirkumu iespējams pārtraukt jebkurā stadijā, gan tajā, ka nav skaidri noteikti pamatojuma kritēriji. Autoru ieskatā šajā kontekstā svarīgi ir sekojoši aspekti: lēmumā jābūt norādītam pamatojumam, tam jābūt objektīvam, tam jābūt patiesi eksistējošam un uz to apliecināšanai jābūt norādītiem lēmumā. Pienākums pierādīt minētos apstākļus ir pasūtītājam (AT 06.11.2015. Nr. SKA-748/2015, 9).

Autori uzsver, ka, vērtējot, vai pārtraukšanas pamatojums ir bijis objektīvs, ir svarīgi vērtēt pasūtītāja rīcību pirms un pēc šā lēmuma pieņemšanas, jo konkrētais iepirkums var būt vairāku notikumu sastāvdaļa, kas varētu būt saistīts ar pasūtītāja interesi iegūt iepirkuma priekšmetu. AT vairākos spriedumos ir vērtējusi pasūtītāja rīcību, analizējot vairākus secīgus iepirkumus, un norādījusi, ka nav iespējams vērtēt tikai apstrīdēto iepirkumu (AT 26.03.2015. Nr. SKA-555/2015, 11; 28.02.2017. Nr. SKA-706/2017, 19). Vērtējot jāievēro pārtraukšanas apstākļu konteksts ar procedūras stadiju, īpaši jau tad, kad piedāvājumi ir atvērti. Tieši tad var rasties nepārvarams kārdinājums pasūtītājam kļūt favorītiskam savos lēmumos un tikai formāli izmantot atsauces uz saimniecisku rīcības brīvību (AT 28.12.2017. Nr. SKA-706/2017, 20). Tomēr arī, pārtraucot iepirkumu gadījumā, ja ir apstrīdētas iepirkuma nolikuma prasības un nav beidzies piedāvājumu iesniegšanas termiņš, nevar izslēgt šaubas par to, ka tas pārtraukts kādas konkrētas personas interesēs (AT 24.05.2017. Nr. SKA-246/2017, 15). Papildus minētajam ir atzīts, ka tādi secīgi iepirkumi par vienu iepirkuma priekšmetu, no kuriem pirmais pārtraukts pirmšķietami prettiesiski, būtu uzlūkojami kā viens un tas pats iepirkums (AT 26.03.2015. Nr. SKA-555/2015, 11 un 03.08.2016. Nr. SKA-1307/2016, 11). AT tiesas ieskatā šāda secinājuma rezultātā būtu atzīstams, ka pārtrauktajam iepirkumam sekojošajam iepirkumam par tādu pašu pakalpojumu (ar īsāku līguma darbības termiņu) nevajadzēja tikt organizētam, jo pasūtītājam bija jāturpina iepirkums (AT 24.07.2017. Nr. SKA-1278/2017, 6).

Pētījumos tiek diskutēts par apstākļiem, kad pieteicies viens pretendents, un iepirkuma pārtraukšanas pamatotību saskaņā ar Direktīvu, jo nav nodrošināta pasūtītājam iespēja salīdzināt cenas un raksturlielumus. Tomēr tiek norādīts, ka tā būtu pārāk formāla pieeja pretēji ekonomikas teorijai, tas neizslēdz efektīvu un pietiekamu konkurenci (*Sanchez-Graells*, 2015, 422). Autori secina, ka, izvērtējot pārtraukšanas apstākļus, ir būtiski izprast, vai šāda pārtraukšana, iespējams, dod priekšrocības iegūt līguma slēgšanas tiesības, piemēram, apstākļos, kad ir saprotams, ka lēmums nebūs par labu kādam no pretendentiem, tāpēc iepirkums tiek pārtraukts un uzsākts cits iepirkums. Tas nozīmē, ka cita līdzīga jeb saistīta iepirkuma īstenošana var norādīt uz objektivitātes neievērošanu un ir vērtējama īpaši rūpīgi kontekstā ar darbībām, ja pasūtītājs ir saglabājis to pašu iepirkuma priekšmetu. Minētais ir visciešāk saistīts ar vienlīdzīgas un taisnīgas attieksmes principa ievērošanu.

Vienlīdzīgas attieksmes princips ir saistīts ar pienākumu nodrošināt pārskatāmību, lai varētu pārbaudīt tā ievērošanu. Pārskatāmības principa galvenais mērķis ir garantēt, ka nav favorītisma un līgumslēdzēja iestādes patvaļības riska (EST 13.12.2013. T-165/12, 47–48; AT 13.03.2017. Nr. SKA-682/2017, 10). Visiem būtiskajiem iepirkuma pārtraukšanas apstākļiem jābūt norādītiem pasūtītāja lēmumā (AT 13.03.2017. Nr. SKA - 682/2017, 11). Direktīvas 55. panta 1. daļā ir noteikts iestādes pienākums pēc iespējas drīz informēt katru pretendentu par pieņemtajiem lēmumiem attiecībā uz līguma slēgšanas tiesību piešķiršanu, tostarp norādot iemeslu lēmumam nepiešķirt tiesības slēgt līgumu, par ko bijis izsludināts iepirkums, sākt procedūru no jauna.

Autoru ieskatā, lai novērstu patvaļības risku, nepieciešams arī pamatojums lēmuma pieņemšanas laikam. Gadījumā, ja ir zināmi trūkumi iepirkuma nolikumā vai trūkst budžeta līdzekļu, kas ir zināms pirms piedāvājuma iesniegšanas termiņa beigām, tad ir jāspēj pamatot, kāpēc bija jānogaida, līdz piedāvājumi tiek izvērtēti. Šajā sakarā vērā ņemama ir AT atziņa, ka lēmuma par iepirkuma procedūras pārtraukšanu tiesiskuma vērtējums ietver lēmuma pamatojuma pārbaudi, tostarp tā patiesuma pārbaudi (AT 23.09.2016. Nr. SKA-366/2016, 7). Ja tiesa lietas apstākļu un pierādījumu pārbaudes rezultātā secina, ka iestādes lēmumā norādītie apstākļi nepastāv, lēmums atzīstams par prettiesisku tieši šā iemesla dēļ (AT 06.06.2017. Nr. SKA-208/2016, 8).

Kā atsevišķa problēma jānorāda gadījumi, kad, pasūtītājam neprofesionāli uzsākot iepirkumu vai neveicot pietiekamu tirgus izpēti, tiek publicēts paziņojums par iepirkumu, paredzot, ka piedāvājumi nerasniegs noteiktās līgumcenu robežvērtības, kad būtu jāpublicē Eiropas Savienības (turpmāk – ES) Oficiālajā Vēstnesī (turpmāk – OV). Šādos gadījumos, ja paziņojums par iepirkumu būtu publicēts ES OV, iepirkuma konkursā varētu piedalīties plašāks pretendentu loks. Tādējādi apstākļi, ka paziņojums netika publicēts, uzskatāms par būtisku iepirkuma procesa pārkāpumu, kura dēļ iepirkums bija jāpārtrauc. (AT lieta Nr. SKA-706/2017, 12.6) Autori pievienojas viedoklim, ka *PIL* mērķi viens otru papildina, jo atklātums nodrošina brīvu konkurenci, kas savukārt var ļaut maksimāli efektīvi izmantot pasūtītāja līdzekļus, mazinot riskus, tāpēc gan IUB, gan AT savā judikatūrā vienmēr norāda uz *PIL* mērķu jeb principu ievērošanu. Piemēram, kādā AT atziņā norādīts, ka tiesai šāda pieteikuma izskatīšanā ir pienākums pārbaudīt, vai pasūtītāja lēmums pārtraukt iepirkuma procedūru nav patvaļīgs un nepārkāpj *PIL* 2. pantā nostiprinātos publiskā iepirkuma tiesību principus – iepirkumu atklātumu; piegādātāju brīvu konkurenci, kā arī vienlīdzīgu un taisnīgu attieksmi pret tiem; pasūtītāja līdzekļu efektīvu izmantošanu, maksimāli samazinot tā risku (AT 26.03.2015. Nr. SKA-555/2015, 10).

Autoru ieskatā atsevišķā gadījuma, AT jēdzienu “pārtraukšana” vai “izbeigšana”, lietošanā nav konsekvences, kas izpaužas kā vienas tiesiskas situācijas izvērtējumā izmantoti abi jēdzieni (AT 06.11.2015. Nr. SKA-748/2015, 8). Minētā atziņa bez atrunas uz jēdzienu precīzu lietošanu izmantota arī citā spriedumā (AT Nr. SKA – 682/1017, 8).

Jautājumus par iepirkumu pārtraukšanu ir pētījuši arī tiesību zinātnieki, piemēram, uzsverot vienlīdzīgas attieksmes principa ievērošanu, konkurences tiesību pētnieki uzsver nepieciešamību pie apstākļiem, ka iepirkuma veicējam ir daudz pamatojumu izbeigt iepirkumu, piemēram, vajadzību maiņa, budžeta nepietiekamība, aizsargāt publiskā iepirkuma procedūrā pretendentu no patvaļīgas iepirkuma procedūras izbeigšanas, jo pieteikuma sagatavošana prasa ieguldījumus, tajā skaitā darbinieku iesaisti un laiku (*Jessen*, 2016, 9.1.4.). Kā norādīts atsevišķos pētījumos, pasūtītāja rīcības brīvība izpaužas arī apstākļi, ka tas var pieņemt lēmumu par iepirkuma izbeigšanu un attiecīgi jauna iepirkuma izsludināšanu. Tas var būt saistīts ar dažādiem iemesliem, kas balstās uz esošajiem apstākļiem, tas var būt tiesisks ceļš, kā izvairīties no izsludināta iepirkuma, kas neapmierina pasūtītāja vajadzības, salīdzinot ar izsludināšanas brīdi. Lai gan pasūtītājs var arī nolemt atcelt iepirkuma procedūru stratēģisku iemeslu dēļ, lai izvairītos no līguma tiesību piešķiršanas konkrētam pretendentam, kas iesniedzis izmaksu un kvalitātes ziņā vislabāko piedāvājumu, kas noteiktajā gadījumā var pārkāpt vienlīdzīgas attieksmes un brīvas konkurences principu (*Sanchez-Graells*, 2015, 421, 422). Izvēloties pamatojumu, tiek norādīts, ka publiskas iepirkuma procedūras atcelšana ir pieļaujama svarīgu un iepriekš neparedzamu iemeslu dēļ, īpaši, ja negaidītā apstākļu maiņa norāda uz pasūtītāja publiskās intereses turpmāku neesamību. Tas varētu būt tamdēļ, lai labotu pieļautos pārkāpumus, kurus citādā veidā vairs nav iespējams novērst (*Sigma*, 2013, 29; *Sigma*, 2016, 29). Tiesību zinātniece *Sue Arrowsmith*, vērtējot iepirkuma procedūras izbeigšanu (*terminate*), norāda, ka pasūtītājs (*purchaser*) var vēlēties to izbeigt dažādu iemeslu dēļ. Tas var būt, lai izvairītos no kāda projekta vispār, piemēram, mainījušies ir apstākļi un ir zudusi nepieciešamība vai saņemtie piedāvājumi uz pārāk lielām izmaksām, vai tas parāda, ka *in-house* darījums būtu pieņemamāks. Kā alternatīva – viņš var nolemt sākt jaunu procedūru, piemēram, jo paredz saņemt labāku rezultātu, vai pirmajā procedūrā nav iekļauts kāds vērtēšanas kritērijs (*Arrowsmith*, 2018, 855, 856). Papildus tiek uzsvērts, ka, pieņemot lēmumu, gan izbeidzot iepirkuma procedūru, gan uzsākot jaunu, par to ir jāinformē iesaistītās personas, norādot tā pamatojumu, lai tiktu dota iespēja to kontrolēt (*Arrowsmith*, 2018, 857).

Autori secina, ka rīcības brīvību ierobežo *PIL* 2. pantā noteikto mērķu ievērošana, kas tiek vienlaicīgi saukti par principiem. Šo principu ievērošana nodrošina godīgu konkurenci un taisnīgu lēmumu pieņemšanu, izbeidzot vai pārtraucot publisku iepirkumu. Tas ļauj izslēgt favorītismu jeb lēmumu pieņemšanu par labu kādam pretendenta. Tas tiek vērtēts kopumā, analizējot pasūtītāja rīcību saistībā ar līguma noslēgšanas tiesību piešķiršanu uz noteiktu iepirkuma priekšmetu. Tas var notikt vairāku secīgu, tajā skaitā, izbeigtu vai pārtrauktu iepirkumu rezultātā. Caurskatāmības ievērošana nodrošina atklātumu un vienlīdzīgu attieksmi, un tas nozīmē pilnīgas un patiesas argumentācijas iekļaušana lēmumā, tajā skaitā, pamatojot pasūtītāja rīcību pirms lēmuma pieņemšanas, tā laiku. Objektīvam pamatojumam jābalstās uz patiesiem un pierādāmiem faktiem, nevis norādāmi formāli argumenti.

Nobeigums

Kā norādīts IUB “Biežāk konstatētās neatbilstības iepirkumu procedūru dokumentācijā un norisē” 29. punktā Grozījumu veikšana, tad jāņem vērā, ka saskaņā ar Eiropas Komisijas (turpmāk – EK) norādījumiem praktizējošiem speciālistiem (2018. gads) faktiski iepirkuma procedūras pārtraukšana tiek minēta kā galējais līdzeklis, attiecīgi iepirkuma procedūra būtu pārtraucama, ja kopumā mainās tirgus segments (potenciālo dalībnieku loks kā tāds) vai piedāvājumi ir iesniedzami būtiski atšķirīgi, ievērojot izmaiņas izšķirošos iepirkuma pamatnosacījumos (IUB, 2020, 29. p.). Līdz ar to autori secina, ka iepirkumu pārtraukšana vai izbeigšana nereti ir tikai pasūtītāja vai iepirkuma komisijas neprofesionalitātes radītās sekas – nepienācīgi veikta tirgus izpēte, nepareizi aprēķināta paredzamā līgumcena, nepamatoti izvēlēta iepirkuma procedūra, nepamatoti noteiktas atlases prasības, neprofesionāli sagatavota tehniskā specifikācija vai vērtēšanas kritēriji. Iespējams, šo problēmu risinās 2020. gada 11. februārī pieņemtais MK rīkojums Nr. 49 “Par Rīcības plānu publisko iepirkumu sistēmas uzlabošanai”, kas cita starpā īpašu nozīmi piešķir iepirkumu centralizēšanai un to rīkotāju profesionalizācijai.

Secinājumi un priekšlikumi

1. Izvērtējot abu jēdzienu piemērošanas apstākļus, autori secina, ka iepirkuma pārtraukšana iespējama jebkurā iepirkuma stadijā, tajā skaitā arī gadījumā, ja visi pretendentu piedāvājumi ir atbilstoši iepirkuma nolikumam. Turpretī izbeigšana var notikt gadījumā, ja nav iesniegti piedāvājumi vai nav neviena iepirkuma nolikuma atbilstoša piedāvājuma.
2. Ja vērtējam no tiesisko seku viedokļa, tad, izbeidzot iepirkuma procedūru, nav nozīmes, vai piedāvājumi vispār ir iesniegti, jo būtiskākais ir apstāklis, vai pēc piedāvājumu izvērtēšanas ir palicis kāds spēkā esošs un iepirkuma nolikuma prasībām atbilstošs pretendents, ar kuru ir iespējams slēgt līgumu, jo pretējā gadījumā tas pēc būtības nozīmē nepieciešamību konstatēt faktu, ka iepirkums noslēdzies bez rezultāta un lēmums par iepirkuma izbeigšanu ir formāls. Tiesiskās sekas izriet no konstatācijas par rezultāta neesamību.
3. Neskatoties uz iepirkuma procedūras izbeigšanas un pārtraukšanas dažādiem *PIL* noteiktajiem pamatojumiem, to tiesiskās sekas pēc savas būtības neatšķiras, jo to mērķis ir iepirkuma procedūras pilnīga neturpināšana.
4. ES Direktīva minēto jomu neregulē, vien norādot uz dalībvalstu iestāžu pienākumu nediskriminējošo attieksmi informēšanas jomā.

5. Ņemot vērā vārda “pārtraukšana” lingvistisko nozīmi, kas paredz kaut ko, kas pēc pārtraukuma var atsākties, salīdzinot ar “izbeigšanu”, kas paredz pilnīgu darbības neturpināšanu, autoru priekšlikums ir turpmāk lietot vienu jēdzienu “iepirkuma procedūras izbeigšana”, kas saprotamāk arī būtu angļu valodā, proti, “*termination*”, un veikt grozījumus *PIL* ar nolūku vienveidot mūsu valsts un ES Direktīvas jēdzienu piemērošanu.
6. Lai samazinātu pārtraukto un izbeigto iepirkumu skaitu, būtu nepieciešams laikus identificēt un novērst riskus, kas varētu novest pie iepirkuma pārtraukšanas, to varētu panākt ar iepirkumu veicēju kompetences paaugstināšanu un iepirkumu centralizēšanu.

References

- Arrowsmith, S. (2018). *The Law of Public Procurement-Regulation in the EU and UK*, Vol. 1, 3 u.
- Arrowsmith, S., Treumer, Fejø, J., Jiang, L. (2011). *Public procurement regulation: an introduction*
- Augstākās tiesas prakses apkopojuma publisko iepirkumu lietās (2004–2017). Pieejams: <http://at.gov.lv/lv/jaunumi/par-notikumiem/aktualizets-augstakas-tiesas-prakses-apkopojums-publisko-iepirkumu-lietas-8451> (aplūkots 14.03.2020.)
- Bāliņa, R., Ēdelmane, I., & Grase, I. u.c. (2006). *Latviešu valodas vārdnīca. 30 000 pamatvārdu un to skaidrojumu*. Rīga: Avots
- Eiropas Parlamenta un Padomes Direktīva 2014/24/ES (2014. gada 26. februāris) par publisko iepirkumu un ar ko atceļ Direktīvu 2004/18/EK. 28.03.2014. L 94/65
- EK (2018). Norādījumi praktizējošiem speciālistiem. Pieejams: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/public_procurement/2018/guidance_public_procurement_2018_lv.pdf
- EST 11.12.2014. spriedums lietā “Croce Amica One Italia”
- EST 13.12.2013. spriedums lietā T-165/12
- EST 16.10.2016. spriedums lietā “Kauppatalo Hansel”, C-244/02
- Grozījumi likumā “Par iepirkumu valsts vai pašvaldību vajadzībām”. Saeima. LR likums. Pieņemts 24.10.2002. Stājas spēkā 27.11.2002. Zaudēja spēku 01.05.2006. *Latvijas Vēstnesis*, 165, 13.11.2002.
- Grozījumi likumā “Par iepirkumu valsts vai pašvaldību vajadzībām”. Saeima. LR likums. Pieņemts 05.06.2003. Stājas spēkā: 10.07.2003. Zaudējis spēku: 01.05.2006. *Latvijas Vēstnesis*, 95, 26.06.2003.
- Grozījumi Publisko iepirkumu likumā. Pieņemts 20.05.2010. Stājas spēkā 15.06.2010. Zaudējis spēku: 01.03.2017. *Latvijas Vēstnesis*, 91, 09.06.2010.
- Grozījumi Publisko iepirkumu likumā. Pieņemts 21.06.2012. Stājas spēkā 01.08.2012. Zaudējis spēku: 01.03.2017. *Latvijas Vēstnesis*, 109, 12.07.2012.
- IUB (2020). Biežāk konstatētās neatbilstības iepirkuma procedūras dokumentos (31.01.2020.). Pieejams: https://www.iub.gov.lv/sites/default/files/upload/Biezak_konstat_kludas%202020_janv.pdf (aplūkots 14.03.2020.)
- IUB (2014). Skaidrojums par iepirkuma procedūras izbeigšanu vai pārtraukšanu saskaņā ar Publisko iepirkumu likuma 38. pantu. Pieejams: http://www.iepirkumiem.lv/attachments/article/249/skaidrojums_38pants_20140403.pdf (aplūkots 14.03.2020.)
- Jessen, P. W., & Mortensen, B. O. G. (2016). *Regulating Competition in the EU*. Kluwer Law International BV
- LR Administratīvās rajona tiesas Rīgas tiesu nama 02.08.2013., spriedums lietā Nr. A420576511
- LR AT 26.03.2015., spriedums lietā Nr. SKA-555/2015
- LR AT 17.08.2015., lēmums lietā Nr. SKA-1166-15
- LR AT 06.11.2015., spriedums lieta Nr. SKA-748/2015
- LR AT 03.08.2016., lēmums lietā Nr. SKA-1307/2016
- LR AT 23.09.2016., rīcības sēdes lēmuma lietā Nr. SKA-366/2016
- LR AT 28.02.2017., spriedums lietā Nr. SKA-706/2017
- LR AT 13.03.2017., spriedums lietā Nr. SKA – 682/1017
- LR AT 24.07.2017., spriedums lietā Nr. SKA-1278/2017
- Likumprojekta “Grozījumi likumā “Par iepirkumu valsts vai pašvaldību vajadzībām”” priekšlikumu tabula 2. lasījumam. <https://saeima.lv/L/Saeima8/index.htm> (aplūkots 04.03.2020.)
- Likumprojekta “Grozījumi likumā “Par iepirkumu valsts vai pašvaldību vajadzībām”” priekšlikumu tabula 3. lasījumam. <https://saeima.lv/L/Saeima8/index.htm>. Aplūkots 04.03.2020
- MK 28.02.2017. noteikumi Nr. 107. “Iepirkuma procedūru un metu konkursu norises kārtība”. Pieņemti 28.02.1017. Stājas spēkā 02.03.2017. *Latvijas Vēstnesis*, 45, 01.03.2017.

MK 11.02.2020. rīkojums Nr. 49. "Par Rīcības plānu publisko iepirkumu sistēmas uzlabošanai". Pieņemts 11.02.2020. Stājas spēkā 11.02.2020. *Latvijas Vēstnesis*, 31, 13.02.2020.

Par valsts un pašvaldību pasūtījumu. LR likums. Pieņemts 24.10.1996. Stājas spēkā 01.01.1997. Zaudējis spēku 01.01.2002. *Latvijas Vēstnesis*, 192, 13.11.1996.

Par iepirkumu valsts vai pašvaldību vajadzībām. LR likums. Saeima. Pieņemts: 05.07.2001. Stājas spēkā 01.01.2002. Zaudējis spēku 01.05.2006. *Latvijas Vēstnesis*, 110, 20.07.2001.

Publisko iepirkumu likums. Latvijas Republikas likums. Pieņemts 15.12.2016. Stājas spēkā 01.03.2017. *Latvijas Vēstnesis*, 254, 29.12.2016. Pēdējie grozījumi 05.12.2019.

Saeimas Latvijas Republikas 8. Saeimas 05.06.2003. plenārsēdes stenogramma. Pieejams:
https://www.saeima.lv/steno/2002_8/st_030605/st0506.htm (aplūkots 14.03.2020.)

Sigma 2013. Detecting and Correcting Common Errors in Public Procurement.
http://www.sigmaweb.org/bytopic/publicprocurement/Common_Errors_Public_Procurement_2013.pdf (aplūkots 14.03.2020.)

Sigma (2016). Detecting and Correcting Common Errors in Public Procurement.
<http://www.sigmaweb.org/byexpertise/publicfinancialmanagementpublicprocurementandexternalaudit/Public-Procurement-Policy-Brief-29-200117.pdf> (aplūkots 14.03.2020.)

Sanchez-Graells, A. (2015). *Public procurement and the EU competition rules*

SEKOŠANAS PARADUMI IETEKMĒTĀJIEM SOCIĀLO MEDIJU PLATFORMĀS NO LIETOTĀJU PERSPEKTĪVAS

REASONS TO FOLLOW INFLUENCERS ON SOCIAL MEDIA: USER PERSPECTIVE

Annemari Sperlina,

Biznesa augstskola *Turība, Latvija*

annemari.sperlina@gmail.com

Aija Legzdina,

Latvijas Universitāte, *Latvija*

Abstract

The study aims to find out why social media users follow people on different social media platforms and the factors that influence whether or not to follow a particular social media influencer, and whether there are significant differences between male and female followers and gender attitude towards influencers. The research is based on the results of a survey of 397 respondents in the age group 19–25 year olds. The study concludes that 63 % of those surveyed follow lifestyle influencers and 59 % follow fashion influencers, making them the most popular category, but there are significant differences between the genders when viewed individually. The reasons why people follow influencers are simple – they like the content and tips they communicate about (63%), are interested in their lives (59%) and are inspired by them (57 %). People trust influencers because of their personality and content. If the influencer has clearly stated that it is advertisement, then trust in him/her and the content he/she creates is low – only 22 % women and 40 % men trust that type of content. Thus, the authors point out that paid content and content created organically must be balanced not to lose credibility and focus on the content from followers overall.

