



# KONKURĒTSPĒJU IETEKMĒJOŠO FAKTORU ANALĪZE LATVIJAS BŪVNICĪBAS NOZARĒ

UZŅĒMĒJU UN EKSPERTU VIEDOKLIS



LATVIJAS  
BŪVUZŅĒMĒJU  
PARTNĒRĪBA



**Ziņojuma sagatavošanā piedalījās:**

Ilze Peipiņa, BASE projektu vadītāja

Arnīs Sauka, BASE valdes loceklis, “SSE Rīga” asociētais profesors

Jānis Butkevičs, BASE valdes loceklis

Juris Stinka, BASE valdes loceklis (līdz 2016. gada 14. maijam)

Rihards Strenga, BASE vadošais eksperts



BASE ir biedrība, kuras mērķis ir veicināt ilgtspējīgu valsts tautsaimniecības izaugsmi un godīgu, konkurētspējīgu uzņēmējdarbības vidi. Tā apvieno ekspertus ar uzņēmējdarbības, akadēmisko un valsts pārvaldes pieredzi, lai piedāvātu analīzi un risinājumus ēnu ekonomikas mazināšanas jomā.

2016. gada septembris

© BASE, 2016

## KOPSAVILKUMS

Ziņojums “Konkurētspēju ietekmējošo faktoru analīze Latvijas būvniecības nozarē” veikts pēc biedrības “Latvijas Būvuzņēmēju partnerība” pasūtījuma. Ziņojuma mērķis – apkopojot būvniecības nozares uzņēmēju un ekspertu viedokļus, identificēt būtiskākos šķēršļus nozares uzņēmumu konkurētspējai, izvērtēt paveikto politikas jomā būvniecības nozarē un sniegt ieteikumus turpmāk veicamiem pasākumiem, kas stiprinātu nozares uzņēmēju konkurētspēju.

Ziņojums balstās uz pētījumu, kurš sastāv no trim daļām, kas cita citu papildina:

- (1) 30 lielāko Latvijas būvniecības uzņēmumu vadītāju padziļinātās intervijas. Aptaujāto uzņēmumu 2015. gadā sniegto būvniecības pakalpojumu kopējais apjoms pārsniedza 330 miljonus EUR, kas ir aptuveni 23 % no nozares kopējā apgrozījuma;
- (2) reprezentatīvas 254 Latvijas mazo un vidējo (MVU) būvniecības uzņēmumu vadītāju un vadošo speciālistu aptaujas;
- (3) Latvijas uzņēmējus pārstāvošo organizāciju – Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras (LTRK) un Latvijas Darba devēju konfederācijas (LDDK), Būvniecības valsts kontroles biroja (BVKB), kā arī LR Finanšu ministrijas (FM) un LR Ekonomikas ministrijas (EM) – ekspertu intervijas.

2016. gada pirmajā pusgadā būvniecības apjomi samazinājušies, salīdzinot ar 2015. gada attiecīgo periodu, 2016. gada 2. ceturksnī veidojot būvniecības pakalpojumu apjomu faktiskajās cenās 325,4 miljonu eiro apmērā. 2016. gada pirmajā pusgadā īpaši straujš kritums konstatēts nedzīvojamo ēku būvniecības segmentā, kas korelē ar starpposmu pārrāvumu 2016. gadā Eiropas Savienības fondu līdzekļu apgūvē.

Pētījumā iegūtie un apstrādātie dati norāda uz viedokļu daļēju atšķirību aptaujātajās mērķa grupās par galvenajiem faktoriem, kas ierobežo būvniecības nozares konkurētspēju.

Pēc aptaujāto Latvijas 30 lielāko būvniecības nozares uzņēmumu pārstāvju domām, būtiskākie uzņēmumu konkurētspēju negatīvi ietekmējošie faktori ir:

- (1) neatrisinātie tiesiskās vides problēmjasautājumi, t. sk. tieslietu sistēmas neefektivitāte;

(2) administratīvais slogs, kas izpaužas nesamērīgās kontroles procedūrās un dokumentu saskaņošanas prasībās;

(3) zema darbaspēka produktivitāte;

(4) ierobežots tirgus, ko īpaši negatīvi ietekmē salīdzinoši zemais privātā sektora pieprasījums.

Tāpat kā būtiskus šķēršļus konkurencei uzņēmēji minēja cenu dempingu, kas izriet no zemākās cenas kritērija piemērošanas publiskajos iepirkumos; negodīgu konkurenci uz nodokļu nemaksāšanas rēķina; izbraukušo darbaspēku un citus faktorus.

Reprezentatīvajā 254 būvniecības nozares uzņēmumu aptaujā, kuras mērķa grupa primāri ir nozarē strādājošie mazie un vidējie uzņēmumi, kā būtiskākie konkurētspēju ietekmējošie faktori minēti:

- 1) cenu dempings, kuru ietekmē gan sīvā konkurence nozarē, gan zemākās cenas kritērijs publiskajos iepirkumos;
- 2) augsti darbaspēka nodokļi;
- 3) negodīga konkurence, piemēram, publiskajos iepirkumos pasūtītāja sagatavota iepirkuma dokumentācija dod priekšrocības konkrētam pretendentam;
- 4) nepietiekams valsts atbalsts, t. sk. eksportam.

Izvērtējot Latvijas lielāko būvniecības uzņēmumu vadītāju un Latvijas būvniecības uzņēmumu reprezentatīvās aptaujas respondentu atbildes un piemērojot izstrādāto metodoloģiju saņemto atbilžu analīzei, pētījumā tika noteiktas galvenās jomas, kas kavē gan mazo un vidējo, gan lielo būvniecības uzņēmumu konkurētspēju. Tās ir:

- 1) neatrisinātie tiesiskās vides problēmjaucājumi, t. sk. tieslietu sistēmas neefektivitāte;
- 2) nesamērīgs administratīvais slogs;
- 3) augsti darbaspēka nodokļi;
- 4) negodīga konkurence uz nodokļu nemaksāšanas un atsevišķu uzņēmumu favorītisma rēķina.

Būvniecības nozares pārstāvju intervijās konstatēta kopēja negatīva nostāja pret nozari regulējošiem normatīvajiem aktiem, kā arī to dažādu piemērošanu un

interpretāciju valsts un pašvaldību iestādēs. Latvijas lielāko būvniecības uzņēmumu vadītāju intervijās bieži tika uzsvērts administratīvā sloga pieaugums, kā arī nedrošība un neelastība būvniecības nozari kontrolējošo iestāžu darbībā, t. sk. lēmumu pieņemšanas procesā. To daļēji var traktēt kā Zolitūdes traģēdijas sekas, kā dēļ kopš 2013. gada novembra traģiskajiem notikumiem valdība un sabiedrība aicināja pievērst pastiprinātu uzmanību būvniecības regulējuma un tā piemērošanas būtiskām nepilnībām. Rezultātā, kā norāda būvniecības nozares uzņēmēji, palielinājās administratīvais slogs un tika veicināta sabiedrības negatīva attieksme pret būvniecības nozari.

Daudzi nozares MVU kā galveno konkurētspējas šķērsli izcēla negodīgu konkurenci publiskā iepirkuma procedūrās. Zemākās cenas kritērijs iepirkumos veicina asu konkurenci starp būvuzņēmējiem un cenu dempingu iesniegtajos piedāvājumos, kas nereti tiek veidoti uz nesamaksātu nodokļu rēķina. Nereti publisko iepirkumu nolikumos un specifikācijās ietvertās prasības rosina aizdomas, ka tās radītas, lai bez šķēšļiem varētu izvēlēties kādu konkrētu, jau iepriekš nolūkotu pretendentu.