Keywords: social media, influencers, marketing communication, influencer marketing

Ievads

Tiek prognozēts, ka 2020. gadā tikai viedtālrunu lietotāju skaits sasniegs 3,5 miljardus lietotāju (Galov, 2020), bet, kā liecina statistikas dati, 2019. gadā 4,4 miljardi cilvēku bija aktīvi interneta lietotāji (Holst, 2019). Patlaban pasaulē populārākie sociālie tīkli ir *Facebook, YouTube, WhatsApp, Facebook Messenger, WeChat* un *Instagram* (Clement, 2019). Ņemot vērā šo tendenci, ir skaidrs, ka arī sociālo mediju popularitāte ar katru gadu arvien pieaug un līdz ar to sociālo tīklu platformās īpašu uzplaukumu gūst viedokļu līderi jeb ietekmētāji – influenceri (*influencer*), kuru ietekme uz sekotajiem kļūst arvien spēcīgāka. **Pētījuma mērķis** ir noteikt sekošanas iemeslus un kādiem ietekmētājiem cilvēki seko visvairāk. **Pētījuma objekts** ir ietekmētāju mārketings, un **pētījuma priekšmets** ir sociālo mediju platformu lietotāju sekošanas paradumi ietekmētājiem.

Pētījuma uzdevumi:

- 1) noskaidrot, vai pastāv atšķirības dzimumu starpā sekošanas paradumos ietekmētājiem;
- 2) izanalizēt ietekmētāju un viņu radītā satūra uzticības iemeslus no sekotāju puses;

- 3) salīdzināt sieviešu un vīriešu viedokli attiecībā uz faktoriem, kas kaitina un liek atsektot ietekmētājiem;
- 4) noskaidrot sekotāju attieksmi pret ietekmētāju maksas saturu.

Pētījumā noskaidrots, ka pastāv atšķirības dzimumu starpā saturam un ietekmētājiem, kuriem respondenti seko, kas lielā mērā atbilst stereotipiem un katra dzimuma interesēm, tomēr lielākajā daļā aspektu – viedokļi sakrīt un ļauj izdarīt secinājumus par kopējo situāciju ietekmētāju un to sekotāju mijiedarbībā.

Sociālo mediju ietekmētāji un to attiecības ar sekotājiem – teorētiskie aspekti

Ietekmētāji nav nekas jauns un dažādās formās pastāvējuši jau gadu tūkstošiem, tomēr šobrīd tie kļuvuši par plaši izmantotu mārketinga komunikācijas kanālu un visbiežāk darbojas pasaulē *YouTube* un *Instagram* platformās. 2019. gadā *Instagram* atrodas 6. vietā pasaulē pēc aktīvo lietotāju skaita, kuru izmanto vairāk nekā 1 miljards cilvēku visā pasaulē (*Clement, 2019*), turpretim Latvijā *Instagram* ierindojas 4. vietā, un to ikdienā izmanto 478 900 Latvijas iedzīvotāju (*Degtjarova, 2019*). *Instagram* ir platforma, kuras pamatideja ir dalīties ar foto un video saturu, tad tā ir arī viena no platformām, kurā sekotāji visvairāk iesaistās publicētajā saturā, tāpēc pētījumā autores plašāk analizē teorētiskos aspektus tieši šajā sociālo mediju platformā, kura ir arī populārākā aptaujāto respondentu vidū. Katru dienu *Instagram* lietotnē tiek augšupielādēti gandrīz 100 miljoni fotoattēlu (*Aslam, 2020*). Konta īpašnieka profila lapā ir fotoattēli, ziņas, sekotāji un lietotāji, kuriem viņš seko. Kontu īpašnieki var izveidot arī TV kanālu. Visi sižeti un ziņas nedrīkst būt garākas par 1 minūti. Tomēr TV kanāla komponents lietotājiem ļauj augšupielādēt videoklipus, kas garāki par 1 minūti (*Yakar, Jacobs, & Agarwal, 2020, 1*).

Sociālo mediju ietekmētāji ir viedokļu līderi, kuri komunicē ar noteiktu grupu lietotāju un sekotāju. (*De Veirman, Cauberghe & Hudders, 2017, 799; Uzunoģlu & Kip, 2014, 593*). *Instagram* ietekmētājs ir *Instagram* lietotājs, kurš ir ieguvis noteiktu uzticamības un sekotāju līmeni, kas var pārlicināt un ietekmēt citus lietotājus, pateicoties viņu autentiskumam un uzticamības līmenim (*Hou, Teague, Hrach, Griffiths, Hrach & Griffiths, 2017; Lammenett, 2019, 436*). *Instagram* ļauj vienkāršiem cilvēkiem kļūt slaveniem un atpazīstamiem plašākai publikai, reizēm ne tikai nišas auditorijā, bet sabiedrībā kopumā (*Djafarova & Trofimenko, 2018, 1434–1436*).

Balstoties uz to, cik daudz influenceriem ir sekotāju, tiek izšķirti vairāki ietekmētāju veidi – mikro, mezo un makro. Mikro ietekmētāji būtībā ir “parasti” cilvēki, kuri kļuvuši “instapopulāri” ar savām bildēm un dažādām aktivitātēm, šiem sekotājiem parasti ir līdz 10 000 sekotāju. Mikro ietekmētāji ir lielākā pieejamā grupa. Mezo ietekmētāji ir no 10 000 līdz 1 000 000 sekotāju, un tie bieži vien ir ne tikai savā valstī atpazīstami, bet arī citviet. Tomēr šie ietekmētāji nav tik populāri, cik makro ietekmētāji, kuri bieži vien ir internacionālas slavenības ar vairāk nekā 1 000 000 sekotājiem. (*Boerman, 2020, 200–202*). Šis sadalījums vairāk attiecas uz pasaules līmeņa ietekmētājiem, taču Latvijā ir iespējams izdalīt arī nano ietekmētājus.

Daudziem ietekmētājiem darbs kā ietekmētājam ir pilna laika darbs, ar ko pelnīt iztiku (*Lin, Bruning & Swarna, 2018; Schouten, Janssen & Verspaget, 2019, 2*). Par ietekmētājiem interesi izrāda dažādi zīmoli, jo viņi tiek uzskatīti par komunikācijas kanālu, kam ir personiska pieeja un uzticība viņa viedoklim no sekotāju puses, un viņu sekotājs un komunikācijas pārklājums ļauj zīmoliem sasniegt lielu auditoriju, kuru tiem būtu grūti sasniegt pašiem. Ietekmētāju un zīmolu sadarbības kontekstā ietekmētāji tiek uzskatīti par zīmolu vēstnešiem, radot sponsorētu/apmaksātu saturu, kā,

piemēram, bildes ar sevi un zīmolu vai zīmola produktiem, tāpat tiek pieminēts produkts vai zīmols bildes aprakstā vai, izmantojot tēmturus, padarot ietekmētājus par daļu no mārketinga komunikācijas un zīmolu mārketinga stratēģijas (Abidin, 2016). Apmaksātās ziņas saplūst ar ietekmētāju ikdienas ziņām, un bieži vien sekotāji šīs ziņas neatpazīst kā reklāmu. Latvijā ir noteikts, ka ietekmētājiem, saskaņā ar *Reklāmas likumu* ir jānorāda – vai tā ir sadarbība un apmaksāts saturs, visbiežāk pie ziņām norādot tēmturus kā “sponsorēts”, “sadarbība”, “reklāma”, “apmaksāta reklāma” utt. (Evans, Phua, Lim & Jun, 2017, 140). Daži pētījumi pierāda, ka atklāsme par to, ka ietekmētāju publicētais ziņojums tiek reklamēts, negatīvi ietekmē cilvēku attieksmi pret saturu, padara sekotājus kritiskākus pret šo ziņu un pazemina ticamību ietekmētājiem (Hwang & Jeong, 2016, 530; Boerman & Reijmersdal, 2016, 116). Ja lietotāji uztver ietekmētāja publicētās ziņas kā reklāmu, radot negatīvu kritiku pret pašu ziņojumu, tas nozīmē, ka sekotāju iesaiste varētu būt zemāka. Pētījumos ir noskaidrots, ka sekotāji visticamāk nepārsūta ziņojumus un nedalās, ja uztver ietekmētāju ziņu kā reklāmu (Evans, Phua, Lim & Jun, 2017, 141).

Pastāv arī tāds termins kā parasociālā mijiedarbība, kas nozīmē, ka sekotāji ietekmētāju un ietekmētāja apmaksāto ziņu var uztvert kā vienu veselumu, līdz ar to ietekmējot attieksmi pret pašu personu. Būtībā parasociālo mijiedarbību varētu raksturot kā ilūziju par sasaisti ar ietekmētāju, tās varētu dēvēt par attiecībām, kuras sekotājs uztver. Šī piesaiste prasa laiku, jo, tikai sekojot ietekmētajam kādu laiku un izpētot viņu, ir iespējams sekotājam labāk iepazīt personu, tādējādi attīstot savu attieksmi pret šo cilvēku un, iespējams, pat izjūtot tuvības sajūtu. Ar sociālo mediju palīdzību sekotāji var uzzināt dažādas dzīves detaļas par cilvēkiem, kuriem seko, kā arī tieši mijiedarboties ar šo cilvēku, reaģējot uz publicētajām ziņām. Šīs platformas rada tuvības sajūtas ilūziju starp ietekmētāju un viņa sekotājiem. Tomēr jāuzsver, ka šī draudzība ir vienpusēja, jo iespējams, ka ietekmētājs nemaz nenojauš par konkrētā sekotāja eksistenci (Boerman, 2020, 204).

Ir daudz pētījumu par to, kā kļūt par ietekmētāju, kādas stratēģijas izmantot, bet maz ir pētīta otra puse – kādēļ cilvēki seko ietekmētājiem. Galvenokārt, ietekmētājus cilvēks izvēlas pēc tā, kas viņam pašam ir aktuāls, attiecīgi cilvēki vēlas lasīt un redzēt informāciju, kas viņus rezonē. Tas nozīmē justies piederīgam, vienotam ar ietekmētāju. Pieņemt viņa nostāju par sev akceptējamu un līdzvērtīgu savai pasaules uztverei. Ietekmētāji var parādīt savu pieredzi, kuru caur viņu stāstiem ir iespējams izjust. Iespējams, ka šos ietekmētājus, sekotāji nekad dzīvē nemaz nav satikuši un arī nesatiks, bet viņi jūtas piederīgi un tā, it kā šo cilvēku pazītu. Ir vairāki iemesli, kādēļ cilvēki seko ietekmētājiem, un katram šī skala var atšķirties:

- 1) sekotāji vēlas būt ieinteresēti. Pirmais solis, kādēļ mēs izvēlamies kādam sekot *Instagram* vidē, ir saturs. Vēlamies būt saistīti ar kādu, kuram ir līdzvērtīga aizraušanās neatkarīgi no tā, vai tā ir mode, sports, ēdiens, dzīvesstils vai ceļošana;
- 2) sekotāji vēlas tikt izklaidēti – tiek meklēti ietekmētāji ar spēcīgām, autentiskām balsīm un taustāmām personībām. Sekotāji vēlas smieklīgas, aizraujošas, gudras ziņas, iespējams, pat tikpat personīgas, lai liktos, ka runājam ar sev tuvu draugu pie kafijas krūzes. Sekotāji alkst pēc izklaidējoša satura ar unikālu stilu;
- 3) sekotāji vēlas justies piederīgi un saistīti. Tiek izvēlēti ietekmētāji, kuri parāda ne tikai labās lietas, bet arī kritismus. Ietekmētāji, kuri parāda savas veiksmes un neveiksmes, liek noticēt, ka arī sekotāji var būt veiksmīgi;
- 4) sekotāji vēlas, lai viņus iedvesmo. Tiek meklēti ietekmētāji, kuri iedvesmo un motivē. Sekotājus piesaista skaistas fotogrāfijas, intriģējoši stāsti un ziņas. Viņi izvēlas ietekmētājus, kuri motivē būt par labākiem neatkarīgi no tā, vai tas ir pašapziņas, modes, dzīvesveida vai fizisko aktivitāšu jautājums. (Killoren, 2016; Boerman, 2020, 200–207)

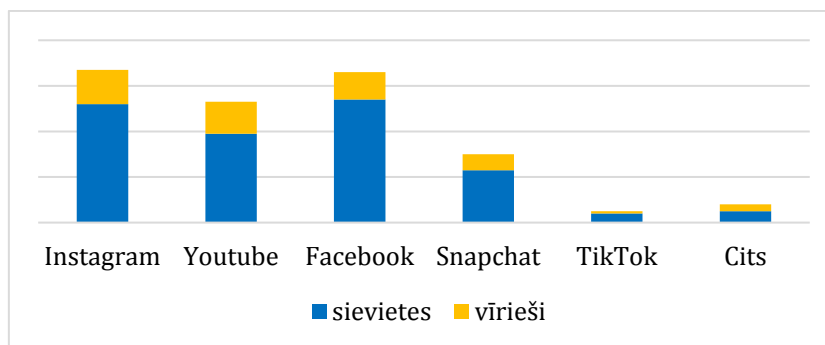
Pēc būtības, viedokļu līderu ietekme uz sekotājiem ir uzskatāma par sociālo ietekmi. Tas ir process, kad sekotāja emocijas, viedokļi vai uzvedība tiek ietekmēta. Līdz ar to sekotājs kļūst uzvedības ziņā līdzīgāks savam iecienītajam viedokļu līderim. Līdz ar to sociālā ietekme parādās brīdī, kad sekotājs maina savu uzvedību pēc mijiedarbības ar viedokļu līderi pēc patērētā satura, kurš tiek publicēts. Pastāv divi sociālās ietekmes veidi – informatīvā ietekme un normatīvā sociālā ietekme. Informatīvā ietekme ir tad, kad sekotājs pieņem informāciju no viedokļu līdera kā pierādījumu par realitāti, bet normatīvā ietekme atbilst influencera pozitīvajām cerībām, kas atspoguļojas sekotāja uzvedībā. (Safari, et al., 2019, 33764; Nguyen, et al., 2020, 1).

Svarīgi izprast, kāda ir mijiedarbība starp ietekmētājiem un viņu sekotājiem, lai efektīvi zīmoli spētu viņus izmantot savā komunikācijā. Ietekmētāji savus sekotājus var piesaistīt ar dažādiem paņēmieniem, un tas, cik veiksmīgi tas viņiem ir izdevies un cik liela ir atgriezeniskā saite, ļauj viņiem ietekmēt savus sekotājus. Ietekmētāji var veicināt sekotāju iesaisti, kā, piemēram, komentāru aktivitāti, “patīk” daudzumu, norādot uz to tekstā vai organizējot konkursus, kā arī palielināt ziņas sasniedzamību ar reklāmu. Kad lietotāji mijiedarbojas ar publicēto ziņu, pastāv lielāka iespējamība, ka ziņa būs redzama arī citiem *Instagram* lietotājiem, palielinot ziņas sasniedzamību (*reach*) (Backaler, 2018; 60–68).

Metodoloģija

Empīriskajā pētījumā autores izmantojušas sociālo mediju lietotāju aptauju, lai noskaidrotu iemeslus, kāpēc cilvēki seko ietekmētājiem dažādās sociālo mediju platformās, un faktorus, kas ietekmē vēlmi sekot vai nesekot konkrētajam ietekmētājam, kā arī izpētīt, vai sieviešu un vīriešu sekotāju ziņā pastāv būtiskas atšķirības, vai dzimumam nav nozīmes sekošanas paradumos un attieksmē pret ietekmētājiem. Aptauja ietvēra trīs jautājumu grupas: informāciju par respondentu, kas nepieciešama datu analīzei un to salīdzināšanai demogrāfisku atšķirību ietekmē, jautājumus par sociālo tīklu izmantošanu un sekošanas paradumiem ietekmētājiem, un uzticības noteikšanas jautājumu grupas ietekmētājiem un to saturam. Anketu veidoja 16 jautājumi. Aptauja veikta jauniešu vidū vecumā no 19 līdz 25 gadu vecumam, kas saskaņā ar sociālo tīklu *Facebook* un *Instagram* informāciju ir plašākā un aktīvākā sociālo mediju lietotāju grupa Latvijā un pasaulē (*Influencer Marketing*, 2019). Autores anketēšanu veica no 1.11.2019. līdz 31.01.2020. elektroniskā formā un klātienē.

Aptaujā piedalījās 397 cilvēki, no kuriem tikai 22 % no respondentiem bija vīrieši, tāpēc pētījuma rezultāti attiecināmi vairāk uz sieviešu auditoriju, līdz ar to iegūtie rezultāti ir attēloti dzimuma sadalījumā, lai noteiktu atšķirīgās un kopīgās tendences, norādot uz vispārējām tendencēm. Pētījumā noskaidrots, ka abi dzimumi ikdienā visaktīvāk izmanto *Instagram* (97 %) un *Facebook* (95 %) platformas, trešā vietā ierindojas *YouTube* (76 %). Neliela atšķirība pastāv tikai attiecībā uz populārāko platformu, kur vīriešiem tā ir *Instagram*, nevis *Facebook*, lai gan tradicionāli uzskatīts, ka *Instagram* ir sieviešu auditorijai paredzēta platforma un minētais dzimums to izmanto aktīvāk nekā vīrieši (1. attēls).

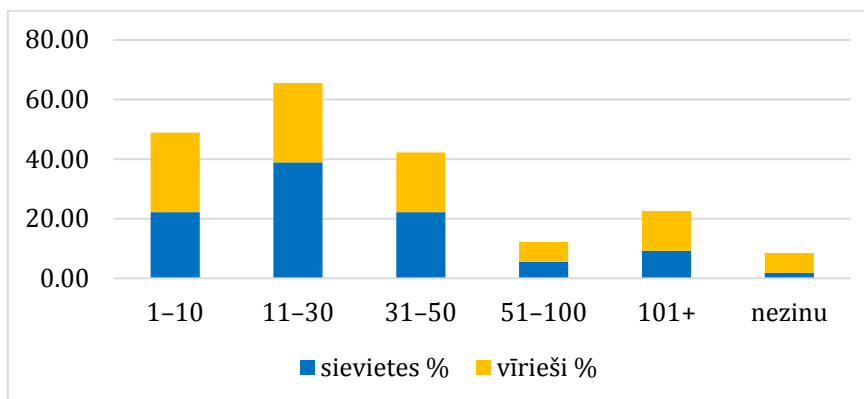


1. attēls. Biežāk lietotās sociālo tīklu platformas respondentu vidū

Rezultāti attiecināmi gan uz Latvijas, gan ārvalstu ietekmētājiem, lai gan 61 % respondentu atzina, ka seko vairāk ārvalstu ietekmētājiem, nevis Latvijas.

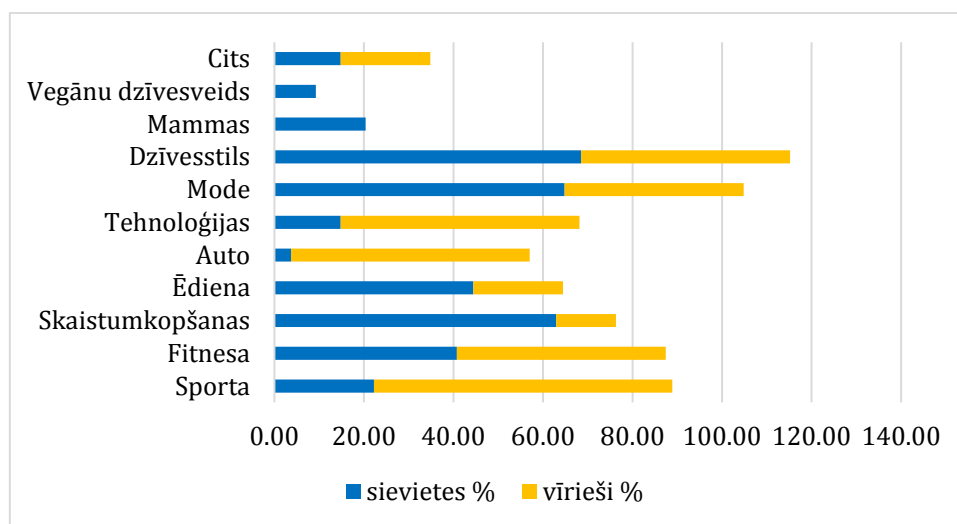
Pētījuma rezultāti

Pētījumā noskaidrots, ka kopumā 65 % respondentu seko 11–30 ietekmētājiem, tomēr pastāv atšķirības dzimumu starpā, jo 38 % sieviešu seko 11–30 ietekmētājiem, bet vīriešu vidū sadalījums starp tiem, kas seko 1–10, un tiem, kas seko 11–30 ietekmētājiem ir līdzvērtīgs, turklāt vīrieši daudz biežāk atzīmējuši, ka seko vairāk nekā 101 ietekmētājiem. Tas norāda, ka sievietes rūpīgāk atlasa, kādām personībām sekot un kādu saturu redzēt ikdienā. Tikai 8 % respondenti atzina, ka nezina, cik lielam ietekmētāju skaitam seko, līdz ar to cilvēki spēj atpazīt, kas no redzētā satura sociālo tīklu platformās ir ietekmētāju saturs (2. attēls).



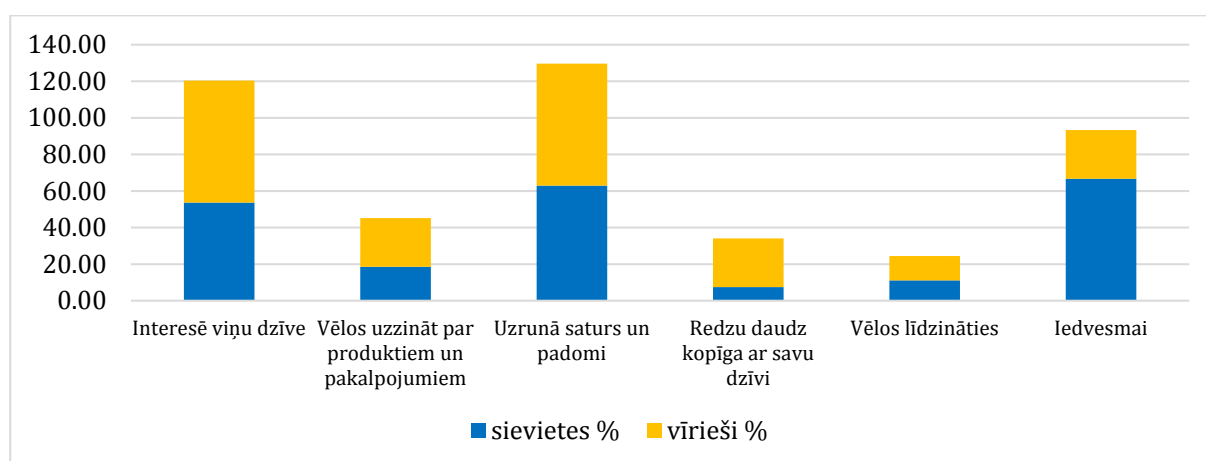
2. attēls. Respondentu sadalījums pēc ietekmētāju skaita, kuriem viņi seko

63 % aptaujāto seko dzīvesstila un 59 % modes ietekmētājiem, padarot tās par populārākajām kategorijām, tomēr pastāv būtiskas atšķirības dzimumu starpā, aplūkojot katru dzimumu atsevišķi. Vīriešu respondenti visbiežāk atzīmētās kategorijas ir sports, auto un tehnoloģijas, savukārt sievietēm – dzīvesstils, mode un skaistumkopšana, norādot, ka dzimumu interešu un stereotipi sekošanas paradumos ir nozīme un iespējams izdarīt secinājumus, balstoties uz vispārējām dzimuma lomām. Lielākā atšķirība pastāv tieši auto kategorijā, kam seko tikai 3,7 % sieviešu, bet 53 % vīriešu (3. attēls). Mazākā atšķirība dzimumu starpā ir dzīvesstila kategorijai, kur tā ir pielāgojama katra cilvēka vēlmēm un ikdienai. Kā citas kategorijas visbiežāk tika minētas ceļošana (26 reizes) un business (12 reizes). Attiecīgi tālākos pētījumos jāiekļauj arī šīs divas minētās kategorijas. Atzīmētās sekošanas kategorijas saistītas ar iemesliem, kāpēc respondenti izvēlas sekot ietekmētājiem.