Būvniecības apjomu kritums 2016. gada pirmajā pusgadā korelē ar nozares uzņēmumu pārstāvju uzsvērtu ES fondu ierobežoto pieejamību. Vairumam aptaujāto uzņēmumu ES fondu apguve ir būtisks konkurētspēju un uzņēmuma izaugsmi veicinošs faktors. Var prognozēt, ka turpmākajos gados, aktivizējoties projektu īstenošanai 2014.–2020. gada ES fondu plānošanas programmās, būvniecības apjomam būs tendence palielināties. Tajā pašā laikā kā būtisku nozares konkurētspēju bremsējošu faktoru nozares uzņēmēji uzsvēra privātā sektora investīciju salīdzinoši mazo apjomu jaunās ēkās un infrastruktūrā, kas savukārt var kalpot par indikatoru valsts konkurētspējas izvērtēšanai investīciju piesaistē.

Ekspertu intervijās, kurās viedokļus sniedza gan uzņēmēju organizāciju, gan valsts iestāžu pārstāvji, izkristalizējās citi faktori, kas kavē būvniecības nozares izaugsmi un konkurētspēju, proti:

- 1) tirgus sadrumstalotība – lielais būvniecības uzņēmumu skaits rezultējas asā konkurencē;
- 2) atšķirīgi viedokļi nozarei būtiskos jautājumos;
- 3) tirgus un tiesiskās vides neprognozējamība – nodokļu, ES fondu projektu sākšanās, imigrācijas politikas u. c. jomās;
- 4) kvalificēta darbaspēka trūkums.

Nozares uzņēmumu un ekspertu vērtējums par līdz šim valsts pārvaldes īstenotajām aktivitātēm nozares konkurētspējas stiprināšanai atšķiras, proti, eksperti veikto pasākumu efektivitāti vērtē kā viduvēju, savukārt nozares uzņēmumu novērtējums īstenotajiem pasākumiem ir negatīvs. Gan Latvijas lielāko būvniecības uzņēmumu vadītāji, gan Latvijas būvniecības uzņēmumu reprezentatīvās aptaujā pārstāvētie uzņēmumi pauda pamatā viedokli, ka valdība nepietiekami daudz ir darījusi nozares un nozares uzņēmumu konkurētspējas veicināšanai, t. sk. pakalpojumu eksporta jomā. Tas ir nopietns signāls nozari pārstāvošajai Ekonomikas ministrijai, lai pārskatītu esošo būvniecības politiku un jo īpaši veicamās aktivitātes nozares konkurētspējas stiprināšanai.

Intervijās būvniecības nozares uzņēmumi sniedza ieteikumus īstermiņā un vidējā termiņā īstenojamiem pasākumiem, kuru ieviešana ir būtiska nozares konkurētspējai. Kā prioritāri veicamie pasākumi īstermiņā (12 mēnešu laikā) visbiežāk tika norādīti:

- 1) publiskā iepirkuma sistēmas sakārtošana, īpaši uzsverot atteikšanos no zemākās cenas principa piemērošanas iepirkumā;
- 2) būvniecības regulējumu pārskatīšana, atsakoties no procedūrām, kas uzņēmējiem rada nesamērīgu administratīvo slogu;
- 3) ES fondu programmu sākšana un plānveidīga apguve;
- 4) valsts finanšu atbalsta instrumentu pieejamība, t. sk. garantiju formā.

Vidējā termiņā (tuvāko 3–5 gadu laikā) būvniecības nozares uzņēmumi no valdības sagaida:

- 1) sakārtotu un prognozējamu nodokļu sistēmu, t. sk. uzņēmumu ienākuma nodokļa atbrīvojumu reinvestētajai peļņai uzņēmumā;
- 2) pilnveidojumus profesionālās izglītības sistēmā un kvalificēta darbaspēka pieejamību Latvijā;
- 3) tiesu sistēmas sakārtošanu, to padarot efektīvāku;
- 4) valsts atbalsta pasākumus nozares pakalpojumu eksportam.

Vērtējot iegūtos datus un viedokļus, var izdarīt vairākus secinājumus, kas atspoguļo būvniecības nozares konkurētspēju kavējošus faktorus un konkurētspējas veicināšanas iespējas un potenciālu.

- 1) Būtiskākais šķērslis nozares konkurētspējai, pēc uzņēmēju uzskata, ir tiesu sistēmas neefektivitāte, īpaši garie tiesvedības procesi. Nespēja panākt rezultātu pārskatāmā termiņā demotivē uzņēmējus vērsties interešu aizstāvībai tiesā un kopumā rada negatīvu priekšstatu par uzņēmējdarbības vidi Latvijā.
- 2) Administratīvais slogs nozarē tiek vērtēts kā nesamērīgs. Nozares uzņēmēji no valdības sagaida nozares likumdošanas caurskatīšanu jau tuvākajā laikā, lai samazinātu birokrātiju būvniecības procesā.
- 3) Darbaspēka un uzņēmumu ienākuma nodokļi ir būtiskākās nodokļu grupas, kas ietekmē nozares uzņēmumu konkurētspēju un kam būs jāpievērš īpaša uzmanība, izstrādājot vidējā termiņa nodokļu politikas dokumentu. Nozares konkurētspēju negatīvi ietekmē augstie darbaspēka nodokļi, kas ir īpaši aktuāla problēma MVU segmentā. Viens no prioritāri veicamajiem pasākumiem nodokļu sistēmas sakārtošanas jomā ir uzņēmumu ienākuma nodokļa atbrīvojums reinvestētajai peļņai uzņēmumā.
- 4) Publiskā iepirkuma caurredzamam un uz vienlīdzīgiem nosacījumiem balstītam procesam ir būtiska ietekme uz nozares konkurētspēju. Tajā pašā laikā nozares uzņēmumi norāda uz favorītisma elementiem atsevišķās iepirkuma procedūrās, kā dēļ iepirkumam kvalificējas tikai noteikti pretendenti. Atzinīgi tiek novērtēts Iepirkumu uzraudzības biroja darbs, bet būtiskākā prasība publisko iepirkumu sistēmas sakārtošanai ir zemākās cenas principa aizstāšana ar saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma kritēriju. Kā norāda uzņēmēji, šādas pārmaiņas samazinātu dempinga un nodokļu nemaksāšanas riskus.
- 5) Nozari būtiski ietekmē ES fondu apguve – to uzsver nozares uzņēmumi, arī būvniecības apjoma kritums 2016. gadā nedzīvojamo ēku segmentā korelē ar pārrāvumu ES fondu programmu īstenošanā. Viens no būtiskākajiem nozares izaicinājumiem politikas veidotāju darba kārtībā – nozares konkurētspēja, noslēdzoties ES fondu plānošanas perioda 2014.–2020. gadam programmām, kad pieeja ES fondu līdzekļiem būs ierobežota.
- 6) Mazs privātā sektora pasūtījumu apjoms – to kā vienu no būtiskākajiem šķēršļiem konkurētspējai norāda tieši lielie nozares uzņēmumi. Tas izskaidrojams ar mainīgo valsts politiku attiecībā uz termiņuzturēšanās atļauju izsniegšanu; fakts korelē ar ārvalstu tiešo investīciju samazinājumu Latvijā un kopumā kalpo kā negatīvs signāls par investīciju piesaistes konkurētspēju Latvijā.

7) Darbspēka produktivitāte tiek vērtēta kā zema, ko tieši ietekmē kvalificēta darbspēka aizplūšana uz citām ES dalībvalstīm un neapmierinošā profesionālās izglītības kvalitāte. Kvalificēta darbspēka pieejamība kā problēma vairāk uzrādās MVU segmentā, savukārt lielajos uzņēmumos par šķērslī konkurētspējai tiek atzīta darbspēka zemā produktivitāte gan apakšuzņēmēju, gan vidējā profesionālā līmeņa darbinieku vidū.

8) Uzņēmēju vērtējums par valsts atbalsta pasākumiem nozares konkurētspējai ir neapmierinošs. Dažas no jomām, kurās uzņēmēji sagaida valdības aktīvāku iesaisti, ir finanšu instrumentu, t. sk. garantiju, pieejamība un pakalpojumu eksportu veicinošie pasākumi.

9) Ministriju un uzņēmējus pārstāvošo organizāciju ekspertu aptaujās identificēti šķēršļi, kas kavē konkurētspēju strukturālo problēmu dēļ pašā nozarē. Viedokļu dažādība nozares uzņēmēju organizācijās kavē būtisku lēmumu pieņemšanu. Tāpat nozare tiek raksturota kā izteikti sadrumstalota, kas rezultējas ļoti asā konkurencē un cenu dempingā.

Ceram, ka ziņojums un tajā identificēto būtiskāko konkurētspējas šķēršļu un rekomendāciju apkopojums kalpos par ceļa karti jaunām būvniecības politikas iniciatīvām un izmaiņām likumos!



## **IEVADS ZIŅOJUMAM PAR KONKURĒTSPĒJU IETEKMĒJOŠO FAKTORU ANALĪZI LATVIJAS BŪVNICĪBAS NOZARĒ**

Biedrība BASE (“Business Against Shadow Economy”) 2016. gada pavasarī sadarbībā ar Rīgas Ekonomikas augstskolu (“SSE Riga”) pēc Latvijas Būvuzņēmēju partnerības pasūtījuma veica pētījumu “Konkurētspēju ietekmējošo faktoru analīze Latvijas būvniecības nozarē: uzņēmēju un ekspertu viedoklis”. Pētījuma galvenais mērķis – apkopojot pieejamo statistiku un intervējot Latvijas būvuzņēmumu vadītājus un nozares ekspertus, sniegt padziļinātu ieskatu konkurētspēju noteicošās komponentēs, kā arī sniegt ieteikumus Latvijas būvniecības nozares konkurētspējas veicināšanai.

Konkurētspējai ir daudz definīciju, un tā tiek apskatīta gan atsevišķu uzņēmumu, gan nozaru un valstu griezumā. Nozares konkurētspēja tiek mērīta, ņemot vērā virkni indikatoru, t. sk. nozares uzņēmumu darbaspēka izmaksas un produktivitāti, to spēju līdzvērtīgi konkurēt ar ārējo tirgu attiecīgās nozares uzņēmumiem. Citiem vārdiem – konkurētspēja norāda uz nozares spēju pārdot savus produktus, preces vai pakalpojumus tirgū, sacenšoties ar citiem tirgus dalībniekiem par pircēju izvēli, viņiem iegādājoties precī vai pakalpojumu. Konkurētspēju ietekmē dažādi faktori – sākot ar darbaspēka pieejamību un tā profesionālajām iemaņām līdz pat progresīvu biznesa stratēģiju ieviešanai, kas veidotas ar mērķi iegūt konkurences priekšrocības noteiktā tirgū. Uzņēmumu konkurētspēja ir būtiska ne vien pašu uzņēmumu un nozares izaugsmei, bet arī nozares ilgtspējas un kopējās ekonomikas stabilitātes nodrošināšanai.

Kopš 2011. gada Latvijas tautsaimniecībā strauja izaugsme ir bijusi vērojama tieši būvniecības nozarē. Arī 2014. gadā būvniecības apjoms, salīdzinot ar citām nozarēm, pieauga visstraujāk, t. i., +8,1 % salīdzinājumā ar 2013. gadu. Lielākais pieaugums nozares izaugsmē bija ēku būvniecībai.

2015. gada sākumā būvniecības apjomi būtībā saglabājās 2014. gada atbilstošā perioda līmenī. Savukārt 2015. gada 4. ceturksnī, salīdzinot ar 2014. gada 4. ceturksni, būvniecības produkcijas apjoms, pēc kalendāri izlīdzinātiem datiem, salīdzināmās cenās<sup>1</sup> samazinājās par 6,2 % un būvniecības produkcijas apjoms faktiskajās cenās bija 500,5 miljoni eiro. Ēku būvniecībā kritums bija par 8,5 %, t. sk.

---

<sup>1</sup> Sezonāli un kalendāri izlīdzināti dati analizē ļauj objektīvāk novērtēt izmaiņas ekonomiskajos procesos, novēršot sezonālātes ietekmi uz būvniecības produkcijas apjomiem, jo tiek izslēgta darbdienu skaita, Lieldienu, Ziemassvētku un citu brīvdienu ietekme, kā arī apjoma svārstības atkarībā no sezonas.

dzīvojamo māju būvniecībā – 23,4 %, nedzīvojamo ēku – 3,6 %. Inženierbūvju produkcija samazinājās par 3,9 %, un to ietekmēja autoceļu, ielu, ceļu, lidlauku skrejceļu un dzelzceļu būvniecības apjoma samazinājums par 12,2 %, maģistrālo cauruļvadu, maģistrālo sakaru un elektropārvades līniju būvniecībā kritums bija 9 %. Savukārt ostu, ūdensceļu, dambju un citu hidrobūvju būvniecībā konstatējams pieaugums 59 % apmērā, vietējās nozīmes cauruļvadu un kabeļu būvniecībā +30,5 %, tiltu un tuneļu būvniecībā +6,5 %.<sup>2</sup>

Atskatoties uz 2016. gada 1. un 2. ceturksni, redzams, ka būvniecības apjomi ir samazinājušies. Salīdzinot ar 2015. gada 2. ceturksni, būvniecības produkcijas apjoms, pēc kalendāri izlīdzinātiem datiem, salīdzināmās cenās samazinājās par 19,0 %, veidojot būvniecības produkcijas apjomu faktiskajās cenās 325,4 miljonu eiro apmērā. Ēku būvniecības apjoms samazinājās par 4,7 %, ko veidoja būvapjoma kritums nedzīvojamo ēku būvniecībā par 9,7 %, savukārt dzīvojamo māju būvniecībā fiksēts apjoma pieaugums par 9,9 %.<sup>3</sup>

Ņemot vērā negatīvās izaugsmes tendenci būvniecības nozarē, ir svarīgi izprast kritiskākos nozari ietekmējošos konkurētspējas faktoros gan uzņēmumu, gan makrolīmenī. Šā mērķa sasniegšanai pētījuma ziņojuma pirmā daļa balstās uz 30 lielāko Latvijas būvniecības uzņēmumu vadītāju padziļinātām intervijām. Šajā ziņojuma daļā tiek analizēti Latvijas būvuzņēmumu vadītāju viedokļi, attieksme un ieteikumi attiecībā uz nozares kopējo konkurētspēju, kā arī respondentu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju ietekmējošiem faktoriem. Tāpat šajā ziņojuma daļā apkopots būvuzņēmēju viedoklis un vērtējums par Latvijas politikas veidotāju līdz šim īstenotajām aktivitātēm būvniecības nozares konkurētspējas uzlabošanai. Ziņojuma pirmās daļas beigās sniegta būvuzņēmēju attieksmes analīze par nozares konkurētspēju ietekmējošiem faktoriem, kas balstīta uz reprezentatīvu Latvijas būvuzņēmēju aptauju – 254 datorizētām, nejaušas izlases kārtā atlasītām Latvijas būvniecības uzņēmumu vadītāju un vadošo darbinieku telefonintervijām.