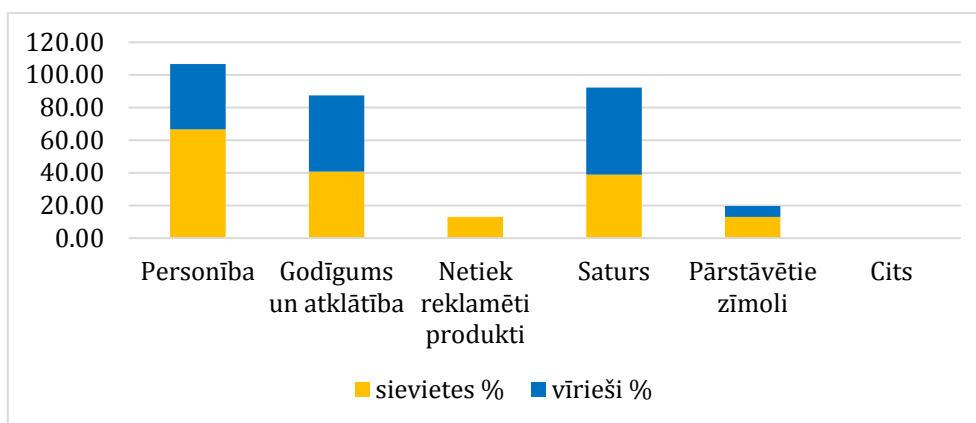
3. attēls. Ietekmētāju kategorijas, kam seko respondenti

Iemesli, kāpēc cilvēki seko ietekmētājiem, ir vienkārši – uzrunā saturs un padomi, par kuriem tie komunicē (63 %), interesē viņu dzīve (59 %) un iedvesmai (57 %). Attiecīgi cilvēki vēlas ieskatīties citu cilvēku ikdienā, problēmās, piedzīvojumos, lai iedvesmotos, un viņi to panāk ar satura palīdzību. Pētījumā atklājās, ka cilvēki seko ietekmētājiem, lai arī uzzinātu par produktiem un pakalpojumiem, sekojot tendencēm un iegūstot dažādus atlaižu kodus, vai iespēju iegādāties produktu pirmajiem, uzskatot, ka ietekmētājs kalpo kā kvalitātes zīme konkrētam produktam. Citā anketas jautājumā gan iegūtie rezultāti norāda, ka tikai 40 % no sievietēm uzticas ietekmētāju reklamētajam saturam. Vīrieši daudz biežāk nekā sievietes kārta respondenti saskata ietekmētājos, kam seko, līdzību ar savu dzīvi, savukārt sievietes vairāk tiecas pēc sapņiem – vēlas līdzināties. Autores secina, ka šī ir ļoti būtiska iezīme, kas jāņem vērā, plānojot sociālo mediju ietekmētāju kampaņas un ietekmētāju izvēli, lai sasniegtu nepieciešamo auditoriju un rezultātus.



4. attēls. Sekošanas iemesli ietekmētājiem

Iemesli, kāpēc cilvēki uzticas ietekmētājiem, balstoties uz respondentu atbildēm, ir personība un saturs, kas norāda, ka lielākā nozīme ir tieši pašai personai un tam, par ko viņa komunicē. Vīrieši piešķir mazāku nozīmi personībai nekā sievietes, vairāk koncentrējoties uz pašu saturu un godīgumu. Būtiski, ka tiek atzīmēts godīgums, jo tas ir viens no uzticību veicinošajiem faktoriem, kas palielina uzticību arī reklāmai, kam cilvēki neuzticas. Sievietes norāda, ka viņām būtiski arī, kādi ir pārstāvētie zīmoli un ka ietekmētāji nerekklamē neko (vismaz redzamā formā) (5. attēls).

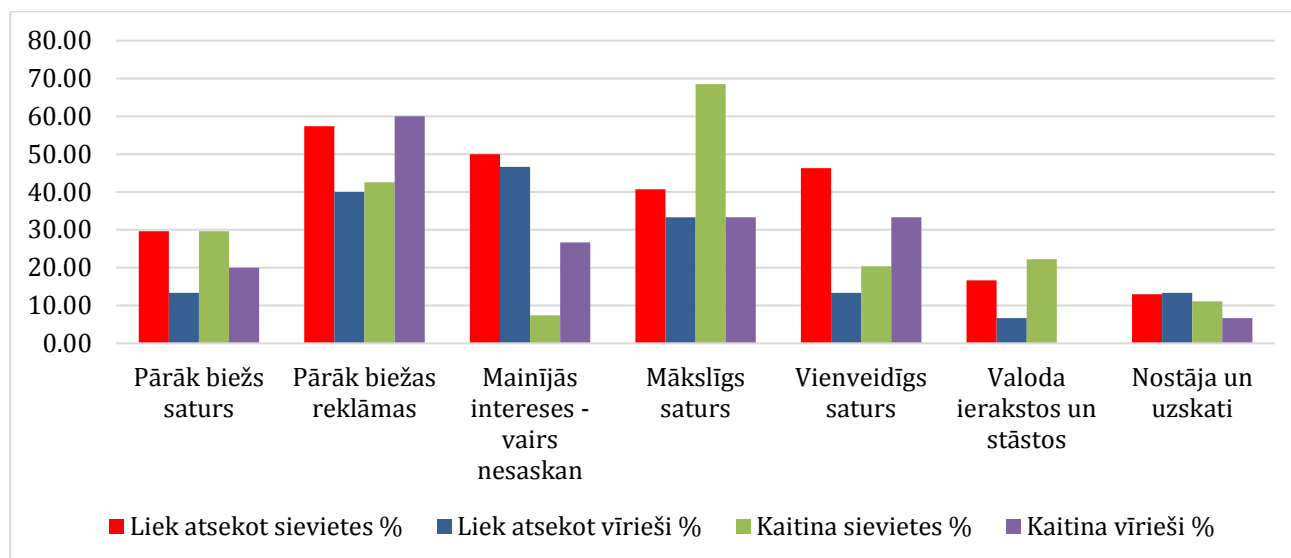


5. attēls. Uzticības iemesli ietekmētājiem

Ja ietekmētājs ir skaidri atzīmējis, ka tā ir reklāma (#ad, #sponsored, #reklāma, #sadarbība), tad uzticība viņam un radītajam saturam ir maza – tikai 22 % sieviešu un 40 % vīriešu uzticas šim reklāmas vēstījumam no ietekmētāja.

Analizējot šos trīs aspektus kopā – sekošanas iemesli, uzticības faktori un uzticība reklamētajiem produktiem rada viennozīmīgu priekšstatu, ka cilvēki vēlas uzzināt par produktiem un pakalpojumiem, bet viņi nevēlas, lai tā būtu reklāma, bet patiesi ieteikumi no ietekmētāju puses, kuriem viņi uzticas.

Tikai 12 % sieviešu un 20 % vīriešu ir gatavi iesaistīties ietekmētāju saturā paši ar komentāriem, jautājumiem, “patīk” atzīmēšanu vai kādu citu darbību, norādot uz sociālo mediju pasīvo dabu ietekmētāju sekotāju starpā, – cilvēki redz saturu, bet to nenovērtē vai neiesaistās, līdzīgi kā redzot reklāmu televīzijā. Tas skaidri norāda, ka ietekmētāju rezultāti galvenokārt jāapskata tikai attiecībā uz sasniegto auditoriju, nevis iesaisti, jo cilvēki redz un atceras saturu, bet tajā neiesaistās.



6. attēls. Faktori, kas kaitina un liek atsekt ietekmētājiem

Analizējot faktorus, kas sekotājiem liek atsekt un kaitina, secināts, ka sievietes-responentes visvairāk kaitina mākslīgs saturs (68 %) un pārāk biežas reklāmas (42 %), kas arī liek pārtraukt sekot konkrētam ietekmētājam. Vīriešus-responentus visvairāk kaitina pārāk biežas reklāmas (60 %), mākslīgs un vienveidīgs saturs (33 %). Līdz ar to autores norāda, ka ietekmētājiem ir jāspēj

sabalansēt apmaksāts saturs un produktu reklāmas ar ikdienas saturu par savu dzīvi, turklāt saturs nevar būt vienveidīgs. Saturam būtu jāietver dažādi dzīves aspekti, kas atspoguļo populārākās, iepriekš minētās, kategorijas, kas piesaista sekotāju interesi. Vismazāk kaitina un liek atsekt reliģiskie uzskati un politiskā nostāja, kā arī valoda ierakstos un stāstos (*story*), lai gan 62 % aptaujātie norādīja, ka ievēro gramatikas kļūdas ierakstos. Attiecīgi – cilvēki pievērš uzmanību saturam, pamana kļūdas, bet neuztver to kritiski, lai pārtrauktu sekot konkrētai personai.

Secinājumi un diskusija

Pētījuma rezultātā autores secina, ka kopumā 63 % aptaujāto seko dzīvesstila un 59 % modes ietekmētājiem, padarot tās par populārākajām kategorijām, tomēr pastāv būtiskas atšķirības dzimumu starpā, aplūkojot katru dzimumu atsevišķi. Vīriešiem-respondentiem visbiežāk atzīmētās kategorijas ir sports, auto un tehnoloģijas, savukārt sievietēm – dzīvesstils, mode un skaistumkopšana, norādot, ka dzimumu interesēm un stereotipiem sekošanas paradumos ir nozīme un iespējams izdarīt secinājumus, balstoties uz vispārējām dzimuma lomām. Par galveno sekošanas faktoru ietekmētājiem kalpo cilvēku interese par ietekmētāju ikdienu, lai iedvesmotu sevi un uzzinātu kaut ko jaunu – ziņkārība. Pati ietekmētāja personība ir tā, kas nosaka, kāpēc cilvēks izvēlas viņam sekot, un veids, kā ietekmētājs spēj pasniegt sevi un saturu – līdz ar to uzticība cieši saistīta ar pašu personību, ko apvieno harizma un spēja sevi pasniegt. Būtiski veidojot ietekmētāju komunikāciju, ir ņemt vērā, ka cilvēki negatīvi attiecas pret reklāmu un pat, ja tā nāk no ietekmētāja puses, bieži tai neuzticas, jo saprot, ka tas ir apmaksāts saturs, un vēlas saņemt godīgus ieteikumus no ietekmētājiem par produktiem, kurus tie tiešām lieto, nevis slavē tikai tāpēc, ka saņem par to atalgojumu. Pārāk biežas reklāmas arī liek cilvēkiem atsekt ietekmētājiem, tāpēc jācenšas sabalansēt maksas un bezmaksas saturs, lai nepārvērstos par reklāmas sleju. Tieši tādēļ ļoti būtiska loma ir jāpievērš publicētajam saturam, jo mūsdienu sabiedrība ir kļuvusi arvien prasīgāka attiecībā pret satura kvalitāti. Respondentu vidū lielākā daļa ir pasīva attiecībā pret ietekmētāju saturu un neveic nekādas darbības ne ierakstos, ne stāstos, līdz ar to norādot, ka ietekmētāji kalpo auditorijas sasniegšanai un tikai neliela daļa veic aktīvas darbības.

References

- Abidin, C. (2016). "Aren't These Just Young, Rich Women Doing Vain Things Online?": Influencer Selfies as Subversive Frivolity. *Social Media Society*, 2(2), 205630511664134. DOI: 10.1177/2056305116641342
- Aslam, S. A. (2020). Retrieved from <https://www.omnicoreagency.com/instagram-statistics/>
- Backaler, J. (2018). Business to Consumer (B2C) Influencer Marketing Landscape. *Digital Influence*, 55–68. DOI: 10.1007/978-3-319-78396-3_5
- Boerman, S. C., & Reijmersdal, E. A. V. (2016). Informing Consumers about "Hidden" Advertising: A Literature Review of the Effects of Disclosing Sponsored Content. *Advertising in New Formats and Media*, 115–146. DOI: 10.1108/978-1-78560-313-620151005
- Boerman, S. C. (2020). The effects of the standardized *Instagram* disclosure for micro- and meso-influencers. *Computers in Human Behavior*, 103, 199–207. DOI: 10.1016/j.chb.2019.09.015
- Clement, J. (2019, November 21). Global social media ranking 2019. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users/>
- Degtjarova, D. (2019, August 20). Sociālo tīklu lietošanas paradumi Baltijas valstīs. Retrieved from <https://littlebit.inspired.lv/socialo-tiklu-lietosanas-paradumi-baltijas-valstis/>
- Djafarova, E., & Trofimenko, O. (2018). 'Instafamous' – credibility and self-presentation of micro-celebrities on social media. *Information, Communication & Society*, 22(10), 1432–1446. DOI: 10.1080/1369118x.2018.1438491
- Evans, N. J., Phua, J., Lim, J., & Jun, H. (2017). Disclosing *Instagram* Influencer Advertising: The Effects of Disclosure Language on Advertising Recognition, Attitudes, and Behavioral Intent. *Journal of Interactive Advertising*, 17(2), 138–149. DOI: 10.1080/15252019.2017.1366885

- Galov, N. (2020, January 2). What Percentage of Internet Traffic Is Mobile in 2020? Retrieved from <https://hostingtribunal.com/blog/mobile-percentage-of-traffic/#gref>
- Holst, A. (2019, November 11). Smartphone users worldwide 2020. Retrieved from <https://www.statista.com/statistics/330695/number-of-smartphone-users-worldwide/>
- Hou, Z., Teague, L., Hrach, A., Griffiths, J., Hrach, A., & Griffiths, J. (2017). A Comprehensive Guide to *Instagram* Influencer Marketing: Social Media Marketing. Retrieved from <https://www.convinceandconvert.com/social-media-strategy/guide-to-instagram-influencer-marketing-2/>
- Hwang, Y., & Jeong, S.-H. (2016). "This is a sponsored blog post, but all opinions are my own": The effects of sponsorship disclosure on responses to sponsored blog posts. *Computers in Human Behavior*, 62, 528–535. DOI: 10.1016/j.chb.2016.04.026
- Influencer Marketing (2019, May 27). The Complete List of *Instagram* Features for Marketers. Retrieved from <https://influencermarketinghub.com/instagram-features/>
- Killoren, P. (2016, November 7). Why do WE follow influencers? Retrieved from <https://medium.com/admass/why-do-we-follow-influencers-41add76fec33>
- Lammenett, E. (2019). Influencer-Marketing. *Praxiswissen Online-Marketing*, 139–170. DOI: 10.1007/978-3-658-25135-2_4
- Lin, H.-C., Bruning, P. F., & Swarna, H. (2018). Using online opinion leaders to promote the hedonic and utilitarian value of products and services. *Business Horizons*, 61(3), 431–442. DOI: 10.1016/j.bushor.2018.01.010
- Nguyen, V. X., Xiao, G. X., Xu, X.-J. X., Wu, Q. X., & Xia, C.-Y. X. (2020). Dynamics of opinion formation under majority rules on complex social networks. *Scientific Reports*, 10(1), 1–9. DOI: 10.1038/s41598-019-57086-3
- Safari, R. M., Rahmani, A. M., & Alizadeh, S. H. (2019). User behavior mining on social media: a systematic literature review. *Multimedia Tools and Applications*, 78(23), 33747–33804. DOI: 10.1007/s11042-019-08046-6
- Schouten, A. P., Janssen, L., & Verspaget, M. (2019). Celebrity vs. Influencer endorsements in advertising: the role of identification, credibility, and Product-Endorser fit. *International Journal of Advertising*, 1–24. DOI: 10.1080/02650487.2019.1634898
- Uzunoğlu, E., & Kip, S. M. (2014). Brand communication through digital influencers: Leveraging blogger engagement. *International Journal of Information Management*, 34(5), 592–602. DOI: 10.1016/j.ijinfomgt.2014.04.007
- Veirman, M. D., Cauberghe, V., & Hudders, L. (2017). Marketing through *Instagram* influencers: the impact of number of followers and product divergence on brand attitude. *International Journal of Advertising*, 36(5), 798–828. DOI: 10.1080/02650487.2017.1348035
- Yakar, F., Jacobs, R., & Agarwal, N. (2020). The current usage of *Instagram* in neurosurgery. *Interdisciplinary Neurosurgery*, 19, 100553. doi: 10.1016/j.inat.2019.100553

MĀKSLĪGAIS INTELEKTS KĀ VIENS NO EFEKTĪVĀKIEM INTEREŠU KONFLIKTA NOVĒRŠANAS INSTRUMENTIEM

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AS ONE OF THE MOST EFFECTIVE TOOLS FOR PREVENTING CONFLICTS OF INTEREST

Jaroslavs Strelčenoks,

Biznesa augstskola Turība, Latvija

jaroslavs.strelcenoks@gmail.com

Abstract

Corruption is one of the most pressing problems in the world. An alternative solution to this problem has been proposed – the use of Artificial Intelligence (AI) in public administration processes. Replacing a person in a number of public administration processes with AI will prevent public officials from exercising their position, status and power, as well as gaining personal, property benefits for themselves, their relatives and counterparties, thus preventing conflicts of interest. Thus, it is necessary to obtain, summarize and analyse international experience on the legal regulation of AI, its implementation and implementation in order to ensure the prevention of conflicts of interest in public administration. This requires addressing the challenges of researching and analysing international legal frameworks for AI, developing AI development strategy at national level, identifying the type, scope, and sectors of AI that are best suited to addressing conflicts of interest, etc. Thus, the main result is the creation of a legal framework for AI, which can help public officials to organize and perform as impartially as possible through the use of general scientific as well as specialized legal methods: analysis and synthesis, scientific induction, deduction, comparative public processes, thus reducing potential conflicts of interest in the activities of public officials, as well as preventing corruption and ensuring greater openness in public administration.

Atslēgas vārdi: mākslīgais intelekts, interešu konflikts, korupcijas novēršana

Ievads

Tradicionāli, lai cīnītos pret korupciju, tika izveidotas īpašas komisijas, iestādes, pieņemti jauni likumi un noteikta atbildība par koruptīviem pārkāpumiem. Šodien korupcijas problēma ir viena no akūtākajām problēmām visā pasaulē. Tā ir kļuvusi par lielāko mūsu sabiedrības problēmu. Korupcijas esamība nepārtraukti vairo neuzticību pret valsts amatpersonām un valsts pārvaldi kopumā, kā arī necieņu pret normatīvajiem aktiem. Korupcija ir lielākais šķērslis jebkuras valsts ekonomiskajai izaugsmei un attīstībai.

Pašlaik gan Latvijā un citviet pasaulē notiek aktīvs darbs, lai novērstu un apkarotu korupciju. Tomēr bieži vien klasiskās korupcijas novēršanas un apkarošanas metodes nav pietiekami efektīvas. Savukārt atbildības pastiprināšana ne vienmēr uztrauc likumpārkāpējus. Tādējādi piedāvāts alternatīvs risinājums šai problēmai – Mākslīgā intelekta (turpmāk – MI) izmantošana valsts pārvaldes procesos.

Vairākās pasaules valstīs šo risinājumu saista ar MI tehnoloģiju izstrādāšanu un ieviešanu valsts pārvaldē, kas spēj būtiski samazināt korupcijas līmeni, līdz ar to arī korupcijas riskus valsts un pašvaldības institūcijās. Cilvēka aizvietošana vairākos valsts pārvaldes procesos ar MI neļaus valsts amatpersonām izmantot savu ieņemamo amatu, statusu un varu, kā arī iegūt sev, saviem radniekiem un darījuma partneriem personiskus un mantiskus labumus, līdz ar to nepieļaujot interešu konflikta situācijas rašanos. Rezultātā valsts amatpersonas un valsts pārvalde kopumā vairāk strādās sabiedrības interesēs un valsts varēs iekonomēt ievērojamus resursus labklājībai un attīstībai.

Hipotēze

Autors plāno apkopot pasaules praksi, pamatojoties uz starptautisku pieredzi un pētījuma metodēm, izanalizēt MI tiesiskā regulējuma ieviešanu dažādās pasaules valstīs, izziņāt tā ieviešanas specifiku un problēmas, izstrādāšanas un ieviešanas nosacījumus un īpatnības, kā arī MI kontroles mehānismus un iespējamo atbildību, un uz tā pamata sniegt atbildi uz pamatjautājumu, vai tiešam MI varētu būt kā viens no efektīvākajiem interešu konflikta novēršanas instrumentiem.

Autors uz izvirzīto jautājumu atbildes plāno rast caur pašreizējo valsts pārvaldes sistēmu un to regulēšanu, piedāvājot to nepieciešamības gadījumā izmainīt ar mērķi minimizēt tajā korupcijas riskus, līdz ar to novērst interešu konfliktu. Autors plāno izpētīt galvenos riskus un neskaidrības, kuras saistītas ar MI ieviešanu valsts pārvaldē, lai noregulētu normatīvajos aktos minēto jomu, ievērojot gan atsevišķu indivīdu, gan sabiedrības, gan valsts intereses, kuras skar to drošību, to tiesību un interešu aizsardzību (Понкин, 2018).

Autors plāno izpētīt MI izmantošanas tiesību problēmas un īpatnības vienā atsevišķā sfērā – valsts pārvaldē, kā arī parādīt galvenās pieejas MI izstrādāšanas un izmantošanas tiesiskajam regulējumam (Морхам, 2018), kā arī piedāvāt tiesiskā regulējuma ieviešanu, kura saistīta ar MI, novērtēt un izanalizēt MI jau pašlaik izmantošanu praksē, piedāvāt MI attīstības stratēģiju uz nākamo valsts plānošanas periodu.

Mērķis un uzdevumi

Mērķis ir starptautiskās pieredzes iegūšana, apkopošana un izanalizēšana par MI tiesisko regulēšanu, tas sistēmas iestrādi un ieviešanu, kā arī priekšlikumu izstrāde, kas nodrošinātu valsts pārvaldē interešu konflikta novēršanu.

Referāta priekšmets ir Eiropas Savienības starptautisko tiesību un dažādu pasaules valstu nacionālās tiesību normas, kuru mērķis ir šo problēmu risināšana.

Autors izvirza šādus uzdevumus mērķa sasniegšanai:

- 1) izpētīt starptautiskos tiesību aktus, kuros tiek noteikts (definēts) MI;
- 2) izanalizēt starptautisko praksi par MI tiesisko regulējumu;
- 3) izstrādāt un piedāvāt pieņemt valsts līmenī MI attīstības stratēģiju;
- 4) identificēt MI veidus, apjomu un nozares, kurās MI iestrādāšana būtu vispiemērotākā, lai novērstu interešu konflikta situācijas;
- 5) izstrādāt priekšlikumus par MI izmantošanas un attīstības tiesisko regulējumu, kā arī priekšlikumus par valsts pārvaldes sistēmas pilnveidi MI tehnoloģiju ieviešanas procesā;
- 6) metodoloģiski precīzi dot prognozes novērtējumu korupcijas risku izmaiņām (samazināšanai vai palielināšanai) valsts pārvaldes sistēmās pēc MI ieviešanas procesos.

Rakstā tiek izmantotas vispārzinātniskās, kā arī speciālās juridiskās izziņas metodes: analīzes un sintēzes metodes, zinātniskās indukcijas metode, dedukcijas metode, salīdzinošā metode.

Teorētiskā daļa

Atbilstoši starptautiskajam regulējumam katrai valstij, ievērojot tās nacionālo normatīvo aktu pamatprincipus, jācenšas pieņemt, uzturēt un stiprināt tādas sistēmas, kas veicina atklātību un novērš interešu konfliktus. (Apvienoto Nāciju Organizācijas Pretkorupcijas konvencija, 2005)

Savukārt Latvija jau kopš 1995. gada (Korupcijas novēršanas likums, 1995) regulē interešu konflikta situāciju⁶⁹, nosakot ar to saistītus ierobežojumus un aizliegumus (likums "Par interešu konflikta novēršanu valsts amatpersonu darbībā", 2002).

Var izdalīt trīs pamatjomas, kas var sekmēt interešu konflikta novēršanu, izmantojot MI:

- 1) atvieglot lēmumu pieņemšanu par uzdevumiem lielā apjomā (piemēram, valsts un pašvaldību pārvaldē);
- 2) juridiskās informācijas ieguve, sintēze un integrācija;
- 3) prognozēt lēmumu pieņemšanas sekas konkrētās jomās.

Tomēr sekmīgai interešu konflikta novēršanai MI ir nepieciešams dot pieeju un plašas tiesības, plašam informācijas apjomam, kas ietver gan tiesu praksi, gan citus dokumentus, t.sk. klasificētu informāciju par lietas faktiskiem apstākļiem, par personu datiem utt. Bez šo datu izmantošanas un apstrādāšanas MI nevarēs veiksmīgi darboties, kā arī sekmēt interešu konflikta situācijas novēršanai valsts pārvaldē.

Līdz ar to parādās vairākas ar MI izmantošanu neatrisinātas juridiskās problēmas:

- 1) personiskās informācijas konfidencialitātes nodrošināšanas problēma;
- 2) problēmas, kas saistītas ar tiesībaizsardzības iestāžu piekļuvi konfidencialai informācijai vienlaicīgi lielos apjomos;
- 3) trūkst tiesiskā regulējuma, kas reglamentē MI izmantošanu juridiskajā praksē;
- 4) problēmas, kas saistītas ar juridiskās ētikas standartu ievērošanu MI sistēmā utt. (Garcia, 2017)

Iespējams, ka var rasties arī virkne citu juridisku problēmu, no kurām dažas likumdevējs var atrisināt tikai, ieviešot papildu standartus, piemēram, par MI statusu.

Zinātnieku vidū diskusiju par MI izmantošanu izraisa ne tikai ar datu konfidencialitātes nodrošināšanu saistīti jautājumi, bet sarežģīta neatrisināta problēma, kas saistīta ar cilvēka pamatvērtību ievērošanas garantijām un cilvēktiesībām.