Pētījuma ziņojuma otrajā daļā apkopoti Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras, Latvijas Darba devēju konfederācijas, Finanšu ministrijas un Ekonomikas ministrijas viedokļi par Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju ietekmējošiem

---

<sup>2</sup> Centrālās statistikas pārvaldes Informatīvais pārskats par būvniecības nozari 2015. gada 4. ceturksnī.  
[http://www.csb.gov.lv/sites/default/files/nr\\_24\\_buvnieciba\\_latvija\\_16\\_01q\\_lv.pdf](http://www.csb.gov.lv/sites/default/files/nr_24_buvnieciba_latvija_16_01q_lv.pdf)

<sup>3</sup> Centrālās statistikas pārvaldes Informatīvais pārskats par būvniecības nozari 2016. gada 1. un 2. ceturksnī.  
[http://www.csb.gov.lv/sites/default/files/nr\\_24\\_buvnieciba\\_latvija\\_2016\\_gada\\_2\\_cet\\_16\\_03q\\_lv.pdf](http://www.csb.gov.lv/sites/default/files/nr_24_buvnieciba_latvija_2016_gada_2_cet_16_03q_lv.pdf),  
[http://www.csb.gov.lv/sites/default/files/nr\\_24\\_buvnieciba\\_latvija\\_16\\_02\\_lv.pdf](http://www.csb.gov.lv/sites/default/files/nr_24_buvnieciba_latvija_16_02_lv.pdf)

faktoriem, līdz šim veiktajām politikas veidotāju aktivitātēm un nepieciešamajiem pasākumiem nozares konkurētspējas veicināšanai.

Ceram, ka šajā pētījuma ziņojumā sniegtās atziņas un ieteikumi palīdzēs Latvijas Būvuzņēmēju partnerībai, jo īpaši Latvijas būvniecības nozares politikas veidotājiem, turpināt Latvijas būvniecības nozares konkurētspējas politikas izstrādi un konkurētspēju veicinošu pasākumu īstenošanu gan nozares, gan valsts līmenī.



## **I. Latvijas būvniecības uzņēmumi par konkurētspēju Latvijas būvniecības nozarē**

**Jānis Butkevičs  
Ilze Peipiņa**

*Sadarbībā ar:*



LATVIJAS  
BŪVUZŅĒMĒJU  
PARTNERĪBA



2016. gada augusts

**BASE**

BASE ir biedrība, kuras mērķis ir veicināt ilgtspējīgu valsts tautsaimniecības izaugsmi un godīgu, konkurētspējīgu uzņēmējdarbības vidi. Tā apvieno ekspertus ar uzņēmējdarbības, akadēmisko un valsts pārvaldes pieredzi, lai piedāvātu analīzi un risinājumus ēnu ekonomikas mazināšanas jomā.

**Pateicības**

Pateicamies Arnim Saukam, Jurim Stinkam, Jānim Butkevičam un Baibai Fromanei par ieguldījumu pētījuma metodoloģijas, t. sk. pētījumu aptaujas anketu, izstrādāšanā, kā arī Rihardam Strengam par ieguldīto darbu interviju veikšanā un transkriptu sagatavošanā. Liels paldies visiem uzņēmumu vadītājiem un ekspertiem, kuri piekrita piedalīties intervijās.

2016. gada augusts

© Autors, BASE, 2016

## SATURS

### **1. Ievads un metodoloģija**

### **2. Konkurētspējas stiprināšana būvniecības nozarē**

2.1. Galvenie faktori, kas bremzē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju

2.2. Dažādu faktoru ietekme uz respondenta pārstāvētā uzņēmuma konkurētspēju

### **3. Iepriekš īstenoto aktivitāšu konkurētspējas nodrošināšanai būvniecības nozarē izvērtējums**

### **4. Ieteikumi konkurētspējas veicināšanai Latvijas būvniecības nozarē**

4.1. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš tuvāko 12 mēnešu laikā, lai veicinātu būvniecības nozares konkurētspēju

4.2. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš vidējā termiņā – 3–5 gadu laikā – būvniecības nozares konkurētspējas veicināšanai

## 1. IEVADS UN METODOLOĢIJA

Šajā ziņojuma sekcijā apkopoti lielāko Latvijas būvuzņēmumu viedokļi par Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju. Ziņojums balstās uz Latvijas lielāko būvuzņēmumu vadītāju padziļinātām intervijām, kas tika veiktas 2016. gada martā-maijā. Aptaujā piedalījās 30 būvniecības uzņēmumu vadītāji:

Skonto Būve SIA;  
Latvijas energoceltnieks SIA;  
Merks SIA;  
Moduls Rīga SIA;  
Aizputes ceļinieks SIA;  
Sarma & Norde Arhitekti SIA;  
RE&RE SIA;  
Arčers SIA;  
Velve SIA;  
Monum SIA;  
Remeks Serviss SIA;  
Pristis SIA;  
CBF Ļ-Ko SIA;  
LNK Industries AS;  
IONICA Systems SIA;  
BMGS AS;  
Abora SIA;  
Aimasa SIA;  
WOLTEC SIA;  
SCO Centrs SIA;  
A222 SIA;  
S.B.C. SIA;  
Strabag SIA;  
Energoremonts Rīga SIA;  
Selva Būve SIA;  
Citrus Solutions SIA;  
Limbažu ceļi SIA;  
Ostas celtnieks SIA;  
8 CBR SIA;  
Empower SIA.

Aptaujas anketa – interviju vadlīnijas – tika izstrādāta sadarbībā ar Latvijas Būvuzņēmēju partnerību. Interviju vadlīnijām ir trīs galvenās daļas:

### I. KONKURĒTSPĒJAS STIPRINĀŠANA BŪVNICĪBAS NOZARĒ

## II. IEPRIEKŠ ĪSTENOTO AKTIVITĀŠU KONKURĒTSPĒJAS NODROŠINĀŠANAI BŪVNICĪBAS NOZARĒ IZVĒRTĒJUMS

## III. IETEIKUMI KONKURENCES VEICINĀŠANAI LATVIJAS BŪVNICĪBAS NOZARĒ

Intervijas pirmā daļa “KONKURĒTSPĒJAS STIPRINĀŠANA BŪVNICĪBAS NOZARĒ” sastāv no šādām sadaļām:

- Galvenie faktori, kas bremzē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju.

Šajā intervijas daļā Latvijas lielāko būvuzņēmumu vadītājus lūdzām identificēt 3–5, viņuprāt, galvenās ar konkurētspēju saistītās problēmas un to rašanās cēloņus Latvijas būvniecības nozarē. Jautājums tika uzdots atvērtā formā.

- Dažādu faktoru ietekme uz respondenta pārstāvētā uzņēmuma konkurētspēju.

Šajā daļā lūdzām vadītājus izvērtēt konkrētu konkurētspēju potenciāli ietekmējošu faktoru ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju. Lūdzām kvantitatīvu vērtējumu skalā no 1 līdz 7, kur “1” nozīmē “neietekmē uzņēmuma konkurētspēju”, bet “7” – “būtiski ietekmē uzņēmuma konkurētspēju”, kā arī lūdzām savu vērtējumu komentēt, atbildot uz jautājumu: “Cik liela ietekme uz jūsu pārstāvētā uzņēmuma konkurētspēju ir...” Latvijas lielāko uzņēmumu vadītājiem izvērtēšanai tika piedāvāti šādi faktori:

- darbaspēka pieejamība;
- esošā darbaspēka efektivitāte;
- profesionālās un augstākās izglītības sistēma;
- finanšu kapitāla pieejamība;
- administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem;
- nodokļu likmes darbaspēkam;
- uzņēmumu ienākuma nodokļa likme;
- mikrouzņēmumu nodokļa likme;
- valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm;
- nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms;
- būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību;
- korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus;
- Latvijas tieslietu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās;



- fiziskā infrastruktūra.

Savukārt intervijas otrajā daļā “Iepriekš īstenoto aktivitāšu konkurētspējas nodrošināšanai būvniecības nozarē izvērtējums Latvijas lielāko būvniecības uzņēmumu skatījumā” aicinājām Latvijas lielāko būvniecības uzņēmumu vadītājus novērtēt, cik efektīvi, viņuprāt, ir izrādījušies Latvijas politikas veidotāju izstrādātie instrumenti, lai veicinātu konkurētspēju būvniecības nozarē Latvijā. Lūdzām respondentus sniegt vērtējumu skalā no 1 līdz 7, kur “1” apzīmē “ļoti neefektīvi”, bet “7” – “ļoti efektīvi”, kā arī komentārā pamatot savu vērtējumu. Respondentiem arī jautājām: “Vai varat nosaukt 3–5 aktivitātes, kuras valsts ir īstenojusi efektīvi, tādējādi veicinot konkurētspēju būvniecības nozarē Latvijā?”, piedāvājot izteikt viedokli brīvā formā.

Nobeigumā trešajā daļā “Latvijas lielāko būvuzņēmumu vadītāju ieteikumi konkurētspējas veicināšanai Latvijas būvniecības nozarē” apkopojām Latvijas lielāko būvuzņēmumu vadītāju ieteikumus konkurētspējas veicināšanai nozarē. Proti, vaicājām: “Kādas, pēc jūsu domām, būtu 3–5 prioritātes – pasākumi, kas jāievieš tuvāko 12 mēnešu laikā, lai veicinātu konkurētspēju būvniecības nozarē?” un “Kādas papildus minētajiem pasākumiem, pēc jūsu domām, būtu 3–5 prioritātes – pasākumi, kas jāievieš vidējā termiņā – 3–5 gadu laikā – konkurētspējas veicināšanai būvniecības nozarē?”

Ņemot vērā jautājumu sensitivitāti, lielākā daļa respondentu vēlējās palikt anonīmi. Tāpēc konkrētu uzņēmumu nosaukumu un to pārstāvošo vadītāju vārdu vietā uzrādīts pieņemts apzīmējums, norādot uzņēmuma galveno darbības jomu būvniecības nozarē. Ziņojumā citātu formā apkopotas ilustratīvākās atbildes, kas kopumā atspoguļo aptaujāto Latvijas būvniecības uzņēmumu vadītāju viedokli.

Papildus padziļinātajām intervijām notika kvantitatīvo datu ieguves aptauja par dažādu faktoru ietekmi uz Latvijas būvniecības uzņēmumu konkurētspēju. SIA “Latvijas fakti” laika periodā no 2016. gada aprīļa līdz maijam veica 254 intervijas. Dati tika iegūti datorizētās telefonintervijās (CATI metode), kas tika veiktas, balstoties uz nejaušas izlases kārtību. Uzņēmumi tika atlasīti atbilstoši “Lursoft” datiem par būvniecības sektorā ekonomiski aktīvu uzņēmumu sadalījumu pēc šādiem parametriem: reģions (1), uzņēmuma lielums (2). Reģionu sadalījums – Rīga: 47 %, Pierīga: 23 %, Kurzeme: 8 %, Vidzeme: 7 %, Zemgale: 10 %, Latgale: 5 %. Sadalījums pēc uzņēmuma lieluma – līdz deviņiem darbiniekiem: 74 %, 10–49 darbinieki: 18 %, 50–249 darbinieki: 7 %, 250 un vairāk darbinieku: 1 %.

Aptaujā respondentiem tika lūgts izvērtēt konkrētu konkurētspēju potenciāli ietekmējošu faktoru ietekmi uz respondentu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju. Lūdzām kvantitatīvu vērtējumu skalā no 1 līdz 7, kur “1” nozīmē “neietekmē uzņēmuma konkurētspēju”, bet “7” – “būtiski ietekmē uzņēmuma konkurētspēju”.

Līdzīgi kā padziļinātās intervijās, izvērtēšanai tika piedāvāti šādi faktori:

- darbaspēka pieejamība;
- esošā darbaspēka efektivitāte;

- profesionālās un augstākās izglītības sistēma;
- finanšu kapitāla pieejamība;
- administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem;
- nodokļu likmes darbaspēkam;
- uzņēmumu ienākuma nodokļa likme;
- mikrouzņēmumu nodokļa likme;
- valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm;
- nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms;
- būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību;
- korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus;
- Latvijas tieslietu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās;
- fiziskā infrastruktūra.

Papildus tika lūgts izvērtēt vēl šādu faktoru ietekmi uz pārstāvētā uzņēmuma konkurētspēju:

- plašs, nekonkrēts Būvniecības likums;
- negodīga konkurence būvniecības tirgū;
- mazs tirgus;
- liela konkurence un cenu dempings;
- neprofesionāla būvvalžu darbība;
- lieli darbaspēka nodokļi.

Ņemot vērā aptaujās iesaistīto lielāko Latvijas būvniecības uzņēmumu pieredzi nozarē, kā arī veikto nozares reprezentatīvo pētījumu, ceram, ka ziņojumā apkopotā informācija noderēs, lai veiksmīgāk veidotu dažādas politikas iniciatīvas konkurētspējas veicināšanai Latvijas būvniecības nozarē.

## **2. KONKURĒTSPĒJAS STIPRINĀŠANA BŪVNICĪBAS NOZARĒ**

### **2.1. Galvenie faktori, kas bremzē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju**

Latvijas lielāko būvuzņēmumu vadītāju četras galvenās intervijās visbiežāk uzsvērtās būtiskākās ar nozares konkurētspēju saistītās problēmas būvniecības nozarē var tikt iedalītas šādās plašākās jomās:

- ❖ **LIKUMDOŠANA, TIESISKĀ NENOTEIKTĪBA;**
- ❖ **NEGODĪGA KONKURENCE, KORUPCIJA, DOMĀŠANA;**
- ❖ **TIRGUS APJOMS;**

## ❖ KONTROLES MEHĀNISMI, BIROKRĀTIJA.

Proti, lielākā daļa intervēto lielāko Latvijas būvniecības uzņēmumu vadītāju uzsver dažādus ar likumdošanu un nodokļiem saistītus aspektus kā tādus, kas lielā mērā deformē uzņēmumu konkurētspēju Latvijas būvniecības nozarē. Uzsvērtas tiek **problēmas likumdošanā kopumā**, piemēram:

“Likumdevēju nekonsekvence likumu izstrādē.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Nākamā perioda iespējamās izmaiņas likumdošanā un iepirkumu kritērijos, ko grūti prognozēt.”  
(Viens no lielākajiem ceļu būvuzņēmumiem Latvijā)

“Neskaidri noteikumi no valsts puses.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Normatīvie akti – vajadzīga klasifikācija uzņēmumiem, izvērtēšana pēc to nodokļu maksāšanas, sertifikācija u. c. [...] Likumus izstrādā tie, kas nekad nav strādājuši būvniecībā. Vajag piesaistīt ekspertus, nevis tos, kas ir populāri un ko vajag politiķiem. Bankas arī neiesaistās, jo viņas tas neskar.”  
(Ģenerāluzņēmējs)

“Sakārtot minimālo algu, uzlikt uzskaiti objektos.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Klasifikācijas neesamība, lai neradītu speciālos nolikumus.” (Ģenerāluzņēmējs)

Liela daļa uzņēmumu vadītāju norāda uz konkrētām problēmām normatīvajos aktos un to piemērošanā. Visbiežāk uzņēmēji **uzsver nepilnības publiskā iepirkuma regulējumā un tā piemērošanā**, kas rada uzņēmumu nevienlīdzību un vairo ēnu ekonomiku:

“PIL [Publisko iepirkumu likuma] nesakārtotība – process, nodokļi.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Liela ēnu ekonomika rodas tieši iepirkumu kārtības dēļ.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Konkursi – nesakārtots process, neskatās faktiskos izpildītājus, bet tikai to, vai ģenerāluzņēmējam papīri kārtībā.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Likumdošanas nepilnības (Iepirkumu likums).” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