Līdz šim pasaulē nav nevienas valsts, kura ar normatīvajiem aktiem noregulētu MI tehnoloģijas izveidošanu un izmantošanu. Pēc autora viedokļa, MI tiesiskā regulēšanas neesamība ir viena no būtiskākām problēmām. Tikai ir fragmentāri mēģinājumi regulēt atsevišķas MI tehnoloģijas jomas Eiropas Savienībā (Eiropas Savienības Vispārējie noteikumi par personas datu aizsardzību, 2018), Dienvidkorejā (likums "Par viedo robotu veicināšanu un attīstību", 2008), Apvienotajos Arābu Emirātos (Mākslīgā intelekta stratēģija, 2017), Francijā (Nacionālā stratēģija mākslīgā intelekta

⁶⁹ Interešu konflikts – situācija, kurā valsts amatpersonai, pildot valsts amatpersonas amata pienākumus, jāpieņem lēmums vai jāpiedalās lēmuma pieņemšanā, vai jāveic citas ar valsts amatpersonas amatu saistītas darbības, kas ietekmē vai var ietekmēt šīs valsts amatpersonas, tās radnieku vai darījumu partneru personiskās vai mantiskās intereses (likuma *Par interešu konflikta novēršanu valsts amatpersonu darbībā* 1. panta 4. punkts, 2002)

jomā, 2018), Japānā (Robotu jaunā stratēģija uz pieciem gadiem, 2015) un Krievijas Federācijā (Konvencija par robotu un mākslīgo intelektu, 2017).

Praktiskās lietderības un temata izvēles pamatojums

Neskatoties uz to, ka nepastāv pilnīga MI tiesiskā regulējuma, tomēr Eiropas Savienības dalībvalsts spēra nepieciešamus soļus šī jautājuma sakārtošanai, organizējot sanāksmes (Eiropas Savienības konkurētspējas ministru sanāksme, 2018), publicējot paziņojumus (Eiropas Komisijas paziņojums par Mākslīgo intelektu Eiropai, 2018) un veicinot MI jomā dažāda veida pētījumus.

Tomēr ne tikai ES, bet arī citur pasaulē apzinās par MI pieaugošo nozīmi ekonomikā, valsts stiprajām pusēm tā izmantošanā, kā arī nepieciešamību koordinēt centienus radīt labvēlīgu vidi arī turpmākai MI attīstībai. (Eiropas Komisijas paziņojums "Ceļā uz vienotu datu telpas izveidi Eiropā", 2018)

Tādējādi turpmākajos 10 gados Eiropas Komisija plāno pastiprināti atbalstīt padziļinātu digitālo prasmju, tostarp zināšanu MI jomā apguvi. Tas nozīmē, ka palielināsies MI tehnoloģijas izmantošana Eiropas Savienības dalībvalsts (t.sk. Latvijas) uzņēmumos un publiskajā pārvaldē, tostarp labākas piekļuves nodrošināšanu publiskā sektora datiem. (Eiropas Savienības dalībvalstu parakstītā deklarācija par sadarbību MI jomā, 2018) Latvija jau šobrīd īsteno MI ieviešanu valsts pārvaldē sadarbībā ar uzņēmumiem. Piemēram, uzņēmums Tilde sadarbībā ar Uzņēmumu reģistru izstrādā pirmo MI risinājumu – robotu, kas ļaus rakstiski komunicēt ar klientiem iestādes mājaslapā. Savukārt 2018. gadā Tiesu administrācija ir aktīvi piedalījies tiesu lietu termiņu prognožu modeļu izstrādē, kā ietvaros, izmantojot mašīnmācīšanos un neironu ķēdes, veikta lietu izskatīšanas termiņu prognozēšana un iegūti desmit dažādi, praksē pielietojami modeļi. (MK Informatīvais ziņojums, 2018)

Kā potenciālu valsts pārvaldes sakārtošanai un līdz ar to arī korupcijas apkarošanai MI savās stratēģijās noteikušas tādas pasaules valstis kā Lielbritānija, Vācija, Indija, Itālija, Kanāda, Ķīna, AAE, ASV, Japāna, Francija un Krievijas Federācija.

Ņemot vērā MI izmantošanas potenciālu, attīstības tendences, nepieciešamību noteikt to tiesisko regulēšanu (izstrādāt vadlīnijas un stratēģiju, kas balstās uz ES pamatvērtībām, ietverot privātuma un personas datu aizsardzību, kā arī atbildīgumu un caurskatāmību), no autora viedokļa, mākslīgajam intelektam ir praktiska lietderība, jo ar tā ieviešanu tiks nodrošināts atbalsts valsts pārvaldes iestādēm, lai tiesiskais regulējums MI tehnoloģiju izstrādei un izmantošanai būtu salāgots ar pamattiesībām un kalpotu par vienu no būtiskajiem instrumentiem interešu konflikta mazināšanai.

Situācijas analīze

Neskatoties uz MI tiesiskās regulēšanas neesamību pasaulē, tomēr tas jau šobrīd plašāk tiek izmantots dažādās pasaules valstīs.

Ķīnā 2012. gadā ieviesa *Zero Trust* sistēmu (Зорькин, 2018), kas darbojas uz MI pamata, lai cīnītos pret korupciju, t.sk. interešu konfliktu. MI analizēja valsts amatpersonu sociālās aktivitātes, izmantojot informāciju no 150 dažādām datu bāzēm, kas ir saistītas ar centrālajām un reģionālajām valsts un pašvaldību institūcijām.

Salīdzinot visu saņemto informāciju, *Zero Trust* analizē valsts amatpersonu uzvedību un identificē, piemēram, aizdomīgus nekustamā īpašuma darījumus, nelikumīgu māju būvniecību, finanšu līdzekļu nelietderīgu izmantošanu utt. (Герасюкова, 2019) Programma reaģē gan uz valsts amatpersonu,

gan viņu radnieku, gan arī uz valsts amatpersonu draugu pēkšņām mantiskā stāvokļa izmaiņām (piemēram, dārgas automašīnas pirkums, nekustamo īpašumu iegāde, aizdomīgas izmaiņas bankas kontos utt.). (EKĻ, 2019) Bez tam MI pat var salīdzināt satelīta fotoattēlus, lai pārlicinātos, vai, piemēram, ceļa būvniecībai atvēlētie līdzekļi tiešām tika iztērēti un ceļš dabā eksistē, vai finanšu līdzekļi nonāca valsts amatpersonas vai tās radnieku, vai tās darījumu partneru kabatā. Pēc informācijas izvērtēšanas par valsts amatpersonu un viņu radniekiem MI aprēķina korupcijas varbūtības procentuālo risku. Ja procentuālais risks pārsniedz noteikto līmeni, *Zero Trust* nosūta attiecīgu paziņojumu kontrolējošām iestādēm.

Eksperiments ar *Zero Trust* darbojas tikai 30 Ķīnas provincēs un pilsētās, kas pārklāj tikai 1 % no visa Ķīnas valsts administratīvā aparāta. Tomēr kopš 2012. gada MI ir spējis identificēt 8721 valsts amatpersonas, kuras izdarīja koruptīvus pārkāpumus. (Рамблер, 2019)

Vēl viena Ķīnā radīta MI sistēma "Sociālās uzticības sistēma". Tā ir sabiedrības vērtēšanas programma, kas ļauj atbalstīt likumpaklausīgus iedzīvotājus, kā arī veikt pasākumus pret tiem, kas pārkāpj likumu vai vienkārši nonāk tiesībaizsardzības iestāžu redzeslokā. Piemēram, 2018. gada aprīlā beigās vairāk nekā 15 miljoniem ķīniešiem, tas ir, katram 100. iedzīvotājam valstī, tika piemēroti administratīvi sodi par "zemo sociālo vērtējumu". Tā pamatā ir MI tehnoloģija, kas novēro iedzīvotāju aktivitātes gan reālajā dzīvē (darbā, mājās, dažādās aktivitātēs utt.), gan virtuālajā dzīvē (analizējot pie datora pavadīto laiku un saturu). Pilsoņi ar savu uzvedību pelna vai, gluži otrādi, zaudē punktus (piemēram, neatmaksājot kredītu, neievērojot satiksmes noteikumus, virtuālajā telpā (internetā) izplata komentāros viltus informāciju par valsts varas institūcijām un tajās strādājošām valsts amatpersonām vai interesējas par mājaslapām ar vardarbības vai pornogrāfijas saturu).

Valladolidas Spānijas Universitātes pētnieki izveidoja uz MI balstītu sistēmu, kura aprēķina korupcijas, t.sk. atrašanās interešu konflikta situācijās iespējamību Spānijas provincēs, kā arī apstākļus, kuri to veicina. MI var prognozēt korupciju, t.sk. interešu konflikta situācijas, uz laiku līdz pat trim gadiem atkarībā no konkrētā reģiona īpašībām. Dažos gadījumos to var prognozēt ilgi, pirms notika korupcijas gadījums, tādējādi savlaicīgi var veikt preventīvus pasākumus, citos gadījumos – prognozēšanas laiks ir daudz mazāks, līdz ar to korupcijas novēršanas pasākumus ir jārealizē steidzīgi. (Гернер, 2018)

Savukārt zinātnieku komanda no Mariboras universitātes (Slovēnijā) un Maringas Universitātes (Brazīlijā) publicēja pētījumu, kurā tika analizēta politiskā korupcija. Zinātnieki, izmantojot MI algoritmus, nonāca pie secinājuma, ka MI spēj atklāt ne tikai pašu koruptīvu sistēmu, bet arī noteikt tajā katra tā dalībnieka lomu korupcijas īstenošanā.

Lielbritānijas krāpšanas apkarošanas birojs (SFO) *Rolls-Royce* lietā ar MI palīdzību apstrādāja aptuveni 30 miljonus dokumentu, katru dienu analizējot 600 tūkstošus, kuru rezultātā konstatēja, ka *Rolls-Royce* darbinieki piedāvāja kukuļus divu Ķīnas aviokompāniju pārstāvjiem, kuri, iespējams, bija saistīti ar līgumiem par britu ražoto dzinēju iegādi. MI spēj mācīties un attīstīt savu zināšanu bāzi, un tādējādi pareizi atšķirt nozīmīgus materiālus no nenozīmīgiem materiāliem, un padarot izmeklēšanu, kā šajā gadījumā, par efektīvāku un precīzāku, nekā to darītu cilvēki. (Мурджиа, 2017)

Oksfordas universitātes pētnieki sadarbībā ar *Microsoft* izveidoja MI, lai izpētītu korupcijas prognozēšanas potenciālu un identificētu korupcijas gadījumus. Izveidotais MI spēj apstrādāt lielu informācijas apjomu un signalizēt par korupcijas vai krāpšanas shēmām. MI programma tiek izmantota kā analītiķis uzņēmumos, identificējot aizdomīgus darījumus, līgumus vai maksājumus. MI palīdz izvairīties no kļūdām, kas rodas cilvēka faktora dēļ, novērš korupciju un interešu konflikta rašanos, kā arī paātrina valsts reaģēšanu uz konstatētiem pārkāpumiem.

Savukārt ASV tiesneši, spriežot tiesu, no MI sistēmas pieprasa informāciju par personas iespējamību (varbūtību) atkārtoti izdarīt pārkāpumu. MI savus secinājumus izdara, balstoties uz dažādiem datiem par personu – viņa vecumu, dzimumu, tautību, izglītību, ienākumiem, biogrāfijas faktiem, psiholoģiskām īpašībām utt.⁷⁰

2016. gada oktobrī ASV un Lielbritānijas zinātnieki izveidoja MI programmu, kas prognozē Strasbūras tiesas lēmumus ar varbūtību līdz pat 79 % un ASV Augstākās tiesas pareizo lēmumu 70 % gadījumos. (Цеткова, 2017)

Kā redzams, MI spēj nodrošināt pareizu un ātru dažādu uzdevumu risinājumu, kas veicina efektīvāku juridisko pakalpojumu sniegšanu, kā arī atsevišķu uzdevumu risināšanu valsts pārvaldē. MI tehnoloģiju izmantošana ir visprogresīvākais veids, kā meklēt un apstrādāt liela apjoma informāciju.

Neskatoties uz to, ka MI ir daudz pozitīvu īpašību korupcijas un interešu konflikta situācijas novēršanā (nav alkatības, aizspriedumu un vēlmes sevis bagātināšanai; emocijas neesamība; situācijas objektīvais novērtējums; spēja analizēt lielu informācijas apjomu īsā laika periodā), tomēr pastāv arī ievērojami trūkumi (projektēšanas stadijā tas var apzināti saturēt neaizsargātības vai citus trūkumus, kas kavē tās efektīvu darbību; ir ļoti dārga aparatūras sistēma) (Коньорова, 2017) un juridiskas dabas problēmas.

Pētījuma daļa

Valsts pārvalde balstās uz liela apjoma informācijas vākšanu un analīzi, līdz ar to šajā jomā MI izmantošanai ir liels potenciāls.

Sagaidāms, ka MI izmantošana radīs uzlabojumus visās valsts pārvaldes procesos.

Pateicoties MI, būs iespējams pilnveidot esošos valsts pārvaldes pakalpojumus, jo būs iespējams daudz precīzāk prognozēt sabiedrības pieprasījumus pēc noteiktiem pakalpojumiem un atlasīt to izpildei nepieciešamas kvalifikācijas speciālistus.

Bez tam valsts amatpersonām vieglāk būs izmantot liela apjoma informāciju, lai pieņemtu maksimāli labākus un sabiedrībai izdevīgākus lēmumus, kā arī nodrošinot valsts amatpersonu darbību sabiedrības interesēs, novēršot jebkuras valsts amatpersonas, tās radnieku vai darījumu partneru personiskās vai mantiskās ieinteresētības ietekmi uz valsts amatpersonas darbību, veicinot valsts amatpersonu darbības atklātumu un atbildību sabiedrības priekšā, kā arī sabiedrības uzticēšanos valsts amatpersonu darbībai.⁷¹ Līdz ar to MI ieviešana padarīs lēmumu pieņemšanas procesu daudz atklātāku un saprotamu.

Papildu izmaksu samazināšanai un procesu paātrināšanai MI sistēmu izmantošana atrisinās citas sabiedrībai svarīgas problēmas, piemēram, korupcijas līmeņa un nelietderīgu finanšu līdzekļu samazināšana, jo MI darbība balstās uz objektivitātes principa. MI pats nevarēs atrasties interešu konflikta situācijā. MI pats nevarēs lēmumu pieņemt par labu kādai noteiktai sabiedrības grupai vai indivīdiem. Neitrāla MI motivācija ļauj objektīvi atrisināt gandrīz jebkuru uzdevumu un minimizēt korupcijas riskus.

⁷⁰ 2016. gadā *Eric Loomis*, viens no ieslodzītajiem, kurus MI atzina par potenciāli bīstamu, saņēma sešus gadus cietumā. Ņemot vērā, ka MI efektivitāte ir tikai 65 % gadījumos, Loomis iesniedza apelāciju, bet to noraidīja, pamatojoties uz to, ka MI tehnoloģija pieder privātam uzņēmumam un ir komercnoslēpums.

⁷¹ Par interešu konflikta novēršanu valsts amatpersonu darbībā

Negaidot situāciju, kad MI izmantošana sabiedrībai būs ikdienas parādība, nepieciešams jau tagad paredzēt un sākt darbu pie būtisku izmaiņu ieviešanas informācijas drošības koncepcijā visos valsts līmeņos. Tas prasa izstrādāt jaunus informācijas aizsardzības un tās izmantošanas kontroles līdzekļus, kā arī stratēģiju par MI izstrādāšanu un izmantošanu.

Autors uzskata, ka pašlaik izvēlētā pētījuma tēma ļaus labāk izprast MI tehnoloģiju nozīmi un iespējas nākotnē.

Secinājumi un priekšlikumi

1. Nepieciešams izveidot MI tiesisko regulējumu, atrisinot jautājumus par personiskās informācijas izmantošanu, iestāžu piekļuvi liela apjoma konfidencialai informācijai utt. (*Garsia, 2017*)
2. Valsts pārvaldē MI izmantošana var palīdzēt valsts amatpersonām organizēt un veikt maksimāli objektīvus publiskus procesus, ar to arī palielinot budžeta līdzekļu efektīvu izlietošanu.
3. MI tehnoloģijas var novērst pelēko shēmu radīšanu publiskos iepirkumos, mazināt iespējamo interešu konflikta situācijas rašanos valsts amatpersonu darbībā, kā arī korupcijas novēršanu un lielāku atklātību valsts pārvaldē.
4. MI tehnoloģiju ieviešana var izraisīt pakāpenisku korupcijas, t.sk. interešu konflikta samazināšanos valsts pārvaldes sistēmā, kā rezultātā – pašas sistēmas efektivitātes palielināšanos.
5. MI tehnoloģiju izmantošana ļauj pārvaldīt milzīgo datu daudzumu.
6. MI izmantošana ir nepieciešama, lai pieņemtu precīzākus pārvaldības lēmumus, pamatojoties uz pieaugošo datu daudzumu, tāpēc tās valstis, kuras atliek lēmumu par MI sistēmu ieviešanu, riskē atpalikt no tām valstīm, kuras būs tehnoloģiski modernākās.
7. Finanšu jomā mākslīgā intelekta tehnoloģiju izmantošana ir būtisks un pieprasīts attīstības virziens, kas ļauj optimizēt iedzīvotāju apkalpošanu no valsts pārvaldes puses, aprēķināt pārvaldes efektivitāti, novērst interešu konflikta situācijas rašanos, samazinot valsts amatpersonu darbību savu, savu radnieku vai savu darījumu partneru interesēs, ar to samazinot valsts un pašvaldību budžeta izmaksas.
8. Iedzīvotāji un uzņēmēji saņem personalizētākus un kvalitatīvākus pakalpojumus no valsts pārvaldes, tostarp izmantojot virtuālos palīgus, un arī visracionālāk pārvalda savu personīgu laiku un finanšu līdzekļus.

References

2018. gada 10. aprīlī ES dalībvalstu parakstītā deklarācija par sadarbību MI jomā. Iegūts 02.03.2020. no <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/eu-member-states-sign-cooperate-artificial-intelligence>
- Chen, S. (2019. gada 2. aprīlis). Is China's corruption-busting AI system 'Zero Trust' being turned off for being too efficient? Iegūts 02.02.2020. no <https://www.scmp.com/news/china/science/article/2184857/chinas-corruption-busting-ai-system-zero-trust-being-turned-being>
- COM(2018)232 EK 2018. gada 25. aprīļa paziņojums EP, Padomei, Eiropas Ekonomikas un Sociālo lietu Komitejai un Reģionu Komitejai "Ceļā uz vienotu datu telpas izveidi Eiropā". Iegūts 02.07.2019. no <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=COM:2018:0232:FIN>
- Informatīvais ziņojums par 2018. gada 15.–16. jūlija neformālajā Eiropas Savienības konkurētspējas ministru padomes sanāksmē izskatāmajiem jautājumiem. Iegūts 02.03.2020. no http://www.google.lv/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&ved=2ahUKEwjQz4-fh67jAhX5xMQBHQy_C54QFjACegQIBBAC&url=http%3A%2F%2Ftap.mk.gov.lv%2Fdoc%2F2018_07%2FEMzino_15.07.2018_1406.docx&usg=AOvVaw3BtNsuACFIGDfuVC8QI9KC

COM(2018)237 EK 2018. gada 25. aprīļa paziņojums EP, Padomei, Eiropas Ekonomikas un Sociālo lietu Komitejai un Reģionu Komitejai "Mākslīgais intelekts Eiropai". Iegūts 03.03.2020. no <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/communication-artificial-intelligence-europe>

Garcia, D. (2017. gada 6. jūlijs). Preparing for Artificial Intelligence in the Legal Profession. Iegūts 03.03.2020. no <https://www.lexisnexis.com/lexis-practice-advisor/the-journal/b/lpa/posts/preparing-for-artificial-intelligence-in-the-legal-profession>

Korupcijas novēršanas likums, 1995. gada 25. oktobris (zaudēja spēku 10.05.2002.). Iegūts 10.03.2020. no <https://likumi.lv/ta/id/37231>

Likums Par interešu konflikta novēršanu valsts amatpersonu darbībā, 2002. gada 10. maijs. Iegūts 10.03.2020. no <https://likumi.lv/doc.php?id=61913>

Likums par pievienošanas Apvienoto Nāciju Organizācijas Pretkorupcijas konvencijai, 2005. gada 1. decembris. Iegūts 10.03.2020. no https://www.knab.gov.lv/upload/free/konvencijas/ano_pretkorupcijas_konvencija.pdf

Regulation (EU) 2016/679 of the European Parliament and of the Council of 27 April 2016 on the protection of natural persons with regard to the processing of personal data and on the free movement of such data, and repealing Directive 95/46/EC (General Data Protection Regulation), Official Journal of the European Union, 4.5.2016, L 119/1 Iegūts 01.03.2020. no <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R0679>

Герасюкова, М. (2019. gada 5. februāris). Мешала воровать: почему закрыли антикоррупционную программу? Iegūts 27.01.2020. no https://www.gazeta.ru/tech/2019/02/05/12165121/zero_trust.shtml?updated

Гернер, Д. (2018. gada 9. decembris). Бьет чиновника по рукам: как с помощью ИИ мир борется с коррупцией. Iegūts 02.02.2020. no <https://hightech.fm/2018/12/09/2018/12/09/corruption>

Зорькин, В. (2018. gada 29. maijs). Размышление на полях Петербургского международного юридического форума. Iegūts 01.03.2020. no <https://rg.ru/2018/05/29/zorkin-zadacha-gosudarstva-priznavat-i-zashchishchat-cifrovye-prava-grazhdan.html>

Кульпаш, К. (2017. gada 17. jūnijs). Саудовская Аравия вложила 45 миллиардов долларов в создание искусственного интеллекта. Iegūts 08.03.2020. no <https://inbusiness.kz/ru/news/saudovskaya-araviya-vlozhila-45-milliardov-dollarov-v-sozda>

Морхат, П. М. (2018). К вопросу о специфике правового регулирования искусственного интеллекта и о некоторых правовых проблемах его применения в отдельных сферах. Iegūts 02.03.2020. no <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-spetsifike-pravovogo-regulirovaniya-iskusstvennogo-intellekta-i-o-nekotoryh-pravovyh-problemah-ego-primeneniya-v-otdelnyh>

Мурджиа, М. (2017. gada 14. februāris). Искусственный интеллект помог в раскрытии масштабной коррупции в Rolls-Royce. Iegūts 01.03.2020. no <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2017/02/14/677512-iskusstvennii-intellekt>

Никитин, А. (2018. gada 18. janvāris). ИИ может спрогнозировать будущий коррупционный скандал. Iegūts 02.03.2020. no <https://hightech.fm/2018/01/18/2018/01/18/corruption-scandals-network>

Понкин, И. В., Редькина, А. И. (2018). Искусственный интеллект с точки зрения права. Iegūts 01.03.2020. no <https://cyberleninka.ru/article/n/iskusstvennyy-intellekt-s-tochki-zreniya-prava>

Цветкова, И. (2017. gada 27. februāris). Искусственный интеллект в суде, боты-юристы и краудфандинг правовых споров – как начинается LegalTech-революция. Iegūts 02.03.2020. no <https://rb.ru/opinion/legaltech/>

Ястребов, О. А. (2017). *Искусственный интеллект в правовом пространстве: концептуальные и теоретические подходы*. Москва: Институт законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве РФ, с. 271–283

В Китае отказываются от искусственного интеллекта в борьбе с коррупцией (2019. gada 5. februāris). Iegūts 01.03.2020. no <https://news.rambler.ru/other/41671551-v-kitae-otkazyvayutsya-ot-iskusstvennogo-intellekta-v-borbe-s-korrupsiyev/?updated>

KRIMINĀLATBILDĪBA PAR KOMERCNOSLĒPUMA IZPAUŠANU

CRIMINAL LIABILITY FOR DISCLOSURE OF TRADE SECRETS

Zita Studente,

Biznesa augstskola Turība, Latvija

zita.studente@inbox.lv

Abstract

Employers always deal with new information including new employment processes, amended or altered instructions, information on who to buy from and who they can sell to etc. Private or confidential information can be kept undisclosed for ten or less years. Commercial secrets must remain a secret.

Keeping commercial secrets is the responsibility of the employer and they must not be revealed. This is because such commercial secrets have both economic and commercial value. Illegal disclosure of commercial secrets, therefore, can have negative results for the company.

Atslēgas vārdi: komercnoslēpums, komercnoslēpuma izpaušana, kriminālatbildība, sods

Ievads

Uzņēmumi pastāvīgi izstrādā jaunu informāciju, kas var ietvert jaunus ražošanas procesus, uzlabotas receptes vai informāciju par to, no kā pirkt un kam pārdot. Ar komercnoslēpumu aizsargāta informācija var būt stratēģiska gadu desmitiem (piemēram, recepte vai ķīmisks savienojums) vai īslaicīga (piemēram, mārketinga pētījuma rezultāti, jauna produkta nosaukums, cena un ieviešanas datums, vai cena, kas tiek piedāvāta solīšanas procedūrā). Informācija, zināšanas, izgudrojums un radošums ir ekonomikas izejvielas, un komercnoslēpumi ir svarīgi gan lieliem, gan maziem uzņēmumiem visās ekonomikas nozarēs.