Daļa uzņēmēju saskata **problēmas Būvniecības likuma jaunajā redakcijā** un tajā, cik dažādi tas tiek interpretēts un piemērots dažādu pašvaldību iestādēs:

“Plašs, nekonkrēts Būvniecības likums.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Tiesiskā vide nav sakārtota – nevar saprast, ko katrs dara. Būvniecības likumu katra pašvaldība atšķirīgi interpretē, valsts iestādes atsakās pieņemt objektus. Rīgas būvvalde konkrēti – mēnešiem atsakās pieņemt objektu, baidās parakstīt dokumentus utt.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

Par būtisku šķērslī konkurētspējai uzņēmēji uzskata **negodīgu konkurenci, kuru rada korupcija un uz konkurences ierobežošanu vērstas darbības**. Uzņēmēji norāda, ka publiskajos iepirkumos bieži var novērot gadījumus, ka nolikums šķietami rakstīts konkrētam pretendenta, tādējādi rosinot aizdomas par apzinātām konkurenci ierobežojošām un koruptīvām darbībām iepirkuma procesa organizēšanā. Radītie apstākļi veicina nevienlīdzību un kropļo godīgu konkurenci, tādējādi vājinot nozares kopējo konkurētspēju:

“Lielie uzņēmumi nosaka toni, tērē finanšu resursus, lai vienotos un ierobežotu konkurenci. Piemēram, kvalifikācijas prasībām, pēc kurām reāli atbilst tikai viena firma (pašvaldībās, Satiksmes ministrijā). Ideālais variants – lielās kompānijas ieguldītu šos finanšu līdzekļus tehnoloģiju attīstībā, lai veicinātu konkurētspēju un nozares attīstību. Ceļu būve stagnē, jo mēģina sakārtot lietas tā vietā, lai attīstītu nozari. Mainīt kultūru var tikai menedžeri, kas šo problēmu risinātu.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Korupcija iepirkumu nolikumos ļoti labi parādās.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Nostājas un lobījs (domāts – korupcija) – tas bremzē, katrs trešais konkurss ir nolobēts. Pagājušogad vinnēju [x] konkursus – visus man atmeta ar piezīmi, ka nav naudas. Nebiju ielicis pareizu gaismas piedāvājumu. Visiem pārējiem konkursiem piešķīra naudu, maniem tikai nepiešķīra, jo, redzat, nebija “pareizie” apgaismes ķermeņi ielikti (piedāvājumā).” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Korupcija, tāpēc, ka tā rezultātā lielākās cenas neveicina efektivitātes sasniegšanu.”  
(Ģenerāluzņēmējs)

Korupcijas un negodīgas konkurences ēnu uzņēmēji saskata ne tikai publisko iepirkumu kontekstā, bet arī nodokļu nomaksā. Uzņēmēji neizpratnē vaicā: **“Kāpēc uzņēmumi, kas nemaksā nodokļus, var brīvi strādāt tirgū?”**

“Konkurence nevar pastāvēt, ja visi nespēlē pēc vienādiem noteikumiem. Vieni maksā nodokļus, otri ne.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Korupcija un ēnu ekonomika (ietekmē negatīvi un visvairāk).” (Ģenerāluzņēmējs)

“Negodīga konkurence (viens maksā nodokļus, citi izvairās).” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

Uzņēmēji problēmu saskata arī **sabiedrības uzskatos un uzņēmēju domāšanā, kas dažkārt vērsta uz īstermiņa mērķiem, otra apmānīšanu un peļņas gūšanu uz kvalitātes rēķina**:

“Latvijas domāšana, vēlme kādu piemānīt, piemulķot – neizdarīt visu līdz galam; nopirkt lētākus materiālus u. c.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Viena projekta uzņēmēji, kuri pēc projekta izstrādes beidz pastāvēt.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Turklāt Latvijā vairums sabiedrības domā, ka pelnīt – tas ir slikti. Tas ir saistīts ar attīstību. Visi labi zina, ka no peļņas var investēt, nevar citādi attīstīties. Uzskata – ja būvnieks pelna, tad ir zaglis un korumpants. Latvija ir pilna ar cietējiem, kolektīvi raudam, un visiem bēdīgi pie televizora ekrāniem. Ciešanas ir kā varonība – tā ir dziļa problēma.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Dempingošana.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Netiek atjaunoti pamatlīdzekļi, t. i., mašīnas, iekārtas tiek remontētas, nevis iepirkta jaunas, lai iesniegtu pēc iespējas zemāku cenu, nedomājot par sektora attīstību.” (Daudznozaru būvsabiedrība)

Daļa uzņēmēju norāda, ka zemās konkurētspējas cēlonis ir **ēnu ekonomika un tās lielais īpatsvars būvniecības nozarē**. Ja uzņēmumi, kas maksā nodokļus, spiesti konkurēt ar uzņēmumiem, kuri nemaksā nodokļus, nodokļus maksājošo uzņēmumu iespējas ieguldīt attīstībā (tehnoloģijas, cilvēkresursi, eksporta tirgi) tiek stipri ierobežotas, tādējādi atstājot tiešu ietekmi uz to konkurētspēju:

“Tā pati ēnu ekonomika traucē konkurēt ārpusē.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Ēnu ekonomika ietekmē tādējādi, ka, ja tu gribi nomaksāt visus nodokļus, tu esi ārā no biznesa. Tad ir jādomā, par cik apšmaukt, lai kaut kas kaut ko nopelnītu. Cietējs būs darba ņēmējs, kas zaudēs savas sociālās garantijas, tā tā ķēdīte aiziet. Ik pa brīdim mainās vidējā līmeņa firmas, kāda tur konkurētspēja. Valsts un pašvaldību konkursos ir citādi, privātajos konkursos tomēr ir zemākā cena, un viņi skatās reputāciju un references, spējas. Ir gadījumi, ka mēs ne ar zemāko cenu paņemam konkursu savas reputācijas dēļ. Valsts un pašvaldību konkursos konkurence tiek regulēta citādi – ar specifiskiem kvalifikācijas noteikumiem.

Korupcija konkurētspēju pozitīvi ietekmē – jo vairāk samaksā, jo vairāk vari dabūt.

Bet nozari kopumā, protams, samaitā. Bet tā jau notiek visur, ne tikai Latvijā.” (Ģenerāluzņēmējs)

Par tikpat lielu būvniecības konkurētspējas šķērslī uzņēmēji atzīst tirgus (mazo) apjomu, proti, Latvijas **tirgus pieprasījums ir par mazu** šobrīd tajā strādājošo būvuzņēmēju skaitam (piedāvājumam). Tas rada asas konkurences apstākļus, kas veicina cenu dempingošanu, **nostādot uzņēmumus izdzīvošanas režīmā**:

“Mazs pakalpojumu pieprasījums veicina dempingu.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Mazais tirgus – nav vietas, kur attīstīties lielām kompānijām.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Valsts lielums (IKP sarūk), maza ekonomika.” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

“Mazs tirgus.” (Daudznozaru būvsabiedrība)

“Par iekšējo konkurenci – konkurss par zemāko cenu un tas, ka cenas nepārtraukti krītas. Tas nozīmē to, ka kompānijām nepaliek naudas attīstībai. Jaunas tehnoloģijas nebūs, un kompānija paliks ar veco tehniku. Vienīgais izņēmums ir tad, ja jaunas tehnoloģijas ieviešana dod tādu ekonomiju, kas objektā ieviešama ar peļņu. Tehnoloģiju attīstību zemākā cena nekādi neatbalsta.

Par eksportu – ja vietējā tirgū, kas ir bāze, attīstības nav, tad ir grūti konkurēt.” (Inženierkomunikāciju būvniecības un inženiertehnisko risinājumu uzņēmums)

“Latvijā būvniecības tirgus ir ļoti mazs, jo ir maz projektu un ļoti daudz būvnieku, radot saspīlētu konkurenci. [...] ES fondu apguve notiek nekoncekventi, kāda nozare vai pašvaldība veic projektu ātrāk, cita lēnāk. Tamdēļ ir liela konkurence par esošajiem projektiem.” (Viens no vadošajiem ceļu būves uzņēmumiem)

“Pārsātināts tirgus – pārāk daudz spēlētāju, pārāk daudz būvniecības uzņēmumu, Latvijā tik daudz nav nepieciešams. Pirms pāris gadiem vēl bija 3000 uzņēmumu – tas ir par daudz, tas būvapjoms, kas tiek apgūts, tur nav nepieciešams tik daudz uzņēmumu. Tātad asa konkurence, kas aiz sevis nes cenu dempingu, un tās visas sekas, par ko mēs šodien runājam.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Būvniecība šobrīd ir izdzīvošanas apstākļos – kad tika nogrieztas uzturēšanās atļaujas, tirgus burtiski tika paralizēts. Darījumi vairs nenotiek, neviens vairs nebūvē dzīvokļus.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Tirgus svārstības un neprognozējamība – vienu gadu ir, vienu gadu nav. Nevar attīstīt resursus un nopietni audzēt muskuļus.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

**Uzņēmēji izsaka priekšlikumu, ka jādomā par to, kā piesaistīt investorus un Eiropas Savienības finansējumu:**

“Jācenšas piesaistīt Eiropas naudu un investorus – vajag vairāk pasūtījumu un lielākus objektus, lai var krāt pieredzi.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

Būtisks kavēklis nozares konkurētspējai, pēc uzņēmēju uzskata, ir **valsts iestāžu, t. sk. tieslietu sistēmas iestāžu, darbība un birokrātiskais aparāts**. Uzņēmēji vērs uzmanību arī uz konkrētu iestāžu darbības ietekmi uz konkurētspēju – būvvaldes, Valsts kontrole, Konkurences padome, VID:

“Būvvalžu darbība – nesakārtota vide, nenormāli ilgi procesi un nevajadzīgi papīri. Sajūta, ka ierēdņi paši rada papīru kalnus, lai viņiem būtu, ko darīt.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Valsts kontrole, kas darbojas kā inkvizīcija. Visatļautība arhitektiem.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Konkurences padome – tā prakse ir nenormāla. Ja atrod, ka tajā kompjūterā ir tāda un tāda tāme, viņi uzreiz var *piešūt*, ka tu esi kaut ko slepeni vienojies. Kā tu vari atbildēt par projekta vadītāju, ja viņš kaut ko aiz muguras *muhļi*? Piemēram, kā [būvnieka nosaukums] lietā notika – tāmi atrada kaut kādā kratīšanā, kur nebija norādes, no kurienes tāda tāme. Viņiem nebija nekādu pierādījumu, viņi paši kaut ko izdomā. Vienaldzīga attieksme – nav viņiem pierādījumu, bet mums atbild: “Tiesājieties, ja gribat!” Mēs nesaprotam, kā tas strādā. Kā viņi piemēro sodus – 10 % no apgrozījuma. Kā viņi to aprēķina? Nav nekādu kritēriju. “Samsung” aizgāja uz Lietuvu tā soda dēļ. Nekaunīgi uzrēķināja sodu par kaut kādu mistiski atrastu tāmi.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Tiesu sistēma ir neefektīva, parādu piedziņa ir ļoti grūta, gandrīz neiespējama.” (Viens no vadošajiem ceļu būves uzņēmumiem)

“Var pārbaudīt un kontrolēt godīgas firmas, bet nelikumīgas vai nereģistrētas nevar.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Zviedrijā standartprojektu var saskaņot dažās nedēļās, jo procedūras ir efektīvākas, tas arī ir iemesls, kāpēc tur tik daudz līdzīgu māju, jo neviens negrib *čakarēties* ar projektiem, kas jāaskaņo gadu (kā jauns projekts). Uzlabojot un vienkāršojot kaut kādas procedūras, arī varētu ietaupīt uz tām pašām ierēdņu stundām, ne tikai uzņēmēju laiku.” (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)

Kā būvniecības nozares konkurētspējas šķēršļi tiek nosaukta arī **valsts vājā darbība saistībā ar Eiropas Savienības fondu apguvi:**

“ES fondu ne-apguve.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“ES fondu apguves plānošana ir vāja.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“ES fondu nauda netiek apgūta. Pirms diviem gadiem jau tika miljoni piešķirti, bet nekas nenotiek. Vienīgais, kas notiek, ir lauksaimniecības nauda, Zemkopības ministrija veiksmīgi visu laiku apgūst naudu. Viss pārējais – apstājies. Latvija taču brūk kopā – ceļi, skolas... Un mēs neko nedarām.” (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)

Kā šķērslis konkurētspējai tiek minēts arī **nodokļu slogs:**

“Darbaspēka nodokļi augstāki nekā kaimiņzemēs.” (Daudznozaru būvsabiedrība)

“Nodokļu slogs.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“Augstas nodokļu likmes.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

“Darbaspēka nodokļu apmērs.” (Viens no vadošajiem uzņēmumiem inženierbūvju un inženierkomunikāciju celtniecībā un remontā)

Konkurētspēju bremzē arī **valsts atbalsta trūkums un attieksme** pret Latvijas uzņēmējiem. Uzņēmēji novērojuši, ka valsts dažkārt izvēlas sadarboties ar ārvalstu uzņēmēju, neapsverot iespēju uzticēt pasūtījumu vietējam uzņēmējam:

“Valsts vispārējā attieksme pret lokālajiem būvniekiem. Piemēram, pirms nedēļas bijām Vācijā pie [X]. Pirms tikšanās runājam latviski, sākas tikšanās, un viņi paziņo – esam valsts kompānija, mūsu valsts valoda ir vācu valoda un, lūdzu, sāciet savu prezentāciju. Pamēģini tikai angļiski kaut ko. Kas šeit – visi nolikumi dažādās valodās. Atbrauc noplucis ārzemnieks, kas tiek saukts par ārvalstu investoru, ne ar ko labāks par mums, tieši otrādi, bet viņu pieņem atplestām rokām. Valstī valda domāšana, kuras apogejs ir finanšu ministra paziņojums – kad tad Latvijā būs ārvalstu ceļu būvnieki? Un to paziņo ministrs, kuru uztur Latvijas ceļu būvnieki! Tā ir tā attieksme – kas mēs esam, tā kalpu domāšana, tāda tā eksistē. Grūti būs attīstīties, ja valdīs uzskats, ka ārzemnieki ir labāki. Strādājot Vācijā, mums prasa sevi pierādīt. Ja mēs to varam, tad attieksme uzreiz ir atbilstoša.” (Viens no vadošajiem inženierbūvju būvkompanijām)

Uzņēmēji identificē **skaidras un mērķtiecīgas valsts tautsaimniecības, kā arī būvniecības nozares politikas trūkumu**, kas aizsargātu un attīstītu iekšējo tirgu, domātu par uzņēmējdarbības vides uzlabošanu, rūpētos par tiesiskā regulējuma

atbilstību uzņēmēju iespējām un vajadzībām:

“Vienotas tautsaimniecības politikas trūkums. [...] Izglītības politikas trūkums – nav speciālistu, un valsts par to nedomā. Ne LTRK, ne Ekonomikas ministrija nerūpējas par profesionalitāti. Man jau liekas, ka sen, sen bija jābūt Būvniecības ministrijai, kas to kūrētu un atbildētu. Nav normatīvu šobrīd, varbūt pēc gada būs. Protams, brīvais tirgus – ja tevi ņem, ja vari konkurēt, tad aiziet. Ja nevari, tad nevari. [...] Valsts īsti nerūpējas par iekšējā tirgus aizsardzību – tikai ievieš direktīvas un prasības.