Atšķirībā no intelektuālā īpašuma tiesībām – rūpnieciskā īpašuma tiesībām un autortiesībām, komercnoslēpuma turētājs nav ekskluzīvu tiesību īpašnieks pār savu izgudrojumu. Konkurenti un citas trešās personas var atklāt un brīvi lietot to pašu izgudrojumu (piemēram, ķīmisku savienojumu) – līdz ar to komercnoslēpuma īpašniekam ir grūtāk vērsties pret pakaļdarinājumu.

Komercnoslēpumi arī ievērojami atšķiras no tām intelektuālā īpašuma tiesībām, kuras piešķir ekskluzivitāti, tomēr komercnoslēpumi ir jāaizsargā to pašu iemeslu dēļ, kādēļ pastāv intelektuālā īpašuma tiesības – lai stimulētu inovāciju, nodrošinot, ka ideju radītājiem būtu tiesības saņemt atlīdzību par saviem pūliņiem.¹⁸

Komercnoslēpumi attiecas uz jebkuru ekonomiski vērtīgu informāciju (tehnoloģija, formula, tirgvedības dati utt.), kuras konfidencialitāte ir jāaizsargā. Tie ir uzņēmumu nemateriālie aktīvi.¹⁹

Komercnoslēpuma aizsardzība un atbilstoša atbildība par tā izpaušanu ir ļoti būtiska komersantam, jo tai ir ne tikai komerciāla vērtība, bet arī no komercnoslēpuma aizsardzības var būt atkarīga komersanta uzņēmuma vērtība, ekonomiskās izaugsmes iespējas un peļņa.

Kriminālatbildība par komercnoslēpuma izpaušanu Latvijas pirmās neatkarības laikā

1903. gada 22. martā cars Nikolajs II apstiprināja jaunā kriminālkodeksa – *Sodu likuma* projektu. Pirmā pasaules kara laikā 1903. gada *Sodu likuma* projekts tika pārtulkots vācu valodā. Kad 1917. gada beigās un 1918. gada sākumā vācu karaspēks ieņēma Vidzemi, vācu karu virspavēlniecība ieviesa 1903. gada *Sodu likumu* šajā teritorijā. 1903. gada *Sodu likumu* normas neatkarīgajā Latvijas Republikas teritorijā bija spēkā no 1918. gada līdz 1933. gada 1. augustam.

Uz 1903. gada *Sodu likuma* pamata, kā arī ņemot vērā ārvalstu praksi un jaunākās tendences krimināltiesību teorijā, tika izstrādāts pirmais Latvijas brīvvalsts krimināllikums – 1933. gada *Sodu likums*¹.

1933. gada Latvijas *Sodu likuma* izstrādāšana un pieņemšana bija nozīmīgākais ieguldījums Latvijas Republikas krimināltiesību attīstībā.

Latvijas *Sodu likums* stājās spēkā 1933. gada 1. augustā.

1933. gada *Sodu likums* izslēdza likuma piemērošanu pēc analogijas vai arī likuma atpakaļejošas darbības spēku. Tāpat *Sodu likums* noteica, ka noziegumi bija sodāmi, ja tie izdarīti tīši, gan arī, ja veikti aiz neuzmanības.

1933. gada Latvijas *Sodu likuma* 33. nodaļā bija paredzēta atbildība par sveša noslēpuma aizskaršanu. Latvijas *Sodu likums* šos nodarījumus apvienoja ar nosaukumu “Sveša noslēpuma aizskaršana”, ievietojot to tūlīt aiz nodaļas par “goda aizskaršanu” (519. pants un 520. pants). Sveša noslēpuma izpaušanas sastāvs formulēts 519. panta pirmajā un otrajā daļā.

Latvijas *Sodu likuma* 519. pantā noteikts: “Kam pēc likuma vai saistoša noteikuma, vai pēc sava amata, nodarbošanās vai nodarbības veida jāglabā slepenībā viņam uzticētās vai viņam zināmas kļuvušas ziņas, un kas bez ievērojama iemesla tīši tās izpaudis, sodāms: ar arestu vai ar naudas sodu ne augstāku par pieci simti latiem.

Ja tāds izpaudums izdarīts ar nolūku sagādāt mantisku kaitējumu vai gūt mantisku labumu, vai celt neslavu personai, uz kuru izpaustās ziņas attiecas, tad vainīgais sodāms: ar cietumu.”

Ar Latvijas *Sodu likuma* 519. panta otrajā daļā minēto sodu sodāms, kas izlietojis savā vai citas personas labā ļaunprātīgi izzinātu svešu rūpniecības vai tirdzniecības noslēpumu.

Krimināllikumā paredzētā atbildība par komercnoslēpuma izpaušanu

*Krimināllikums*² ir Latvijas Republikas Saeimas 1998. gada 17. jūnijā pieņemts normatīvais akts, kura normas reglamentē kriminālatbildības pamatu un principus, nosaka, kādu valsts, sabiedrības, atsevišķu kolektīvu un cilvēku interešu aizskārums atzīstams par noziedzīgu nodarījumu, un kādus sodus tiesa var piemērot vainīgajām personām.

Veidojot *Krimināllikuma* projektu, tā uzbūves formai izmantots tolaik spēkā esošais Latvijas *Kriminālkodekss*. Tā normu būtība tika novērtēta atbilstoši gan Latvijas Republikas 1933. gada *Sodu likumam*, gan ārvalstu (galvenokārt Eiropas kontinenta valstu) kriminālās likumdošanas aktiem, gan arī izmantojot pieredzi, kas gūta, izstrādājot jaunu kriminālkodeksu projektus Lietuvā, Polijā, Krievijā. No Latvijas *Kriminālkodeksa* pārņemts likuma normu iedalījums vispārīgajā un sevišķajā daļā, atsevišķās nodaļās, kā arī pantu nosaukumi. [...] tāda pati struktūra ievērota arī Vācijas Federatīvās Republikas kriminālkodeksā. *Krimināllikumā* iekļauti gandrīz visi tie panti, ar kuriem

pēdējos gados bija papildināts Latvijas *Kriminālkodekss* vai kuros bija izdarīti grozījumi. Arī tas noteica nepieciešamību saglabāt šā kodeksa pantu struktūru. Ar Latvijas 1933. gada *Sodu likumu* tika saskaņoti principiālie jautājumi, kas attiecas uz *Krimināllikuma* saturu – gan par vainas formām, līdzdalības jautājumiem, fiziskas personas atbildību juridiskās personas lietās, naudas sodu piemērošanu un aizstāšanu, gan arī par noziedzīgiem nodarījumiem pret personu, pret īpašumu, valsts institūciju dienestā utt. *Krimināllikuma* projekta normas pēc to būtības salīdzinātas ar Vācijas, Zviedrijas, Dānijas kriminālkodeksa atbilstošām normām.³

Laikā kopš *Krimināllikuma* un likuma par tā spēkā stāšanās laiku un kārtību darbības sākuma Latvijā jau pieņemti vairāki likumi par grozījumiem tajos. Var uzskatīt, ka daļa no grozījumiem izdarīti, vadoties no Eiropas kritērijiem³.

Krimināllikuma 200. pantā (noziedzīgi nodarījumi tautsaimniecībā) paredzēta kriminālatbildība par neizpaužamu ziņu, kas nav valsts noslēpums, izpaušanu, komercnoslēpumu saturošu ziņu neatļautu iegūšanu un izpaušanu un finanšu tirgus iekšējās informācijas nelikumīgu izpaušanu.

Krimināllikuma 200. panta otrā daļa nosaka atbildību par komercnoslēpuma neatļautu iegūšanu savai vai citas personas lietošanai vai izpaušanai vai par komercnoslēpuma neatļautu izpaušanu citai personai tādā pašā nolūkā, kā arī par finanšu tirgus iekšējās informācijas nelikumīgu izpaušanu. Par minētā noziedzīgā nodarījuma izdarīšanu paredzēts sods – brīvības atņemšana uz laiku līdz diviem gadiem vai īslaicīga brīvības atņemšana, vai piespiedu darbs, vai naudas sods.

Krimināllikuma 200. panta trešā daļa nosaka atbildību par minētā panta otrajā daļā norādīto ziņu nolaupīšanu. Par minētā noziedzīgā nodarījuma izdarīšanu paredzēts sods – brīvības atņemšana uz laiku līdz trim gadiem vai īslaicīga brīvības atņemšana, vai piespiedu darbs, vai naudas sods.

Krimināllikuma 200. panta otrajā un trešajā daļā paredzētais noziedzīgais nodarījums atzīstams par mazāk smagu noziegumu (*Krimināllikuma* 7. panta trešā daļa).

Krimināllikuma 200. panta otrajā un trešajā daļā paredzētā noziedzīgā nodarījuma objektīvo pusi raksturo aktīvas darbības – ziņu neatļauta iegūšana, piemēram, šantāža, uzpirkšana, pamudināšana un izpaušana – paziņošana jebkādā veidā kaut vienai personai. Noziegums uzskatāms par pabeigtu ar minēto darbību izdarīšanas brīdi (formāls noziegums – nav nepieciešams konstatēt kaitējumu). Noziegumu var izdarīt arī ar aktīvām darbībām – ziņu nolaupīšanu – izdarot zādzību, laupīšanu, krāpšanu, piesavināšanos.

No subjektīvās puses 200. panta otrajā un trešajā daļā paredzēto noziedzīgo nodarījumu var izdarīt tikai ar tiešu nodomu. Minēto noziegumu subjekts var būt persona, kas saskaņā ar likumu ir atbildīga par ziņu glabāšanu, kā arī jebkura cita persona, kas sasniegusi 14 gadu vecumu.

Saskaņā ar statistikas datiem par krimināllietām, kurās apsūdzība celta pēc *Krimināllikuma* 200. panta otrās un trešās daļas, laika periodā no 2010. gada līdz 2020. gadam visās tiesu instancēs izskatīts ļoti maz krimināllietu. Šajā laika periodā pirmās instances tiesā izskatītas tikai trīs krimināllietas, kurās apsūdzība celta pēc *Krimināllikuma* 200. panta otrās daļas, apelācijas instances tiesā izskatītas divas krimināllietas, kurās apsūdzība celta pēc *Krimināllikuma* 200. panta otrās daļas, un kasācijas instancē izskatītas divas krimināllietas, kurās apsūdzība celta pēc *Krimināllikuma* 200. panta otrās daļas.¹¹

Komercnoslēpuma definīcija un Komercnoslēpuma aizsardzības likums

Līdz 2019. gada 1. aprīlim “Komercnoslēpuma” definīcija tika dota vairākos normatīvajos aktos – *Komerclikuma*¹² 19. pantā, likuma *Par grāmatvedību*¹³ 4. pantā, *Informācijas atklātības likuma*¹⁴ 7. pantā.

Latvijas dalība Eiropas Savienībā ir veicinājusi pārmaiņas attiecībā uz tiesību normās noteiktajām komercnoslēpuma definīcijām. Līdz ar to 2019. gada 28. februārī Saeima pieņēma un 2019. gada 1. aprīlī spēkā stājās *Komercnoslēpuma aizsardzības likums*¹⁵, kura 2. pantā ietverta jauna “komecnoslēpuma” definīcija.

Komercnoslēpuma aizsardzības likums izstrādāts, iekļaujot tajā tiesību normas, kas izriet no Eiropas Parlamenta un Padomes 2016. gada 8. jūnija Direktīvas (ES) Nr. 2016/943 par zinātības un darījumdarbības neizpaužamas informācijas (komercnoslēpumu) aizsardzību pret nelikumīgu iegūšanu, izmantošanu un izpaušanu (turpmāk – Direktīva Nr. 2016/943)¹⁶, kas bija jāievieš Latvijas tiesību sistēmā, jo *Komerclikumā* paredzētais regulējums attiecās tikai uz komersantiem, bet *Komercnoslēpumu* direktīva attiecas ne tikai uz komersantiem, bet arī uz jebkuru fizisku vai juridisku personu, kam ir likumīga kontrole pār komercnoslēpumu vai kas ir nelikumīgi ieguvusi, izmantojusi vai izpaudusi kādu komercnoslēpumu. Turklāt būtiska nozīme bija arī mērķim – izstrādāt vienotu komercnoslēpuma definīciju un komercnoslēpuma aizsardzību visās Eiropas Savienības dalībvalstīs.

Saskaņā ar likumprojekta *Komercnoslēpuma likums* sākotnējās ietekmes novērtējuma ziņojumā (anotācijā) norādīto komercnoslēpuma objekts var būt gan tāda tehniska informācija kā skices, dizaini, prototipi, ražošanas procesi, izgudrojumi, kas var vai nevar būt patentējami, gan zinātība jeb t.s. *know-how*, kas izpaužas kā tehniskas, komerciālas, organizatoriskas zināšanas, piemēram, formulas vai receptes, gan arī komerciāla informācija, piemēram, klientu un piegādātāju saraksti, biznesa modeļi un stratēģija, cenu veidošanas politika utt. Komercnoslēpuma objekts var būt arī komersanta vai cita subjekta, kas veic saimniecisko darbību, finanšu informācija. Informācijai, kas atzīstama par komercnoslēpumu, ir jābūt saistītai ar saimnieciskās darbības veikšanu, un tai ir jābūt vai nu faktiskai vai, piemēram, augstskolas vai pētniecības iestādes gadījumā, potenciālai komerciālai vērtībai.⁵

Komercnoslēpuma aizsardzības likuma 2. pantā definēts, ka komercnoslēpums ir neizpaužama saimnieciska rakstura informācija, tehnoloģiskās zināšanas un zinātniska vai cita rakstura informācija, kas atbilst visām šādām pazīmēm – tā ir slepena, jo nav vispārzināma vai pieejama personām, kuras parasti izmanto šādu informāciju, tai ir faktiskā vai potenciāla komerciālā vērtība, tādēļ ka tā ir slepena, kā arī komercnoslēpuma turētājs ir veicis atbilstošus tās slepenības saglabāšanas pasākumus.

Saskaņā ar tiesību doktrīnā norādīto komercnoslēpums ir informācija, kurai ir komerciāla vērtība, ja tā nav zināma nepiederošām personām. Komercnoslēpumam kā komerciālai vērtībai viennozīmīgi ir arī liela nozīme ekonomiskās izaugsmes un inovācijas veicināšanā.

Komercnoslēpuma aizsardzības likuma 2. pantā noteikts, ka komercnoslēpuma turētājs ir ikviena fiziskā vai juridiskā persona, kura likumīgi ieguvusi komercnoslēpumu un ir tiesīga to pārvaldīt (kontrolēt), tostarp izmantot un izpaust.

Saskaņā ar *Komercnoslēpuma aizsardzības likuma* 5. panta pirmajā daļā noteikto komercnoslēpuma nelikumīga iegūšana, izmantošana vai izpaušana bez komercnoslēpuma turētāja atļaujas ir tiesību pārkāpums, ja tas noticis: 1) neatļauti iegūstot informāciju – piekļūstot tādiem dokumentiem, objektiem, materiāliem, vielām vai elektroniskajām datnēm, kuras pārvalda komercnoslēpuma turētājs un kuras ietver vai varēja saprātīgi pieņemt, ka tās ietver komercnoslēpumu, kā arī piesavinoties vai kopējot šādus dokumentus, objektus, materiālus, vielas vai elektroniskās datnes; 2) kad persona zināja vai attiecīgajos apstākļos tai vajadzēja zināt, ka komercnoslēpums ir tieši vai netieši iegūts nelikumīgi, tostarp no citas personas, kura komercnoslēpumu izmantoja vai izpauda nelikumīgi; 3) pārkāpjot normatīvajā aktā vai līgumā noteikto pienākumu, kā arī citu pienākumu

neizpaust komercnoslēpumu vai ierobežot tā izmantošanu; 4) jebkādā citā veidā, kas neatbilst godīgai darījumu praksei.

Saskaņā ar *Komercnoslēpuma aizsardzības likuma* 5. panta otrajā daļā noteikto persona nav saucama pie atbildības par komercnoslēpuma nelikumīgu iegūšanu, izmantošanu vai izpaušanu, ja komercnoslēpums iegūts, izmantots vai izpausts kādā no šādiem gadījumiem: 1) lai izmantotu tiesības uz vārda un informācijas brīvību, tostarp ievērojot plašsaziņas līdzekļu brīvību un uzskatu daudzveidību, vai atklātu pārkāpumu, ļaunprātīgu rīcību vai nelikumīgu darbību, ja iespējamais pārkāpējs rīkojies nolūkā aizsargāt sabiedrības vispārējās intereses; 2) komercnoslēpumu izpaušuši darbinieki saviem pārstāvjiem, ja šāda izpaušana pārstāvjiem ir nepieciešama normatīvajos aktos noteikto funkciju izpildei; 3) lai aizsargātu normatīvajos aktos noteiktās personu likumīgās intereses.

Sakarā ar to, ka 2019. gada 1. aprīlī spēkā stājās *Komercnoslēpuma aizsardzības likums*, kurā skaidri sniegta komercnoslēpuma definīcija, likumdevējs ir arī paredzējis veikt vairākus grozījumus likumos, izslēdzot no tiem normas, kurās ietvertas komercnoslēpuma definīcijas – *Komerclikumā*, dzēšot 19. pantu, likumā *Par grāmatvedību*, dzēšot no tā 4. pantu, un *Informācijas atklātības likumā*, precizējot 7. pantu ar atsauci uz *Komercnoslēpuma likuma* regulējumu un dzēšot 7. panta otro, trešo un piekto daļu, jo minētās normas pārceltas uz *Komercnoslēpuma aizsardzības likumu*.⁵

Direktīvas Nr. 2016/943 ievaddaļā norādīts, ka tā pieņemta, ņemot vērā to, ka uzņēmumi neatkarīgi no to lieluma vērtē komercnoslēpumus tikpat augstu kā patentus un citus intelektuālā īpašuma tiesību veidus. Tie izmanto konfidencialitāti kā darījumdarbības konkurētspējas un pētniecības inovācijas pārvaldības instrumentu un saistībā ar plašu informācijas klāstu, kas nav tikai tehnoloģiskās zināšanas, bet arī komerciāli dati, piemēram, informācija par klientiem un piegādātājiem, darījumdarbības plāni un tirgus pētniecība un stratēģijas. Mazie un vidējie uzņēmumi augstāk vērtē komercnoslēpumus un ir pat vairāk atkarīgi no tiem. Aizsargājot tik plašu zinātības un darījumdarbības informācijas klāstu kā papildu vai alternatīvu elementu intelektuālā īpašuma tiesībām, komercnoslēpumi ļauj jaunradītājiem un inovatoriem gūt peļņu no saviem darbiem vai inovācijām, un līdz ar to tie ir īpaši svarīgi darījumdarbības konkurētspējai, kā arī pētniecībai un izstrādei, un ar novatorismu saistītai darbībai.

Atbilstoši Direktīvā 2016/943 norādītajam vērā ņemams tas, ka jaunākās tendences, piemēram, globalizācija, plašāka ārpakalpojumu izmantošana, garākas piegādes ķēdes un plašāka informācijas un sakaru tehnoloģijas izmantošana palielina negodīgas prakses izmantošanas risku. Uzņēmumi ir neaizsargāti pret zādzībām, neatļautu kopēšanu, ekonomisko spiegošanu vai konfidencialitātes prasību pārkāpumiem, kuru mērķis ir piesavināties komercnoslēpumus neatkarīgi no tā, vai šādas negodīgas prakses izcelsme ir Eiropas Savienības teritorijā vai ārpus tās.

Komercnoslēpuma aizsardzības regulējums *Darba likumā*

Atbilstoši *Darba likumā*¹⁷ noteiktajam komersants komercnoslēpuma statusa piešķiršanu var noteikt rakstveidā ar paziņojumu vai darba līgumā (*Darba likuma* 11. panta piektā daļa, 83. panta pirmā daļa). Komercnoslēpuma statusa piešķiršana var izpausties dažādi, piemēram, uz dokumentiem, kas satur komercnoslēpumu, nepieciešamības gadījumā izvietojot atzīmi “komercnoslēpums”⁷.

Darba likuma 11. panta piektā daļa aizsargā darba devēju, paredzot, ka darbinieku pārstāvjiem un ekspertiem, kuri sniedz palīdzību darbinieku pārstāvjiem, ir pienākums neizpaust viņu rīcībā nonākušo informāciju, kas ir darba devēja komercnoslēpums. Savukārt *Darba likuma* 83. panta pirmā daļa nosaka, ka darbiniekam ir pienākums neizpaust viņa rīcībā nonākušo informāciju, kas ir darba devēja komercnoslēpums. Darba devējam ir pienākums rakstveidā norādīt, kura informācija

uzskatāma par komercnoslēpumu. Šī panta otrā daļa nosaka, ka darbiniekam ir pienākums rūpēties par to, lai šā panta pirmajā daļā minētā informācija, kas attiecas uz viņa darba veikšanu, nebūtu tieši vai netieši pieejama trešajām personām.

Ņemot vērā minēto, darba devēja pienākums ir rakstveidā informēt darbinieku, kas ir uzskatāms par komercnoslēpumu un tādējādi nav izpaužams trešajām personām. Līdz ar to tikai šādā gadījumā darba devējam būs tiesības uz komercnoslēpuma aizsardzību.

Lai personu atzītu par vainīgu *Krimināllikuma* 200. panta otrajā vai trešajā daļā paredzētā noziedzīgā nodarījuma izdarīšanā, jākonstatē visu noziedzīga nodarījuma sastāvu veidojošos četrus obligātos elementus – objektu, objektīvo pusi, subjektu un subjektīvo pusi. Būtiska loma piešķirama pierādījumiem, kas apliecina to, ka komersants ir piešķīris komercnoslēpuma statusu konkrētai informācijai vai dokumentam. Komersantam ir arī laicīgi jāreaģē ne tikai uz jau notikuša komercnoslēpuma izpaušanu, bet arī, saņemot informāciju par plānotu komercnoslēpuma izpaušanu, jāvēršas tiesību aizsardzības iestādēs, jo kriminālprocesa ietvaros iesaistītai izziņas iestādei ir daudz plašākas iespējas un tiesības iegūt pierādījumus un laicīgi novērst pārkāpumus.

Secinājumi

1. 1933. gada Latvijas *Sodu likuma* 33. nodaļā bija paredzēta atbildība par sveša noslēpuma aizskaršanu, tajā skaitā par ļaunprātīgi izzināta sveša rūpniecības vai tirdzniecības noslēpuma izlietošanu savā vai citas personas labā.
2. *Krimināllikuma* 200. pantā (noziedzīgi nodarījumi tautsaimniecībā) paredzēta kriminālatbildība par neizpaužamu ziņu, kas nav valsts noslēpums, izpaušanu, komercnoslēpumu saturošu ziņu neatļautu iegūšanu un izpaušanu un finanšu tirgus iekšējās informācijas nelikumīgu izpaušanu.
3. 1933. gada *Sodu likuma* 519. panta regulējums līdzīgs šā brīža spēkā esošā *Krimināllikuma* 200. panta regulējumam.
4. Komercnoslēpumi ir uzņēmumu nemateriālie aktīvi.
5. 2019. gada 1. aprīlī spēkā stājās *Komercnoslēpuma aizsardzības likums*, kurā skaidri sniegta visā Eiropas Savienībā vienota komercnoslēpuma definīcija.
6. Komercnoslēpumi attiecas uz jebkuru ekonomiski vērtīgu informāciju (tehnoloģija, formula, tirgvedības dati utt.), kuras konfidencialitāte ir jāaizsargā.
7. Komercnoslēpuma aizsardzība un atbilstoša atbildība par tā izpaušanu ir ļoti būtiska komersantam, jo tai ir ne tikai komerciāla vērtība, bet arī no komercnoslēpuma aizsardzības var būt atkarīga komersanta uzņēmuma vērtība, ekonomiskās izaugsmes iespējas un peļņa.
8. Komercnoslēpuma neatņemama pazīme ir tā slepenība. Komersantam pašam ir jānoteic, kuras ziņas, kas saistītas ar uzņēmumu, tiks paturētas slepenībā. Komersantam arī jānodrošina komercnoslēpuma saglabāšanas pasākumi. Komercnoslēpuma turētājam ir jā rūpējas, lai tiktu pienācīgi aizsargātas tā rīcībā esošās vērtības, ieviešot visus nepieciešamos aizsardzības pasākumus.
9. Jaunākās tendences, piemēram, globalizācija, plašāka ārpakalpojumu izmantošana, garākas piegādes ķēdes un plašāka informācijas un sakaru tehnoloģijas izmantošana palielina negodīgas prakses izmantošanas risku.
10. Uzņēmumi ir neaizsargāti pret zādzībām, neatļautu kopēšanu, ekonomisko spiegošanu vai konfidencialitātes prasību pārkāpumiem, kuru mērķis ir piesavināties komercnoslēpumus neatkarīgi no tā, vai šādas negodīgas prakses izcelsme ir Eiropas Savienības teritorijā vai ārpus tās.

11. Komerccnoslēpuma neatļautai nonākšanai konkurenta rīcībā var būt būtiskas negatīvas sekas, kas var arī radīt komersantam lielus zaudējumus.
12. Komersantam ir arī laicīgi jāreaģē ne tikai uz jau notikuša komerccnoslēpuma izpaušanu, bet arī, saņemot informāciju par plānotu komerccnoslēpuma izpaušanu, jāvēršas tiesību aizsardzības iestādēs.

References

1. 1933. gada 24. aprīļa Sodū likums ar likumdošanas motīviem un sīkiem komentāriem, kā arī alfabētisko un citiem rādītājiem. Mincs P., Ehlerss H., Jakobi P., Lauva J., Rīgā, 1934, 276. lpp.
2. Krimināllikums. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/88966>
3. Niedre, A. Par Latvijas krimināltiesībām, tuvojoties Eiropas kritērijiem. *Latvijas Vēstnesis*, 4, 9.01.2001. Pieejams: <https://www.vestnesis.lv/ta/id/1311>
4. Komerccnoslēpuma aizsardzības likums. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/305532>
5. www.saeima.lv
<http://titania.saeima.lv/LIVS13/SaeimaLIVS13.nsf/0/E1E1B394450024EEC2258353002C0710?OpenDocument>
6. Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2010. gada 17. maija spriedums lietā Nr. A43002308 (SKA-168/2010)
7. Darba likums ar komentāriem. Latvijas Brīvo arodbiedrību savienība. Pieejams: https://arodbiedribas.lv/wp-content/uploads/2019/12/dl_ar_kom.pdf
8. Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2010. gada 17. maija spriedums lietā Nr. A43002308 (SKA-168/2010)
9. Darba likums ar komentāriem. Latvijas Brīvo arodbiedrību savienība. Pieejams: https://arodbiedribas.lv/wp-content/uploads/2019/12/dl_ar_kom.pdf
10. *Eiropas Savienības Oficiālais Vēstnesis*, 16.07.2014., Nr.C226/48 “Priekšlikums Eiropas Parlamenta un Padomes direktīvai par neizpaužamas zinātnības un uzņēmējdarbības informācijas (komerccnoslēpumu) aizsardzību pret nelikumīgu iegūšanu, izmantošanu un izpaušanu”
11. Tiesu administrācijas 24.02.2020. Nr. 2-6/TIISN/7 sniegtā statistikas informācija
12. Komerclikums. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/5490>
13. Likums Par grāmatvedību. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/66460>
14. Informācijas atklātības likums. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/50601>
15. Komerccnoslēpuma aizsardzības likums. Pieejams: https://likumi.lv/ta/id/305532_16.
16. Eiropas Parlamenta un Padomes 2016. gada 8. jūnija Direktīva (ES) Nr. 2016/943 par zinātnības un darījumdarbības neizpaužamas informācijas (komerccnoslēpumu) aizsardzību pret nelikumīgu iegūšanu, izmantošanu un izpaušanu. Pieejams: <http://data.europa.eu/eli/dir/2016/943/oj>
17. Darba likums. Pieejams: <https://likumi.lv/ta/id/26019>
18. Eiropas Komisijas paziņojums presei. Komisija ierosina noteikumus, lai palīdzētu aizsargāt pret konfidenciālas uzņēmējdarbības informācijas zādzību. 28.11.2013. Pieejams: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/lv/IP_13_1176
19. Eiropas Ekonomikas un sociālo lietu komitejas 25.03.2014. Atzinums par tematu “Priekšlikums Eiropas Parlamenta un Padomes direktīvai par neizpaužamas zinātnības un uzņēmējdarbības informācijas (komerccnoslēpumu) aizsardzību pret nelikumīgu iegūšanu, izmantošanu un izpaušanu” COM(2013) 813 final – 2013/0402 (COD)

BĒRNU TIESĪBU UZ LABKLĀJĪBU ĪSTENOŠANAS PROBLĒMAS

PROBLEMS CONCERNING IMPLEMENTATION OF CHILDREN'S RIGHTS AND WELFARE

Viktorija Varigina, Mg.iur.,
Biznesa augstskola Turība, Latvija
mail8888@inbox.lv

Abstract

The article addresses the challenge of parental responsibility to ensure the rights of the child - issues of well-being and decent living. The aim of the author is first of all to find out whether the parents have the opportunity to fulfill their duty - to develop the child according to his / her abilities, whether the parents understand and perform it fully and to find possible solutions to the problems. International and national legislation establishes a special status for a child in the society and points to the need for the State and society to protect the child in particular, as the child is a national value of society and a guarantor of the country's future success.

As regards to cases relating to the exercise of parental responsibility, there are contradictions and shortcomings in the current legal framework which can be filled in by analogy with the law.

Analogy as a method of law development is one of the solutions to the problem of objectively imperfect law. The lack of legal framework identified cannot be considered as an appropriate and sufficient solution. That is why action by the legislator, supplementing the CM, is necessary. The article is basically made up of analysis of laws and regulations, court rulings, statistics and legal science. Only the analytical and comparative methods, as well as the analogy of the law, were used.

Keywords: children's right to well-being, parents ability to meet the needs of the child

Atslēgas vārdi: bērnu tiesības uz labklājību, vecāku spējas nodrošināt bērna vajadzības

Ievads

Rakstā aplūkots vecāku pienākums nodrošināt bērna tiesības – uz labklājību un pilnvērtīgiem dzīves apstākļiem, to īstenošanas problēmjasautājumi. Autora mērķis ir, pirmkārt, noskaidrot, vai visiem vecākiem pastāv vienlīdzīgas iespējas īstenot sev uzlikto pienākumu – attīstīt bērnu atbilstoši viņa spējām, vai vecāki to izprot un veic pilnā mērā, un, konstatējot likuma normu nepilnības un pretrunas, rast problēmu iespējamo risinājumu.

Starptautiskā un nacionālā likumdošana nosaka bērnam īpašu statusu sabiedrībā un norāda uz to, ka valstij un sabiedrībai ir nepieciešams īpaši aizsargāt bērnu, jo bērns ir sabiedrības nacionālā vērtība un valsts nākotnes sekmīgas attīstības garants. Attiecībā uz lietām par vecāku pienākuma īstenošanu konstatējamas pretrunas un nepilnības šī brīža tiesiskajā regulējumā, ko var aizpildīt, izmantojot likuma analogijas metodi. Analogija kā tiesību tālākveidošanas metode ir viens no risinājumiem objektīvi nepilnīga likuma problēmai.

Konstatēto tiesiskā regulējuma trūkumu nevar uzskatīt par atbilstošu un pietiekošu risinājumu. Tāpēc nepieciešama likumdevēja rīcība, papildinot šī brīža normatīvo aktu saturu.

Raksts pamatā ir veidots no normatīvo aktu, tiesu nolēmumu, statistikas un tiesību zinātnes atziņu analīzes. Izmantotas tika analīzes un salīdzinošā metode, kā arī likuma analogija.

Bērnu mantisko interešu pārstāvniecība

Bērni var būt iesaistīti formālās juridiskās procedūrās ļoti atšķirīgu iemeslu dēļ: var būt atbildētāji, cietušie, liecinieki, vai arī būt netieši saistīti ar tiesas vai citu tiesību aizsardzības iestāžu lēmumu sekām, piemēram, laulības šķiršanas vai aizbildniecības lietās. *Civillikuma* 177. panta otrā daļa noteic, ka aizgādība ir vecāku tiesības un pienākums rūpēties par bērnu un viņa mantu un pārstāvēt bērnu viņa personiskajās un mantiskajās attiecībās (*Civillikums*, 1937, 177). Kā savā 2011. gada 10. oktobra spriedumā lietā Nr. SKA-523/2011 norādījis Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departaments, no minētās normas izriet, ka aizgādība ietver, pirmkārt, tiesības un pienākumu rūpēties par bērnu un viņa mantu. Savukārt *Civillikuma* 179. panta pirmā daļa noteic, ka vecāku pienākums ir samērā ar viņu spējām un mantas stāvokli uzturēt bērnu. Šis pienākums gulstas uz tēvu un māti līdz laikam, kad bērns pats var sevi apgādāt.

Par augstāk minēto bērna tiesību pārkāpšanu un neīstenošanu *Civillikuma* 200. panta pirmajā daļā ir noteiktas sankcijas, proti, vecākam var atņemt aizgādības tiesības, ja vecāks ļaunprātīgi izmanto savas tiesības vai nenodrošina bērna aprūpi un uzraudzību un tas var apdraudēt bērna fizisko, garīgo vai tikumisko attīstību (*Civillikums*, 1937, 200). Tātad bērnu materiālo tiesību nenodrošināšana ir viena no aprūpes funkciju neīstenošanām.

Pievienojoties un ratificējot Apvienoto Nāciju Organizācijas Konvenciju par bērna tiesībām, Latvijas valsts uzņēmas nodrošināt ne tikai visas konvencijā noteiktās bērna tiesības, bet arī izveidot efektīvus nacionālos tiesību aizsardzības mehānismus (administratīvos, tiesu u.c.), kurus izmantojot, tiek nodrošināta bērnu tiesību aizsardzība. Savukārt **par to, lai bērnam tiktu nodrošinātas tiesības uz sociālo nodrošinājumu, Latvijā atbild gan valsts, gan pašvaldību iestādes, piemēram, pašvaldību sociālie dienesti**. Īpaša lomu bērna tiesību aizsardzības sistēmā tika atvēlēta Tiesībsarga birojam, kas nodrošina konsultatīvo palīdzību personai, lai konstatētu, vai ir noticis bērna tiesību pārkāpums attiecīgajā situācijā, un kāds tiesību aizsardzības mehānisms ir izmantojams, lai pēc iespējas efektīvāk novērstu tiesību aizskārumu. Tomēr ir viennozīmīgi skaidrs, ka, lai visefektīvāk pasargātu bērnu no viņa tiesību aizskāruma, pirmās personas, kas nodrošina bērna un viņa tiesību aizsardzību, ir bērna vecāki. Tās ir personas, kas ir tiešā un ciešā saskarē ar bērnu ikdienā un kuras bērns parasti uzklausa un uztver kā paraugu. Šīs personas ir galvenās, kurām rūp bērna intereses, attīstība un labklājība un kurām ir pienākums iesaistīties bērna tiesību aizsardzības mehānisma īstenošanā.

Par papildu līdzekli saņemt bērnam pienākošos uzturlīdzekļus (efektīvāk) 2004. gada 1. jūlijā spēkā stājās *Uzturlīdzekļu garantiju fonda likums*, un 2004. gada 2. augustā savu darbību sāka Uzturlīdzekļu garantiju fonds ar mērķi īstenot bērnu tiesības uz sociālo nodrošinājumu, garantējot minimālo uzturlīdzekļu apmēru bērniem, kurus apgādā tikai viens no vecākiem, jo otrs vecāks tiesas nolēmumu par uzturlīdzekļu piedziņu nepilda. Papildus attiecībā uz bērnu tiesību ievērošanu paralēli ir pieņemti un tiek īstenoti ikdienā vesels kopums citu likumu un Ministru kabineta noteikumu, kā, piemēram, tādi kā *Uzturlīdzekļu garantiju fonda likums*, *Izglītības likums*, *Sociālo pakalpojumu un sociālās palīdzības likums*, Noteikumi par uzturlīdzekļu izmaksu (Ministri kabineta noteikumi Nr. 185), Noteikumi par minimālo uzturlīdzekļu apmēru bērnam (Ministri kabineta noteikumi Nr. 37).

Bērnu materiālo tiesību īstenošanas problēmas uzturlīdzekļu jautājumā

Iepriekšējā nodaļa apstiprina to, ka Latvijā ir pietiekošs institūciju un formālu mehānismu apjoms, kam juridiski ir visas tiesības ievērot, kontrolēt un pārstāvēt bērna intereses.

Bērnu tiesību aizsardzības likuma II nodaļā “Bērna pamattiesības” 6. pantā formulēti bērna tiesību aizsardzības principi: (1) Tiesiskajās attiecībās, kas skar bērnu, bērna tiesības un intereses ir prioritāras. (2) Visām darbībām attiecībā uz bērnu neatkarīgi no tā, vai tās veic valsts vai pašvaldību institūcijas, sabiedriskās organizācijas vai citas fiziskās un juridiskās personas, kā arī tiesas un citas tiesībaizsardzības iestādes, prioritāri ir jānodrošina bērna tiesības un intereses. (3) Bērna tiesību aizsardzība īstenojama, sadarbojoties ar ģimeni, valsts un pašvaldību institūcijām, sabiedriskajām organizācijām un citām fiziskajām un juridiskajām personām. Institūciju sadarbības organizēšanu un kārtību, kādā īstenojama bērna tiesību aizsardzība, nosaka Ministru kabinets. (Bērnu tiesību aizsardzības likums, 1998, 6)

Savukārt 10. pantā noteiktas bērna tiesības uz pilnvērtīgiem dzīves apstākļiem: Bērnam ir tiesības uz tādiem dzīves apstākļiem un labvēlīgu sociālo vidi, kas nodrošina pilnvērtīgu fizisko un intelektuālo attīstību. Katram bērnam ir jāsaņem atbilstošs uzturs, apģērbs un pajumte. (Bērnu tiesību aizsardzības likums, 1998, 10)

Formāli bērnu materiālo tiesību pārstāvniecība, intereses ir noteiktas Latvijas normatīvajos aktos, taču to realizācija *de facto* tiek īstenota nepilnīgi un nekoncektīvi. Zemāk tiek analizēta faktiskā situācija bērnu materiālo tiesību īstenošanā. Papildus likuma normu interpretāciju apgrūtina tādu vārdu esamība kā “atbilstošs” un “pilnvērtīgs”, jo to piepildījums un interpretācija paliek kontrolējošo iestāžu un tiesas brīvā ieskatā.

Lielākam riskam bērnu materiālo tiesību neievērošanas ziņā ir pakļauti bērni, kuru vecāki dzīvo šķirti, bērni no nepilnām ģimenēm. *Civillikuma* 178. panta otrajā daļā teikts: ja vecāki dzīvo šķirti, vecāku kopīga aizgādība turpinās, taču bērna aprūpi un uzraudzību īsteno tas no vecākiem, pie kura bērns dzīvo. (Civillikums, 1937, 178)

Ja vecāki savā starpā nevar vienoties par uzturlīdzekļu apmēru, likumdevējs ir noteicis minimālo uzturlīdzekļu apmēru, kuru katram vecākam neatkarīgi no viņa spējām uzturēt bērnu un mantas stāvokļa ir pienākums nodrošināt katram savam bērnam. Ja strīds tiek izšķirts tiesā, tiesa nevar noteikt uzturlīdzekļu piedziņu mazākā apmērā par to, kāds noteikts Ministru kabineta noteikumos Nr. 37 “Noteikumi par minimālo uzturlīdzekļu apmēru bērnam”, pieņemot, ka šāds uzturlīdzekļu apmērs nodrošina tikai bērna pamatvajadzības.

Neviens vecāks nevar tikt atbrīvots no pienākuma nodrošināt katram savam bērnam vismaz minimālo uzturlīdzekļu apmēru, un neviens likums neparedz to atvieglot, ja ir piemēklējušas veselības, finansiālas vai citas dzīves grūtības. Līdz ar to neatkarīgi no dažādiem apstākļiem un bērnu skaita katra vecāka absolūts pienākums ir darīt visu nepieciešamo, lai gūtu ienākumus tādā apmērā, kas nodrošinātu katram savam bērnam vismaz minimālo uzturlīdzekļu apmēru. (Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamenta 2007. gada 29. augusta spriedumā lietā Nr. SKC-556)

Latvijas likumdošanā nav noteikts īpašs statuss un valsts sociālais atbalsts bērnu vecākiem, kuri audzina bērnu/-s vieni paši. Līdz ar to vientuļam vecākam pienākas tāds pats valsts atbalsts kā jebkurai ģimenei ar bērniem. Ir acīmredzami, ka viens vecāks materiāli bērnu spēj nodrošināt sliktāk, taču likums pret viņu izvirza tādas pašas prasības kā pret ģimenēm ar diviem vecākiem, kuriem visdrīzāk ir vairāk ienākumu.

Sociālo pakalpojumu un sociālās palīdzības likuma 12. panta 1. daļas 3. apakšpunkts nosaka, ka pašvaldībai ir pienākums sniegt psihosociālu vai/un materiālu palīdzību, lai palīdzētu iedzīvotājam pārvarēt krīzes situācijas un veicinātu šīs personas iekļaušanos sabiedrībā. (Sociālo pakalpojumu un sociālās palīdzības likums, 2002, 12) Taču, lai saņemtu materiālo atbalstu, visbiežāk ir jāsaņem trūcīgās personas vai ģimenes statuss, pašvaldība var piešķirt pabalstu garantētā ienākumu līmeņa nodrošināšanai, dzīvokļa pabalstu un citu palīdzību. (Ministru kabineta noteikumi Nr. 299, 2010). No tā izriet, ka vecāks, pieprasot šādu statusu, faktiski publiski pasludina un atzīst, ka viņš nav spējis nodrošināt atbilstošu dzīves līmeni savam bērnam, kas formāli var kalpot par pamatu aizgādības tiesību ierobežošanai vai atņemšanai.

Civillikuma 179. panta piektajā daļā ir noteikts, ka minimālo uzturlīdzekļu apmēru, kuru bērnam nodrošināt ir pienākums katram no vecākiem neatkarīgi no viņa spējām uzturēt bērnu un mantas stāvokļa, nosaka Ministru kabinets, ņemot vērā valstī noteikto minimālo mēnešalgu (nevis konkrētās personas ikmēneša ienākumus) un bērna vecumu. (Civillikums, 1937, 179)

Tajā pašā laikā likumdevējs nosaka ģimenes valsts pabalstu – no bērna viena gada vecuma līdz 15 gadiem par pirmo bērnu ģimenē ir 11,38 eiro mēnesī, par otro bērnu 22,76 eiro (divas reizes lielāks), par trešo bērnu 34,14 eiro (trīs reizes lielāks nekā par pirmo bērnu), par ceturto un nākamajiem 50,07 eiro (4,4 reizes lielāks nekā par pirmo bērnu). Acīmredzami, ka šis pabalsts nevar būtiski ietekmēt bērna labklājību, kā arī ir gandrīz desmit reizes mazāks nekā vecākam noteiktais minimālais uzturlīdzekļu apjoms. Neskatoties uz to, ka Latvijas valsts, pievienojoties ANO konvencijai, ir uzņēmusies, **lai bērnam tiktu nodrošinātas tiesības uz sociālo nodrošinājumu, pret sevi ir izvirzījusi daudz mazākas prasības attiecībā uz materiāliem kritērijiem, atbalstot ģimeņu labklājību.**

Vecāku nolaidība, īstenojot bērnu tiesības saņemt uzturlīdzekļus

Bērnu tiesību aizsardzības likumā ir noteikts, ka **vecāku nolaidība** ir bērna aprūpes un uzraudzības pienākumu nepildīšana.

Civillikuma 177. panta ceturtajā daļā paredzēti kritēriji, saskaņā ar tiem bērna uzturēšana nav tikai naudas līdzekļu nodrošināšana, lai varētu nopirkt ēdienu, apģērbu, mājokli, veselības aprūpes pakalpojumus, bet arī bērna kopšana, izglītošana, audzināšana, garīgās un fiziskās attīstības nodrošināšana, pēc iespējas ievērojot bērna individualitāti, spējas un intereses, sagatavojot bērnu sabiedriski derīgam darbam. Tās ir vecāku rūpes par savu bērnu, kuras neiespējami izmērīt naudā. (Civillikums, 1937, 177)

Sabiedrības viedoklis, kā arī tiesu praksē tiek uzskatīts, ka persona, kura īsteno ikdienas aizgādību, prioritāri (vismaz) iegulda minimālos uzturlīdzekļus un tai nav jāpārskaita līdzekļi uz bankas kontu, kā arī nav pienākuma atskaitīties otram vecākam (ja nu vienīgi, sniedzot prasību tiesā, jāiesniedz maksājumu apliecinājošie dokumenti).

Viens no laulības šķiršanas priekšnoteikumiem ir tāds, ka laulātajiem savstarpēji ir jāvienojas par laulībā dzimuša bērna aizgādību, bērna uzturlīdzekļiem, kopīgās mantas sadali. Šķirot laulību, laulātie bieži norāda, ka par uzturlīdzekļiem ir vienojušies, bet neviena iestāde nekontrolē, vai tiešām bērna uzturēšanai tiek maksāti uzturlīdzekļi. Taču labi zināms, ka daudzi bērni dzimst "partnerattiecību" rezultātā, un nepastāv nekādi normatīvie akti, kas noteiktu vecākam gadījumos, kad bērna dzimšanas apliecībā ir ieraksts par otru vecāku, piedzīt no tā uzturlīdzekļus.

Kā viens no visizplatītākajiem bērnu materiālo tiesību pārkāpumiem, ar kuru praksē autore regulāri saskaras, ir prasības pieteikuma par uzturlīdzekļu piedziņu nesniegšana, šāda prakse

atzīstama par aplamu. Motīvi visbiežāk vecākiem ir personīgi, taču tie nedrīkst ietekmēt bērna tiesības saņemt uzturlīdzekļus. Neskatoties uz to, ka Uzturlīdzekļu administrācijas fonds ir atvieglojis iespēju pieteikties un saņemt minimālos uzturlīdzekļus Administratīvā procesa kārtībā. Neviena no augstāk minētajām kontrolējošām iestādēm (sociālais dienests, bāriņtiesa) nepiemēro vecākam, kas īsteno ikdienas aizgādību, par šādu pārkāpumu nekādas sankcijas, tiek uzskatīts, ka tā ir vecāka brīva griba – vērsties ar šāda rakstura prasību, taču tas ir tīšs bērna materiālo tiesību pārkāpums.

Nav noteikts arī periods, kurā vecākam būtu pienākums vērsties tiesā ar šādu prasību par uzturlīdzekļu piedziņu. Nav noteikts pienākums ziņot par to, ka bērns nesaņem attiecīgo uzturu no otra vecāka. Problēmu pamatā ir likumu nezināšana un nihilistiska attieksme pret likumos noteiktiem pienākumiem un tiesībām, formālisms.

Tāpat pretrunīga ir tiesu attieksme attiecībā pret Uzturlīdzekļu administrācijas fonda administratīvo lietvedību, proti, vienkāršotā procesā vecāks var pretendēt tikai uz minimālo uzturlīdzekļu apjomu, turpretī tiesas ieskatā minimālais uzturlīdzekļu apmērs piedzenams tikai gadījumos, ja personai ir iegūts maznodrošinātās vai trūcīgās personas statuss vai arī ir uzsākts maksātnespējas process. (Rīgas apgabaltiesas Civillietu tiesu kolēģijas 2019. gada 9. aprīlī spriedums civillietā Nr. C30635518)

Faktiski nekad līdz tiesām nenonāk lietas, kurās atbildētāji būtu vecvecāki. *Civillikuma* 179. panta ceturtajā daļā noteikts, ka, ja vecāku nav vai viņi nespēj uzturēt bērnu, šis pienākums līdzīgās daļās gulstas uz vecvecākiem. Ja vecvecāku mantas stāvoklis ir nevienlīdzīgs, tiesa var noteikt viņiem uzturēšanas pienākumu samērā ar katra mantas stāvokli. (Civillikums, 1937, 179) Šo iespēju vecāki, kuri vieni apgādā bērnu, faktiski nekad neizmanto, jo sabiedrība pastāv viedoklis, ka atbildīgi par bērnu ir tikai vecāki, taču šādas prakses īstenošana ietekmētu, pirmkārt, ģimenes (vairāku paaudžu) vērtību nostiprināšanos, vecāki justu atbildību pret saviem vecākiem, jo apzinātos, ka, izvairoties no uzturlīdzekļu samaksas, atbildība gulsies uz viņu vecākiem.

Noslēdzot vienošanos (šķirot laulību vai tikai par uzturlīdzekļiem) pie notāra, bieži vien puses vienojas, ka uzturlīdzekļi tiks maksāti skaidrā naudā. Likumā nav noteikta obligātā forma uzturlīdzekļu maksājumiem. Tas tiek darīts, lai izvairītos no atbildības, ja būs nepieciešams pierādīt, vai starp pusēm notikušas šādas darbības. Nav pieļaujama uzturlīdzekļu maksāšana kaut kādā citā formā. Tā, piemēram, tiesa konstatē, ka pirms prasības iesniegšanas (bērnam jau 12 gadi, partneriem nav kopīgas saimniecības vairāk nekā piecus gadus) uzturlīdzekļi netika pieprasīti bērna uzturam laika posmā, kamēr atbildētājs maksāja hipotekāro kredītu par dzīvokli (Rīgas pilsētas Vidzemes priekšpilsētas tiesa 2020. gada 13. marta spriedums civillietā Nr. C30679619)

Secinājumi

1. Jautājumi par uzturlīdzekļu piedziņu (bērnam) ir noregulēti ar *Civillikuma* normām, taču tām ir deklaratīvs un formāls raksturs. Pret vecākiem netiek piemērotas sankcijas par to neievērošanu, proti, ja vecāks, kurš īsteno ikdienas aizgādību nevēlas (kādu savu personīgo motīvu vadīts) vērsties tiesā vai Uzturlīdzekļu administrācijas fondā ar prasību par uzturlīdzekļu piedziņu, tādā veidā tieši pārkāpjot bērna tiesības tikt atbilstoši materiāli nodrošinātam, nekādā veidā to nepiespiež izdarīt un nekontrolē neviena no valsts iestādēm.
2. Nepieciešams papildināt *Civillikuma* 179. pantu, iekļaujot tajā obligāto pienākumu vecākam, kas veic bērna ikdienas aizgādību, par pienākumu trīs mēnešu laikā (no brīža, kad otrs vecāks pārtraucis labprātīgi maksāt uzturlīdzekļus) vērsties ar prasību tiesā vai Uzturlīdzekļu

administrācijas fondā, pretējā gadījumā tas tiks interpretēts kā vecāka nolaidība, jo uzturlīdzekļu nepiedzišana kavē bērna materiālo tiesību īstenošanu un attīstības iespējas.

3. Pastāv nevienlīdzīgs valsts atbalsts ģimenēm, kurās tikai viens vecāks materiāli rūpējas par bērnu (nepastāv tiesisks pamats saņemt uzturlīdzekļus). Būtu nepieciešams veikt grozījumus, piešķirot lielāku valsts ģimeņu pabalstu šādām ģimenēm.

References

Bērnu tiesību aizsardzības likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 199/200 (1260/1261), 08.07.1998., ar grozījumiem

Civillikums: Latvijas Republikas likums. *Valdības Vēstnesis*, 41, 20.02.1937., ar grozījumiem

Civilprocesa likums: Latvijas Republikas likums. *Latvijas Vēstnesis*, 326/330 (1387/1391), 03.11.1998., ar grozījumiem

Augstākās tiesas Senāta Administratīvo lietu departamenta 2011. gada 10. oktobra spriedums lietā Nr. SKA-523/2011.

Pieejams: <http://www.at.gov.lv/lv/judikatura/judikaturas-nolemumu-arhivs/administrativo-lietu-departaments/hronologiska-seciba?year=2011> (skatīts 14.02.2019.)

Bērnu tiesību aizsardzības mehānismi. Pieejams: <http://www.tiesibsargs.lv/lat/bernu-tiesibas/aizsardzibas-mehanismi/>, (skatīts 08.03.2020.)

Uzturlīdzekļu garantijas fonda administrācijas 2018. gada publiskais pārskats. Pieejams:

http://www.ugf.gov.lv/files/publiskie_parskati/UGFA_2018_gada_publicais_parskats.pdf (skatīts 10.03.2020.)

2010. gada 30. marta Ministru kabineta noteikumi Nr. 299 "Noteikumi par ģimenes vai atsevišķi dzīvojošas personas atzīšanu par trūcīgu"

Ģimenes valsts pabalstu un piemaksas pie ģimenes valsts pabalsta piešķir saskaņā ar [Valsts sociālo pabalstu likuma](#) 6. pantu un [2009. gada 22. decembra Ministru kabineta noteikumiem Nr. 1517](#) "Noteikumi par ģimenes valsts pabalstu un piemaksām pie ģimenes valsts pabalsta".

Rīgas apgabaltiesas Civillietu tiesu kolēģijas 2019. gada 9. aprīlī spriedums civillietā Nr. C30635518 (nav publicēts)

Rīgas pilsētas Vidzemes priekšpilsētas tiesa 2020. gada 13. marta spriedums civillietā Nr. C30679619 (nav publicēts)

HOW CONSUMERS PERCEIVE DIFFERENT RELATIONAL BENEFITS IN RETAILING AND THEIR IMPACT ON STORE LOYALTY IN PAKISTAN

Muhammad Zafran, PhD student,
Turiba University, Latvia
m.zafran84@yahoo.com

Abstract

This study aims to explore the impact of different relational benefits on customer store loyalty. The study focus on investigating which relational benefits influence customer store loyalty most. The author operationalizes relational benefits into three major types: economic, social and psychological benefits and investigate how these factors affect customer store loyalty in case of high involvement product category in retail industry of Pakistan. The country has different socio-economic characteristic than Western counties where most of relational marketing research originated. Relational marketing theory is based on principle of reciprocity, which states that customer feel obliged to participate in engaging relationship with services provider as results of their marketing efforts. For this purpose, a quantitative survey was designed to collect data online from customers who had experience of purchasing expensive household items in different product categories. Likert scale (1–7) was used with total number of 92 respondent to assess the survey items. Research shows that social benefits including interpersonal communication and friendship are strongest predictor of customer store loyalty.

Keywords: Relational benefits, relationship marketing, store loyalty, customer perceived relational benefits, high product involvement, retailing in Pakistan.

Introduction

In recent times, the increased importance of consumer need for interaction and attachment with retailer has given more importance to relational marketing (Dorsch, Swanson, & Kelly, 1998; Wulf et al., 2001). Zeithaml (1981) commented that consumer's engagement and need for staying in a relationship with a service provider increase satisfaction level. In fact, relational marketing has become essential part of marketing in recent times to build customer loyalty (Sheth & Parvatiyar, 2002). Relational benefits are defined as "those benefits customers receive from long-term relationships above and beyond the core service performance such as reduced anxiety as opposed to on-time package delivery" (Gwinner, et al., 1998). There are two school of thoughts regarding relationship marketing-the first advocates to establish relationship under any circumstances, while the other claims that only certain types of relationship are effective and worth investing (Storbacka, 2004). Therefore, we adhere to second approach and explore which types of relational benefits are effective in building customer loyalty.

Despite the controversy in the effectiveness of relational program, for instances, long-term relationship with customer may not be productive than short-time (Reinartz & Kumar, 2002). Research also indicates that all customers may not necessarily be interested in engaging and developing relationships with firms (Grönroos, 1990). Therefore, it is important to differentiate between customers and check what types of relational benefits are effective in customer loyalty.

Secondly, despite academic importance of relationship marketing recognized (Berry, 1995; Goff et al., 1997), there is still a lack the empirical evidence on the nature and extent of the impact of relationship on consumer perception of relationships quality (Gwinner, Gremler, & Bitner, 1998; Wulf et al, 2001). Researchers suggest that investigating consumer-retailer relationships and ties are an important area for future research (Gwinner, et al., 1998; Wulf, et al., 2001).

Thirdly, the concept of relationship marketing has evolved under the influence of western researchers (Juscus, Navickas, Jonikas, 2006); there is need to test the validity of relational benefits in local context and in different product categories. Previous literature stress that relationship-marketing practices are not effective and applicable in every situation (Day, 2000). Further, there is an exponential increase in the number of cultural studies with focus on understanding relationship in the cultural context. (Jensen-Lampiri, 2017). In the retail industry of Pakistan, it is customary for retailers and shops keeper of high involvement products such as jewellers, furniture, electronics, sanitary, and electrical reseller to the serve the customers with complimentary drinks, special seating arrangements and personalized conversation like talking about job, family and common interest topics like local politics, religious affiliation etc. Therefore, this study aims to identify which relational benefits are most important to consumer in retail industry of Pakistan and their impact on customer store loyalty.

Relational marketing benefits remain focused on customer loyalty from the firm's perspective. (Morgan and Hunt 1994). Many researchers in the past have contributed to relationship marketing (Berry, 1995; Bitner, 1995; Peterson, 1995; Sheth & Parvatiyar, 1995; Gwinner, et al., 1998). Previous studies largely remained focused on estimating the financial value of customers through segmenting profitable and non-profitable customers and their willingness to engage in a relationship with the service provider (Wulf, et al., 2001; Storbacka, 1994). Gwinner, Gremler and Bitner (1998) worked on relational benefits in services industry through two independent studies and identified different types of relational benefits and their impact on relationship quality.

In retailing, relational marketing plays a critical role in influencing consumer-buying behavior (Crosby, Evans, and Cowles 1990; Dorsch, Swanson, and Kelley 1998). Previous studies shows that retailers are in a better position to build relationship with customer than manufacturers because they can better understand customer's needs, behaviour, patterns and motivations (Sweeney, Soutar & Jonson, 1999). Ineffective relational marketing strategies implemented leads to inefficiency of businesses and loss of customers to competitors (Beatty, et al., 1996; Bolton, 1998; Dorsch, Swanson, & Kelly, 1998).The sustentative theory applied in this research is reciprocity, which is mainly used in business-to-business dealing and got little attention in consumer research (Wulf, et al., 2001).

Theoretical background

The principal of reciprocity is considered a useful framework in measuring customer relationships (Bagozzi, 1995). Reciprocity evokes obligation towards others based on their efforts. In reciprocity people feel obliged to return good for good in a proportion to what they receive (Bagozzi, 1995). In exchanging relationships, the feeling of guilt is created if one party violates the norms of reciprocity (Li, Dant, 1997). Research shows that reciprocity exists in different forms and at different levels (Bagozzi, 1995; Moon, 2000). Blau (1964) recognized that an investment of time, efforts, and other recoverable resources in relationship marketing creates psychological ties that motivates parties to maintain relationship and set expectations of reciprocation.

Wulf, et al. (2001) model builds on three psychological theories: *reciprocity*, *equity* and *signalling*. The model considers reciprocity as a core element determining the stability and duration of exchange relationships (Larson, 1992). In reciprocity, one receiving benefits from others, feels obliged to do something for the other and it creates psychological ties that drive one to continue the exchange relationship (Blau, 1964). Second, equity theory proposes that relationship continues due to an imbalance between rewards and costs between two parties involved in the relationship. When the costs and benefits between the two parties are perceived to be different, inequity occurs and results in reciprocation. For instance, if a retailer invests time and resources for customers, then the customer feels indebted to the retailer and must buy the product. Third, signalling theory states that the asymmetry (inequity) underlying the reciprocation can be inspired by signalling (Boulding & Kirmani, 1993). For example, customer loyalty programme sends a signal of retailer cost that leads to positive reciprocal responses. Thus, reciprocation relationship reduce risk, and foster relationships between two parties.

Relationship Marketing

Hess, et al. (2003) argue that the presence or absence of relationship is sufficient to predict consumer loyalty towards a service provider. Relationship marketing is seen as “all marketing activities dealing with establishing, developing and maintaining successful relational exchanges” (Morgan and Hunt, 1994, 20). Relational marketing efforts can be defined as consumer perception of the extent to which a retailer devotes resources, efforts, time, attention aimed at maintaining and enhancing relationship with regular customer that do not have outside value and cannot be recovered if these relationships are terminated (Smith, 1998).

Many researchers in the past have investigated the need to establish relationship marketing and their benefits (Crosby, Evans & Cowles, 1990; Berry, 1995; Beatty & Reynold Lee, 1999). Research shows contradictory results regarding the benefits of establishing long-term relationships with customers. For example, good relationships can mitigate service failure and customers can be tolerant to the service provider (Berry, 1995). In contrast, literature also shows that relational programs are not the true measures of customer loyalty towards the service provider (Dobscha, Michael, Swanson, and Kelly, 1998).

Relationship marketing has different meaning for different companies (Morris, 1998); it attracts potential customers and involves developing and maintaining relations with them (Berry, 1983). Relationship marketing is also known as the “interaction approach” (Grönroos, 1994). Interaction can be described as an activity that happens in networks and relationships (Grönroos, 1994).

Investing time, efforts, and other irrecoverable resources in relationship marketing generates psychological bonds, which requires the consumer to stay, connected and engaged in relationship and set expectations of reciprocation (Smith & Barclay, 1997). Previous literature distinguish three levels of relationship marketing (Berry, 1995). First level is concerned with pricing incentives to get customer loyalty. It is level one of relationship marketing and considered the weakest form of relationship marketing. The second level focuses on social benefits or aspects of relationships which are manifested through regular communication (e-mail, promotion offers) or referring customer names during the conversation. Level three in relationship marketing focuses on offering structural solutions to customer problems and this is usually embedded in the services delivery system (Berry, 1994, 241). De Wulf et al. (2001) investigated the impact of level one relationship marketing

(tangible rewards) and level two relationship marketing (direct mail, preferential treatment, and interpersonal communication) on perceived relationship investment quality.

Grönroos (2004) investigated the relationship at three levels – product level, brand level and firm level. Product level relationship is considered a passive level and it is the lowest level of intimacy, which could be easily established by just the purchase of the product. The next level is an active relational mode, which employs customer brand preference among a set of alternatives. The firm level is the highest one when the customer wishes to be involved and attached with firm and make repeat purchases, and this refers to relationship proneness. It is found that customer relationship evolves from product to ultimate commitment at the firm level and customers could be in any of these stages. Palmer (1996) identified three levels of relationships – tactical, strategic, and philosophical levels. The first one is used as instrument for sale promotion like creating loyalty programs with help of technology. The second level describes the process in which a firm seeks to keep customers attached to firm in every possible form. At the philosophical level, firms focus on product life cycle to customer life cycle.

In fact, the nature and level of relationship benefits in the consumer context is different from business to business relationships in terms of scope and focus. Firms should identify and target the right segment with the right relational benefits to save time, effort, and resources. Gwinner et al. (1998) identified three types of relational benefits including economic, social and psychological. Recently, Chen & Hu carried out research analysing the role of different relational benefits on customer satisfaction in chain store restaurants (Chen & Hu, 2010). Thus the author proposes the following research hypothesis:

H1: All relational benefits (economic, social and psychological) have equal and significant impact on customer store loyalty.

Tangible rewards

Tangible benefits refers to monetary rewards such as price incentives, discount and gifts. Tangible rewards are defined as “customer perception of the extent to which a retailer offers tangible benefits such as pricing off or gift incentives to its regular customers in return for their loyalty” (De Wulf, et al., 2001, p.36). Time saving benefit is also considered compatible with monetary incentive (Peterson, 1995). Many marketers offer price incentives and money saving options to secure customer loyalty (Berry, 1995; Peterson, 1995). Peterson (1995) claims that money savings is the primary motivation for engaging in relational exchanges and gaining customer loyalty. Tangible rewards is an effective way to appreciate customers for repeat purchases and patronage behaviour. In reciprocity, customers receive tangible rewards in return for loyalty. For example, Lemon, White and Winter (2002) found a positive impact of loyalty programs on customer buying intention in the entertainment industry. Hence, the author puts forth the research hypothesis as follows:

H2: Tangible rewards have a significant influence on customer store loyalty/trust.

Preferential treatment

Preferential treatment is defined as “consumer perception of the extent to which retailers treats and serve its regular customer better than its non-regular customers” (Gwinner, Gremler & Bitner, 1998, 35). Preferential treatment benefits are extra benefits received out of core service and may include friendship, fraternization and personal recognition. It can include the customer's perception

of preferential treatment, extra attention or personal recognition, and special service not available to other customers (Gwinner, et al., 1998). Preferential treatment is defined as a consumer's perception of extent to which the retailer treats and serves its regular customer than non-regular customer (Gwinner, Gremler & Bitner, 1998). Literature differentiate between preferential treatment (PT) and inter-personal communication (IPC); the latter refers to personal touch in communication, whereas PT deals with higher level of services delivered to regular customers than non-regular customers. For example, a retailer offering hot or cold drinks, special seating arrangements, priority dealing of regular customers etc. However, researchers also criticize that companies do not differentiate between customers and treat all customer equally. (Oliver, 1980). Treating all customer equally results in waste of resources through over satisfying less profitable customer and under satisfying more profitable customers. Advocates of preferential treatment (e.g. Peterson, 1995; Sheth & Parvatiyar, 1995) view the theory as a tool to differentiate between profitable and unprofitable customers and use company resources accordingly. Peterson (1995) argues that preferential treatment enables the seller to address the customer need of feeling important. Thus in the context of Pakistan, with high power distance and collectivism, it is necessary to explore whether people give importance to preferential treatment or not as relational benefits influence store loyalty.

H3: Preferential treatment benefits have significant effects on customer store loyalty/trust.

Social exchange process motivates consumers to visit a store and develop relationship (Evans, Christiansen & Gill, 1996) increase feeling of familiarity, friendships, and social support (Berry, 1995), recognizing customer, calling by their name and engaging in friendly conversation (Howard, Gengler & Jain, 1995).

Interpersonal communication

Interpersonal communication is defined as a consumer perception of the extent to which retailer interacts with its regular customer in warm and personal way (Metcalf, Frear & Krishnan, 1992). In general, buyer-seller communication increases the probability of discovering rewards, predicting behaviour, and clarifying each other roles (Smith & Barclay, 1997), encourages the feeling of trust, special status, and closeness (Anderson & Narus, 1990). Showing interest in communicating with the customer is considered a necessary condition of relationship (Duncan & Moriarty, 1998). It is different from preferential treatment in the sense that it involves personal touch in communication between the store and the customer; whereas preferential treatment focuses on a higher level of services received by regular customers than non-regular customers (De Wulf, et al., 2001).

H4: Higher the level of perceived interpersonal communication, higher the level of customer store loyalty.

Wulf et al (2001) define interpersonal communication as a communication process, which has the element of warmth and personal way. For example, calling a customer by names and talking about family life and major event going in the life of customer and his family. Such customers receive higher level of services as compared to regular customers. Social exchange theory governs the exchange relationship and personal interaction process between customers and retailers resulting into higher loyalty. It is human nature to be treated preferentially and in friendly manner, which motivates them to revisit the store. Researchers in the past have identified the benefits and importance of social exchange such as feelings of familiarity, friendship, and social support (Berry, 1995); personal recognition and use of a customer's name (Howard, Gengler & Jain, 1995); knowing

the customer as a person; engaging in friendly conversations; and exhibiting personal warmth (Crosby, Evans & Cowles, 1990).

Friendship

Friendship is the key function of the service industry (Reynolds & Beatty, 1999) and friendship plays a positive role in business-to-business relationships (Heide & Wathne, 2006). Recent studies emphasize the importance of emotional ties and friendship in relational marketing (Heide & Wathne, 2006; Yim, Tse & Chan, 2008). Price and Arnould (1999) use the term “commercial friendship” and identified it as the presence of emotional ties between both parties for regulating relationships. Emotional ties is a key dimension of friendship, which plays an important role in determining the quality and strength of a relationship (Price & Arnould, 1999). The concept of friendship has multiple dimensions such as intimacy, social interaction, intrinsic orientation, and communal orientation (Grayson, 2007). Friendship is derived from a sense of trust and honesty (Bell, 1981). Ahn et al. (2014), conclude that friendship mediates the quality of relationship. The perception of friendship between the customer and a firm can lead to higher customer loyalty. They further argue that the presence of friendship in relations increases possibilities of customer tolerance towards the services of the firm. Social benefits include a feeling of familiarity, personal recognition, friendship, rapport, and social support (Allan, 1989; Berry 1995).

H5: Friendship benefits have a positive effect on customer store loyalty/trust

Behavioural loyalty

Existing literature suggest studying the behavioural loyalty and behavioural changes created rather than the attitudinal outcome as result of relationships (sharp and sharp, 1997; de Wulf, et al., 2001). Attitudinal loyalty refers to psychological aspect of brand loyalty that includes consumer preferences, attitude, beliefs and values (Bennett & Rundle-Thiele, 2002). Behavioural loyalty refers to the re-purchase activity as a result of trust and interest (Fung, et al., 2013). Compared to attitudinal loyalty, behavioural loyalty results in higher levels of emotional commitment to a brand, product, or service and lower propensity to switch to other competitors (Mattila, 2001). In the retail context, behavioural loyalty refers to the consumer’s purchase frequency and amount spent at the retailer rather than competitors. There is enough evidence, which establishes a strong relationship between relationship quality and behavioural loyalty (e.g; Hennig-Thurau & Klee, 1997; Bolton, 1998; Smith & Barclay, 1998).

Trust

Gwinner, Gremler and Bitner (1998) define psychological benefits as the extent to which customer feel comfortable, feel less anxiety, higher confidence/trust when they engage in exchanging relationships for loyalty. Relationship marketing seeks to promote trust between the customer and the firm. Trust in the service provider is an important dimension of relationship marketing from the customer's perspective (Barnes, 1994; Bitner, 1995; Grönroos, 1990). Trust is defined as a consumer's confidence in a retailer's reliability and integrity (Morgan & Hunt 1994). Existing literature distinguish between perceived trustworthiness and trusting behaviour as two separate entities, although both are related to trust. For instance, trustworthiness refers to a belief or confidence, whereas trusting behaviour refers to an individual willingness to engage in risk-taking

behaviour and completely relying on a partner (Smith & Barclay, 1997). Some scholars consider trustworthiness as necessary and sufficient condition for trust (e.g. Anderson & Narus, 1990). Sina, Tsea and Yaub (2002) propose relationship marketing has six elements: trust, ties, communication, common values, empathy and mutuality.

1. *Trust* refers to the extent one party in the partnership believes that another party will fulfil its obligations.
2. *Ties* are defined as a relationship of two parties, which facilitates achieving common goals.
3. *Communication* refers to sharing of information between two parties.
4. *Common values* refers to shared understanding of members towards common socio-ethical matters.
5. *Empathy* is a situation where partners understand each other's situation and are capable of evaluating it from another partner's position.
6. *Mutuality* is to be understood as mutual discounts and concessions granted for goods and services that will be provided in the future

Brand commitment

De Wulf (2001) define relational commitment as a consumer's enduring desire to continue relationship with a retailer and willingness to maintain this relationship. Morgan and Hunt (1994) argue that commitment must have presence and consistency of consumer willingness to continue the relationship. Relational selling has a positive impact on the quality of relationship (Crosby, Evans & Cowles, 1990).

Method

The study collects data from diverse retailers including superstores, discount stores, traditional stores, preferably involving customer buying expensive items like electronics, electrical items, home decor, and fashion. Customer investment in buying expensive items demands all kinds of relational benefits such as economic and social to be in effect. The participants were first asked whether they had ever made a purchase in the particular category and then to choose the store category according to the option given. Next, respondents were asked to share their frequency of purchase to measure if they are regular customers or not.

The survey data was collected online through emails sent to the list of university alumni database who graduated between 2014–2019 from two main universities in Lahore and one in Sialkot, Pakistan where the author of this paper had affiliation. In total 200 individuals were contacted initially and only 92 people actually responded in a two-week period resulting in a response rate of 46%.

Table 1

Respondent characteristics

Demographic variables	n=92	
	Female	28.3 %
	Male	71.7 %
Age	Less than 30 years	73.9 %
	30–39 years	18.5 %
	40–49 years	6.5 %
	50 and above	1.1 %
Occupation	Managers	18.7 %
	Business owner	19.8 %
	Student	22.0 %
	Skilled worker	15.2 %
	Teachers/professional	18.7 %
	Others	5.5 %
Store types	Superstore	46.7 %
	Fashion & Garments	26.1 %
	Electronics store	10.9 %
	Electrical items store	7.6 %
	Home Décor	3.3 %
	Others	5.4 %
Purchase Frequency	Buy once a week	37 %
	Buy once a month	29.3 %
	Purchase once in 3 months	13.0 %
	Purchase once in six month	6.5 %
	Purchase once a year	6.5 %
	Buy more than a year	4.3 %

Measures

The survey measured 29 items using Likert scale from 1–7 points. The items were adopted from previous studies in relational benefits including Gwinner, Gremler, Bitner (1998); Hennig-Thurau et al. (2002), De Wulf et al. (2001, 47); Morgan and Hunt (1994) and Palmatier et al. (2006). Relational benefits items adopted from Gwinner et al (1998) scale including: preferential treatment (3 items); interpersonal communication (3 items); tangible rewards (3 items); and trust (3 items). Trust and commitment were also used by Morgan and Hunt (1994) and Palmatier et al. (2006) in their study model as outcome variable. Loyalty is also used as outcome variable in the relational marketing studies by Yim et al., (2008), Palmatier et al. (2006).

Data analysis and results

We analysed 92 survey participants assessing 29 items using the Likert scale – 1 as strongly disagree and 7 as strongly agree. The basic purpose of exploratory factor analysis is to see if the items in each construct load together or group together to represent the same construct. The factors loading shows that the items stick together and load on same construct. In social science, the items are correlated, so we use direct and rotated solution. In correlation matrix, we get large number of correlation, which have value above .30 that means it is appropriate to carry out the factor analysis.

The determinant value is 1.411 that is greater than .001 threshold that means we are safe and multi-collinearity is not problem. If the value is below, that means the items are too unrelated and correlation is low.

Bartlett's test is statistically significant $p > .001$ that means our correlation matrix is different from identity matrix. It is considered as indication that it is appropriate to factor analyse the matrix. KMO value .743 that is above 0.5. Kaiser and Rice (1974) suggest that anything above 0.5 is acceptable and higher the value is the better. Anti-image correlation matrixes shows the sampling adequacy with superscripts "a" in diagonal for each individual items.

Total variance indicated 8 factors that were above the eigenvalue value of 1 and explain 61.8% of total variation in the model. Scree plot shows 4 factors solution before the curve flattens off. Therefore, we use parallel analysis methods to identify the possible number of factors that can summarise the data. This method generates random eigenvalues against the eigenvalues generated from our data set. We set number of random correlation matrices at 500 and confidence level at 95% to generate eigenvalue. The results suggested that we should adopt four-factor solution. Thus, we choose varimax and rotated solution and suppressed the small co-efficient at level .40 which is pretty much in common practice. Four factor solution accounts for 47.183% variation.

Table 2

Factor analysis results and reliability of measurement scales

Name of Items	Factor loadings	Reliability Cronbach alpha
Factor 1 – Tangible Benefits (Gwinner, Gremler & Bitner, 1998)		.762
1. Store offer special discount to me	.608	
2. Store offer better prices to me	.598	
3. Store does services to me better than others	.563	
4. Importance of monetary rewards on repeat purchase	.640	
5. Something extra on repeat purchase	.545	
6. Store cares to keep its regular customer	.500	
Factor 2 – Preferential treatment (Gwinner, Gremler & Bitner, 1998)		.767
1. Store make greater efforts for regular customer	.605	
2. Store offers better services to me than others customer	.658	
3. Store offer something extra	.669	
4. Store spend time to personally get know regular customer	.569	
Factor 3 – Social benefits		.840
Interpersonal communication (Gwinner, Gremler & Bitner, 1998)		
1. Store holds personal conversation	.671	
2. Store often inquire about well-being of customer	.559	
3. Feel emotionally attachment	.469	
Friendship (Ahn, et al., 2014)		
1. I like to get familiar with certain employee at store	.675	
2. I like to develop friendship with certain employee at store	.729	
3. I like when store know me by name	.794	
Factor 4		.895
Commitment (Allen & Meyer, 1990)		
1. I feel committed to this store	.594	
2. I feel rewarded when I buy from this store	.406	
3. I feel excited when I think of buying at this store	.704	
4. It is good to talk about this store with my friends/family	.508	
Customer Loyalty (Reynolds & Beatty, 1999)		
1. I consider myself loyal to store	.737	
2. I will continue to shop at this store	.739	
3. I am willing to buy more at this store	.742	

Confidence Benefit (Gwinner, Gremler & Bitner, 1998)		
1. There is less risk that something will go wrong at this store	.695	
2. I can trust on the store	.686	
3. I have confidence that services will be performed correctly	.703	
4. I feel less anxiety when shop at this store	.687	

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 5 iterations.

Table 3

Factors Correlation

Factors	1	2	3	4
1. Tangible Benefits	1			
2. Interpersonal communication sig	.250* .019	1		
3. Special treatment sig	.411** .000	.351** .001	1	
4. Loyalty sig	.111 .333	.364** .000	.138 .191	1

*Correlation is significant at 0.01 level; $p < 0.01$

**Correlation is significant at 0.05 level $P < 0.05$

The statistics table shows that the mean value for tangible rewards ($m=5.38$, $SD=1.13$); interpersonal communication ($m=4.93$, $SD=1.27$), Special treatment ($m=5.0$, $SD=1.32$) and loyalty ($m=5.3$, $SD=.89$). Correlation matrix shows strong and positive correlation between all three predictor variables. However, the correlation between outcome variable (loyalty) and two predictor variables (tangible rewards and special treatment) is not significant. However, there is strong positive correlation between interpersonal communication and loyalty.

Further, we apply multiple regression analysis to predict consumer behaviour loyalty/trust using three-predictor variable: tangible rewards, interpersonal communication and special treatment. Our data set meet the conditions for conducting regression analysis-there should be more two or more than two independent variables(IV) and one dependent variable(DP). In addition, IVs and DP should in metric scale and for each predictor variables; there should be minimum 20 cases ($20 \times 3 = 60$). So we have 92 cases that meets the requirements of multiple regression test. If the data for outcome variable is not normally distributed, then more cases are required. We check the normal value of dependent variable using shapiro-wilk test which shows we have statistically non-significant result .079 which is greater than .005, which means our data is normally distributed. We do not have multi collinearity between predictor variables, as the values are less than .7. The residual statistic, standard residual minimum is - 2.65 and maximum 2.25, the cook distance is minimum 0 and maximum is .147 that shows good range.

Table 4

Model summary regression analysis

Model summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.384a	.147	.116	.86131	.147	4.723	3	82	.002

a. Predictors: (Constant), Tangible Benefits, Interpersonal Communication, Special treatment

b. Dependent Variable: Loyalty/Trust

Since $R^2 = 0.135$ which tells that our model explain 14.7 % of the variance in the DV and it is statistically significant. The model is overall significant as the F value < .005. The proportionality of variability in Y-dependent variable (loyalty) explained by X-Independent variables is very 14.7 %, which suggest that there may be some other factors that cause variation in customer loyalty to retailer. For instance, services quality, store atmosphere, location, prices, merchandize quality and sale staff which are not included in this model.

ANOVA test for overall significance of model

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$$

$$H_1: H_0 \text{ is not true}$$

Since p-value in ANOVA table is $0.02 < 0.1$, we reject H_0 and accept H_1 , the model is overall significant.

Linear regression model

Loyalty = $\beta_0 + \beta_1$ Tangible rewards + β_2 InterpersonalCommunication++ β_3 Special treatment+ E
Since, values in the VIF column are lower than 10, we may conclude that there is no multicollinearity between independent variables.

$$\text{LOYALTY} = 3.98 + .038\text{TANGIBLE_REWARDS} + 0.282\text{INTERPERSONAL_COM} + 0.046\text{SPECIAL_TREATMENT}$$

(.000) (.678) (**.001**) (.586)

Interpersonal communicating is the only significant variable as the p-values is .001. While special treatment and tangible rewards are non-significant. If the number of interpersonal communication increases by unit (per interaction or session), store loyalty will decrease by .282 units (on the scale of 1 to 7) ceteris paribus.

Discussion and implication for retailers

The result shows that only interpersonal communication variables have positive significant impact on customer store loyalty. This result is consistent with findings of De Wulf et al (2001) who proved that interpersonal communication is a dominant factor in relational investment. Berry (1995) also recognize the social benefits as second higher level of relationship marketing carried out through regular communication as e-mail, promotion alters or referring customer names.

The explanatory factor analysis in this study, group together the items of interpersonal communication and friendship as one factor representing dimension of social benefits that correspond to scale

developed by Gwinner, Gremler, Bitner (1998). The Interpersonal communication factor has six latent variables, out of which three items belongs to friendship. Friendship items has higher factors loading than interpersonal communication as shown above in table 2.

Store employees are in direct contact with customers and responsible for holding courteous and friendly interpersonal communication. Customer give too much importance when store employee exhibits friendly behaviour towards customers, recognize the customer by name and hold personal conversations such as asking about wellbeing of customers. As we know from the culture dimension presented by perspective Hofstede, (1982), Pakistan society scores high on collectivism than individualism which could be the possible reason customers prefer to develop friendly relationship with services providers to fulfil their need for collectivism and social belongingness. Hu, Jasper (2006) concluded that social cues in store environment play an important role in customer patronage behaviour. Personalization of services such as courtesy and politeness of employee leads to friendly conversation (Mittal & Lasser, 1996).

We cannot ignore the role of employees in the store despite automation and self-service facilities in developed countries that has significantly reduced the role of salesperson in superstores and many other retail channels. However, this research focused on high customer purchase experience of involvement products such electronics, fashion garments and other electrical appliances where the salesperson plays a crucial role in motivating customers and engages in friendly and courteous conversation. The degree of interaction contributes to the quality of a friendship (Haytko, 2004). Thus, employees and salespersons play an important role in building relationship with clients through exhibiting warm and personal feeling to increase customer loyalty. Price and Arnould (1999) also concluded that friendship between a customer and a firm is positively related to customer satisfaction, word-of-mouth intention, and customer loyalty. The existing literature shows that customers tend to seek social benefits from long-term relationships with the service provider (Sheth & Parvatiyar, 1995; Bitner, 1995; Peterson, 1995).

Second, special treatment is another non-significant factor in this study as sig value is .586 that is higher than .005. This result is also consistent with previous study by De Wulf et al (2001) which suggests that preferential treatment is non-significant in relational quality. Here it is non-significant in building customer loyalty with the retailer. However, preferential treatment theory maintains an argument that customers should not be treated equally and stores should make distinction between profitable and non-profitable customers to save time and resources. Further, it satisfies customer's need of being special and treated differently. Our results are contrary to preferential treatment theory in the context of Pakistan retail industry. Special treatment have four factor loadings as shown in the table and one reverse code items (I don't like when store give preferences to regular customers) was dropped as it not had met the criteria of .40 set in suppress coefficient value in EFA. This implies that stores should adopt policy to treat all customer equally irrespective of whether they are regular or non-regular. Customers have many options and can easily switch to another store if they do not get the proper attention. However, it is challenging for retailers to provide equal attention to all customers because of limited resources and time. Despite these challenges, store employees should be trained so that they can easily understand the needs of their customers to provide them good solution in less time. There could be some other reasons for non-significance of preferential treatment such as religion and cultural that could possibly refrain customers from showing their need of being self-important and getting special treatment. However, preferential treatment is widely used in relational marketing to keep loyal customer. Finally, the scale may not

concretely capture the concept of special treatment. For instances, the store does something extra for me or offer better services to me than others (see table 2).

Third, relational benefits in this model are tangible rewards, which show non-significant impact on customer store loyalty. It is consistent with previous research that tangible rewards through loyalty programs have mixed effects on customer store loyalty and tends to remain neutral (Magi, 2003). Similarly, according to Berry, (1995) pricing incentives to get customer loyalty is the first and weakest level of relationship marketing. Loyalty program offers include gifts, pricing off, discounts and promotions. Tangible rewards compared to intangible benefits like special treatment are easy to copy and thus serve no sustainable source of competitive advantage. Most of superstore and fashion retailers offer loyalty program to gain customer loyalty. However, this study concludes that pricing off and other monetary incentives contribute little to attain customer store loyalty especially when buying high involvement products. Customers may give higher preference to social benefits in exchange for engaging long-term relations with the retailer. Retailers of high involvement product need to focus on offering social and intangible rewards to customer in order to strengthen their loyalty and increase patronage behaviour. Social benefits including friendship and interpersonal conversation tends to increase customer trust, commitment and loyalty.

The concept of behavioural loyalty remains an important area of study in relational marketing (Dick and Basu, 1994). This study measured three outcome variables: trust, loyalty and commitment manifesting dimension of behavioural loyalty in our factor analysis as shown in table 2. Confidence benefits tends to load under loyalty along with trust and commitment. It is important for customer to feel less anxiety and confidence that nothing will go wrong with services of retailers. For instance, customer concerns about aftersales services, warranty issues, product replacements, return policies etc. In purchase of high involvement product like LED TV, fridge, AC, washing machines, and other electrical appliances, customers want surety that nothing will go wrong and retailer stands behind customer in case of product failure. Therefore, the customer trust and confidence on retailer leads to relational commitment and loyalty. It is important for retailers to give the customer an environment where they feel confident and trust on store. Hence, to increase customer loyalty, it is necessary to focus on social benefits and intangible attributes in relational marketing.

Conclusion and direction for future research

Relational marketing has a positive impact on customer store commitment, trust and loyalty. Social benefits such as interpersonal communication and friendship are the main drivers of customer loyalty. Psychological benefits such as preferential or special treatment play little role in pledging customer loyalty towards retailers. Similarly, it is concluded that economic benefits and monetary rewards such as pricing off, discounts, and promotion do not contribute to achieving store loyalty. According to Bagozzi (1995), relational marketing is necessary because customers feel obliged to remain loyal to the retailer as result of reciprocity. When salesperson or staff spend time and resources in consulting and relational behaviour, then customers feel obliged to buy the product from that person. Retail store needs to incorporate a mix of relational benefits to satisfy needs of customers. As the results indicate, offering monetary incentives is less effective and therefore, emphasis should be more on social and psychological benefits. It is also worth mentioning that the study focused on purchase of high involvement product category and thus customer preference of relational benefits depends on product involvement level. Thus, we can suggest that social benefits play a critical role in customer store loyalty when purchasing high involvement products.

Customers are less concerned about pricing off and discount benefits when buying expensive and luxury items. Product category moderates the effect of relational benefits (Leuthesser 1997). Thus, customer interest in relational benefits may change as the level of product category changes. Solomon et al (1985) claim that consumer with higher degree of product involvement level are less influenced by relational benefits. Hence, the chosen product category in this research is moderate to high level (electronics, electrical, fashion items), therefore only certain types of intangible benefits are effective in customer loyalty. Relational benefits no doubt contribute to customer patronage behaviour (Palmatier, et al., 2006; Gwinner & Gremler, 2002; Reynolds & Beatty, 1999). This research provides direction for future research on investigating the impact of relational benefits on different product categories from low to high simultaneously.

References

- Allan, G. A. (1989). *Friendship: Developing a sociological perspective*. Boulder, CO: Westview Press
- Anderson, Erin and Barlon A. Weitz (1992). The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment in Distribution Channels. *Journal of Marketing research*, Vol, 29 (1), pp. 18–34
- Bagozzi, R. P. (1995). Reflections on Relationship Marketing in Consumer Markets. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23 (4), pp. 272–77
- Beatty, S. E., Mayer, M., Coleman, J. E., Reynolds, K. E., & Lee, J. (1996). Customer–sales associate retail relationships. *Journal of Retailing*, 72(3), pp. 223–247
- Bell, R. R. (1981). *Worlds of friendship*. Beverly Hills, CA: Sage
- Bennett, R., & Rundle-Thiele, S. (2002). A comparison of attitudinal loyalty measurement approaches. *The Journal of Brand Management*, 9(3), pp. 193–209
- Berry, L. L. (1983). Relationship Marketing. In *Emerging Perspective on Service Marketing*. Eds. Leonard L. Berry, G. Lynn Shostack and Gregory D. Upham. Chicago: American Marketing Association, pp. 25–28
- Berry, L. L., Terry Clark (1986). Four Ways to Make Services More Tangible. *Business* (October–December), pp. 53–4
- Berry, L. L. (1995). Relationship Marketing of Services – Growing Interest, Emerging Perspective. *Journal of the Academy- of Marketing Science*, 23 (4), pp. 236–45
- Bitner, Mary Jo (1995). Building Service Relationships: It’s All about Promises. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23 (Fall), pp. 246–51
- Blau, P. (1964). *Exchange and Power in Social Life*. New York: John Wiley & Sons
- Bolton, Rulh N. (1998). A Dynamic Model of the Duration of the Customer’s Relationship with a Continuous Service Provider: The Role of Satisfaction. *Marketing Science*, Vol. 7 (1), pp. 45–65
- Boulding, W., Amna Kirmani (1993). A Consumer-Side Experimental Examination of Signaling Theory: Do Consumers Perceive Warranties as Signals of Quality. *Journal of Consumer Research*, Vol. 20, No. 1, pp. 111–123
- Chen, P. T., Hu, H. H. (2010). The effect of relational benefits on perceived value in relation to customer loyalty: An empirical study in the Australian coffee outlets industry. *International Journal of Hospitality Management*, 29, pp. 405–412
- Crosby, L. A., Kenneth R. Evans, and Deborah Cowles (1990). Relationship Quality in Services Selling: An Interpersonal Influence Perspective. *Journal of Marketing*, 54 (July), pp. 68–81
- Day (2000). Managing Market Relationships. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28 (1), pp. 24–30
- De Wulf, Kristof, Gaby Odekerken-Schröder, and Dawn Iacobucci (2001). Investments in Consumer Relationships: A Cross-Country and Cross-Industry Exploration. *Journal of Marketing*, 65, pp. 33–50
- Dick, S. Alan and Kunal Basu (1994). Customer loyalty: Toward an integrated conceptual formwork. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 22, pp. 99–113
- Dorsch, Michael J. Scott R. Swanson, and Scott W. Kelley (1998). The Role of Relationship Quality in the Stratification of Vendors as Perceived by Customers. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 26 (2), pp. 128–142
- Duncan, Tom and Sandra E. Moriarty (1998). A communication based model for managing relationships. *Journal of marketing*, 62(2), pp. 1–13
- Evan, Kenneth R; Tim Christiansen, and James D. Gill (1996). The impact of social influence and role expectation shopping center patronage intentions. *Journal of academy of marketing science*, 24(3), pp. 208–18
- Fung, K. K., King, C., Sparks, B., & Wang, Y. (2013). The influence of customer brand identification on hotel brand evaluation and loyalty development. *International Journal of Hospitality Management*, 34(3), pp. 31–41
- Ganesan, Sh. (1994). Determinants of Long-Term Orientation in Buyer-Seller Relationships. *Journal of Marketing*, 58 (2), pp. 1–19

- Grayson, K. (2007). Friendship versus business in marketing relationships. *Journal of Marketing*, 71 (October), pp. 121–139
- Grönroos (2004). Relationship Marketing: The Nordic School Perspective. *Handbook of Relationship Marketing*, (Eds) Sheth, Jagdish N. and Atui Partatiyar, California, Sage Publications Inc., pp. 95–118
- Grönroos, Ch. (1994). From Marketing Mix to Relationship Marketing. Towards a Paradigm Shift in Marketing, Asia/Australia. *Journal of Marketing*, 32 (2), pp. 4–20
- Grönroos, Ch. (1990). Relationship Approach to Marketing in Service Contexts: The Marketing and Organizational Behavior Interface. *Journal of Business Research*, 20 (January), pp. 3–11
- Gwinner, K. P., Gremler D. D., Bitner, J Marry (1998). *Relational benefits in services industries: the customer's*
- Heide, J. B., & Wathne, K. H. (2006, July). Friends, business-people, and relationship roles: A conceptual framework and a research agenda. *Journal of Marketing*, 70, pp. 90–103
- Hennig-Thurau, T., & Klee, A. (1997). The impact of customer satisfaction and relationship quality on customer retention: A critical reassessment and model development. *Psychology and Marketing*, 14, pp. 737–765
- Hofstede, G. (1980). Culture's Consequences; international Differences in Work Related Values. In *Cross Cultural Research and Methodology Series*, Vol. 5. Walter J. Lonner and John W. Berry, eds. Beverly Hills: Sage Publications
- Howard, D. J., Charles, Gengler and Ambuj Jain (1995). What in name? A complementary means of persuasion. *Journal of consumer research*, 22(2), pp. 200–11
- Hu, H. and Jasper, C. (2006). Social cues in the store environment and their impact on store image. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 34 (1), pp. 25–48
- Jensen-Lampiri, Lars Matthias (2017). *Advances and perennial problems of cross-cultural business research practices*, review of reviews
- Jučius, V., Navickas, V., Jonikas, D. (2006). Relationship marketing: Theoretical aspects". *Business: Theory and Practice*, 7(4), pp. 254–262, <http://dx.doi.org/10.3846/btp.2006.31>
- Larson, A. (1992). Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Relationships. *Administrative Science Quarterly*, 37(1), pp. 76–104
- Lemon. N. K., Tiffany Barnett White; Russell S. Winer (2002). Dynamic Customer Relationship Management: Incorporating Future. *Journal of Marketing*, January, pp. 1–14
- Li, Zhan G., Rajiv P, Dant (1997). An Exploratory Study of Exclusive Dealing in Channel Relationships. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25 (3), pp. 201–13
- Magi, W. A. (2003). Share of wallet in retailing: the effects of customer satisfaction, loyalty cards and shopper characteristics. *Journal of Retailing*, 79, pp. 97–106
- Mattila. A. S. (2001). The Impact of Relationship Type on Customer Loyalty in a Context of Service Failures. *Journal of Service Research*, 4(2), pp. 91–101
- Mittal, Banwari and Lassar M. (1996). The role of personalization in service encounters. *Journal of Retailing*, Vol. 72, Issue 1, Spring, pp. 95–109
- Moon, Y. (2000). Intimate Exchanges; Using Computers to Elicit Self-Disclosure From Consumers. *Journal of Consumer Research*, 26 (4), pp. 323–39
- Morgan, R. M., & Hunt, S. D. (1994). Relationship-Based Competitive Advantage: The Role of Relationship Marketing in Marketing Strategy. *Journal of Business Research*, 46 (3), pp. 281–90
- Morris, M. H. (1998). Relationship Marketing in Practice: myth and realities. *Industrial Marketing Management*, Vol. 27, pp. 359–371
- Oliver, R. L. (1980). A cognitive model of the antecedents and consequences of satisfaction decisions. *Journal of Marketing Research*, 17, pp. 460–469
- Palmer, A. (1996). Relationship marketing: a universal paradigm or management fad?" *The Learning Organization*, Vol. 3 No. 3, pp. 18–25, <https://doi.org/10.1108/09696479610119642>
- Price, L. L., & Arnould, E. J. (1999, October). Commercial friendships: Service provider–client relationships in context. *Journal of Marketing*, 63, pp. 38–56
- Reinartz, W. and V. Kumar (2002). The Mismanagement of Customer Loyalty. *Harvard Business Review*, 80 (7), pp. 86– 94
- Reynolds, K. E., & Beatty, S. E. (1999). Customer benefits and company consequences of customer–salesperson relationships in retailing. *Journal of Retailing*, 75(1), pp. 11–32
- Sharp, B., & Sharp, A. (1997). Loyalty programs and their impact on repeat-purchase loyalty patterns. *International Journal of Research in Marketing*, 14(5), pp. 473–486
- Sina, L. A. Tsea, O Yaub (2002). Relationship marketing orientation: scale development and cross-cultural validation. *Journal of Business Research*, 5863
- Smith, J. Brock (1998). Buyer-Seller Relationships; Bonds, Relationship Management, and Sex Type. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, Vol. 5 (1), pp. 76–92
- Smith, J. B., D. W. Barclay (1997). The Effects of Organizational Differences and Trust on the Effectiveness of Selling Partner Relationships. *Journal of Marketing*, Vol. 61, No. 1, p. 3

Storbacka, K. (2004). Create Your Future by Investing in Customers. *Velocity TM*, 1st Quarter, 6(1), pp. 19–25

Sweeney, J. C., Geoffrey N. Soutar, and Lester W. Jonson, (1999). The role of perceived risk in Quality-Value relationship. A study in Retail Environment. *Journal of retailing*, 75(1), pp. 77–105

Wulf, De. K., Odekerken S. Gaby, Lacobucci. D. (2001). Investments in Consumer Relationships: A Cross-Country and Cross-Industry Exploration. *Journal of Marketing*, Vol. 65 (October), pp. 33–50

Yim, C. K., Tse, D. K., & Chan, K. W. (2008). Strengthening customer loyalty through intimacy and passion: Roles of customer-firm affection and customer-staff relationships in services. *Journal of Marketing Research*, 45 (December), pp. 741–756

Zeithaml, V. A. (1988). Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence. *Journal of Marketing*, 52(3), pp. 2–22.

Appendix

Table 5

Exploratory factor analysis loading and factor extraction.

Rotated Factor Matrix^a

	Factor			
	1	2	3	4
Q.It is important when store offer special discount to me than others			.608	
Q.2 It is important for me when store give me better price than others			.598	
Q.3 I like when store does services to me that most customer don't get			.563	
Q.4 I don't feel good when store give priority to regular customer				
Q.5 I like when store makes greater efforts for regular customer				.605
Q.6 I like when store offers better services to me than others				.658
Q.7 I like when store does something extra for me than others				.669
Q.8 I like when store spend time to personally get know regular customer		.421		.569
Q.9 I like when store Holds personal conversation with regular customers		.671		
Q.10 I like when store often ask about the wellbeing of regular customer		.559		
Q.11 Importance of monetary rewards on repeat purchase			.640	
Q.12 Importance of something extra on repeat purchase			.545	
Q.13 Importance of store efforts and care keeping its regular customer			.500	
Q.14 I feel very much committed to this store	.594			
Q.15 I feel rewarded when buying from this store	.406			
Q.16 I feel excited when think of buying product from this store	.704			
Q.17 I feel good to talk about this store to my friends and family	.508			
Q.18 I feel emotionally attached to this store	.469	.530		
Q.19 I consider myself loyal to this store	.737			
Q.20 I will definitely continue to shop at this store	.739			
Q.21 I am willing to buy more products from this store	.742			
Q.22 I am confidence that nothing will go wrong at this store	.695			
Q.23 I can trust this store	.686			
Q.24 I have confidence that store services will be performed correctly	.703			
Q.25 I have less anxiety when I shop from this store	.687			
Q.26. I definitely like to be recognized by certain employee at store				
Q.27 I like to get familiar with the certain employee at store		.675		
Q.28 I like to develop friendship with services provider		.729		
Q.29 I like when store know me by my name		.794		

Extraction Method: Principal Axis Factoring.

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 5 iterations.