Valstij nav mērķa par uzņēmējdarbību un ražošanu.” (Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

“Sabiedrības attieksme. Kā mūs ved, tā cilvēki “vedas”. Saimnieka nav – ne valstī, ne būvniecībā.”  
(Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Sīkburžuāziskās partijas un to kontrole – nav valstiskas domāšanas. [...] Toni politikas veidošanā nedod uzņēmēji – viņu idejas un ierosinājumi netiek ņemti vērā. Un idejas nevar rasties cilvēkiem, kas nav biznesā, bet sēž ierēdņa vai deputāta krēslā. Likumdevējam ir jāuzklausa uzņēmēji. [...]”

Būtiskākajās nozarēs nenotiek sadarbība starp valsti un uzņēmējiem. Proti, valsts nedomā, kā nodrošināt labu vidi tam, lai uzņēmēji varētu attīstīties un tādējādi nest vairāk nodokļu kasei. Bet valstij vajag naudu, tomēr valsts nesaprot, ka no zemākās cenas iepirkumos valsts arī mazāk saņem atpakaļ nodokļos un mazāk saņem ekonomikas attīstībā. [...] Pašvaldības arī ir iebaidītas no KNAB un VID puses – cilvēki baidās par savu vietu un tāpēc nedomā, bet pakļaujas diktātam.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Mazs, nejūtams valsts atbalsts ražotājiem, t. sk. garantijas.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

“Trūkst valsts atbalsta eksportam, piemēram, ministru vizītes uz ārzemēm, lai informētu par Latvijas būvniecības sektoru.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Zems kvalifikācijas līmenis valsts struktūrās – tur nestrādā nozari pārzinoši cilvēki... Daudzi ir aizgājuši tieši šīs nesakārtotības dēļ, īpaši ārvalstu uzņēmumi. Piemēram, “Skanska” uzņēmums ar skandālu aizgāja no Latvijas tirgus.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

Būtisks šķērslis uzņēmumu un nozares konkurētspējas pieaugumam ir **neskaidra inženierzinātņu un profesionālās izglītības politika un inženierzinātņu un profesionālās izglītības kvalitāte** Latvijas izglītības iestādēs, kā arī **kvalificētu speciālistu trūkums**, kas ir tiešas sekas izglītības politikas kvalitātei un tam, ka jaunieši netiek pietiekami orientēti un motivēti apgūt ar būvniecību saistītās profesijas:

“Izglītība – trūkst arhitektu.” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

“Kvalificētu speciālistu trūkums – jābūt izglītībai un profesionālai kompetencei.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Profesionālā izglītība par vāju.” (Daudznozaru būvsabiedrība)

“Kvalificētu speciālistu deficīts.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Izglītības kvalitāte un politika – tehnisko izglītības virzienu izstrāde un jauniešu orientēšana, kas līdz šim notikusi ļoti haotiski.” (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)



## 2.2. Dažādu faktoru ietekme uz respondenta pārstāvētā uzņēmuma konkurētspēju

Lai labāk izprastu nozares konkurētspējas ģenēzes procesu, lūdzām Latvijas 30 lielāko būvniecības uzņēmumu vadītājiem padziļināto interviju laikā novērtēt, cik lielā mērā konkrēti faktori ietekmē viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju. Faktori tika atlasīti, ņemot par pamatu iepriekš veiktos pētījumus par konkurētspēju ietekmējošajiem faktoriem, kā arī Latvijas Būvuzņēmēju partnerības priekšlikumus. Katru faktoru lūdzām vērtēt skalā no 1 līdz 7, kur "1" nozīmē "(negatīvi) neietekmē uzņēmuma konkurētspēju", bet "7" – "būtiski (negatīvi) ietekmē uzņēmuma konkurētspēju". Papildus kvantitatīvajam vērtējumam lūdzām Latvijas lielāko būvniecības uzņēmumu vadītājus sniegt arī plašāku komentāru par katru novērtēto faktoru. Kopējais (vidējais) katra konkurētspēju ietekmējošā faktora vērtējums apkopots 1. tabulā:

1. tabula. **Dažādu faktoru ietekme uz Latvijas būvniecības uzņēmumu konkurētspēju (U30)** ("1" - neietekmē uzņēmuma konkurētspēju, "7" – būtiski ietekmē uzņēmuma konkurētspēju)

Latvijas tiesu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās	5,27
Administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem	4,96
Esošā darbaspēka efektivitāte	4,93
Nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms	4,88
Nodokļu likmes darbaspēkam	4,82
Korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus	4,72
Profesionālās un augstākās izglītības sistēma	4,62
Būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību	4,48
Darbaspēka pieejamība	4,24
Finanšu kapitāla pieejamība	4,17
Fiziskā infrastruktūra	4,07
Mikrouzņēmumu nodokļa likme	3,96
Valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm	3,46
Uzņēmumu ienākuma nodokļa likme	2,79

Kā redzams 1. tabulā, uzņēmumu vadītāji kā **kritiskāko faktoru** uzņēmumu konkurētspējai norāda Latvijas tieslietu sistēmas efektivitāti (5,27). Interesanti, ka šis faktors iegūst vislielāko īpatsvaru respondentu vērtējumos, lai arī lielākā daļa respondentu komentāros norādīja, ka aktīvas saskarsmes ar tieslietu sistēmu viņu uzņēmumiem nav. Tas varētu liecināt, ka iespējami tiešas ietekmes šim faktoram uz intervijās pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju nav, bet nozarē kopumā problēma pastāv.

Diezgan līdzīgus vērtējumus par **ievērojamu ietekmi** uz pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju saņem administratīvais slogs (4,96), esošā darbaspēka efektivitāte (4,93) un nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms (4,88).

Vērtējuma robežās no 4 līdz 5 (**faktoru ietekme ir jūtama**) tiek nosaukti šādi ietekmējoši faktori: nodokļu likmes darbaspēkam (4,82), korupcija (4,72), profesionālās un augstākās izglītības sistēma (4,62), būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas (4,48), darbaspēka pieejamība (4,24), finanšu kapitāla pieejamība (4,17) un fiziskā infrastruktūra (4,07).

**Par vismazāk ietekmējošiem faktoriem tiek uzskatīta mikrouzņēmumu nodokļa likme (3,96), valsts atbalsts (3,46) un uzņēmumu ienākuma nodokļa likme (2,79).**

Papildus padziļinātajām intervijām tika veikta **kvantitatīvo datu ieguves aptauja par dažādu faktoru ietekmi uz Latvijas būvniecības uzņēmumu konkurētspēju.** Dati tika iegūti 254 datorizētās telefonintervijās (CATI metode), kas notika pēc nejaušas izlases.

Aptaujā respondentiem tika lūgts izvērtēt konkrētu konkurētspēju potenciāli ietekmējošu faktoru ietekmi uz respondentu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju. Lūdzām kvantitatīvu vērtējumu skalā no 1 līdz 7, kur "1" nozīmē "neietekmē uzņēmuma konkurētspēju", bet "7" – "būtiski ietekmē uzņēmuma konkurētspēju". Rezultāti aplūkojami 1.a tabulā:

1.a tabula. **Dažādu faktoru ietekme uz Latvijas būvniecības uzņēmumu konkurētspēju, ("1" - neietekmē uzņēmuma konkurētspēju, "7" –būtiski ietekmē uzņēmuma konkurētspēju)**

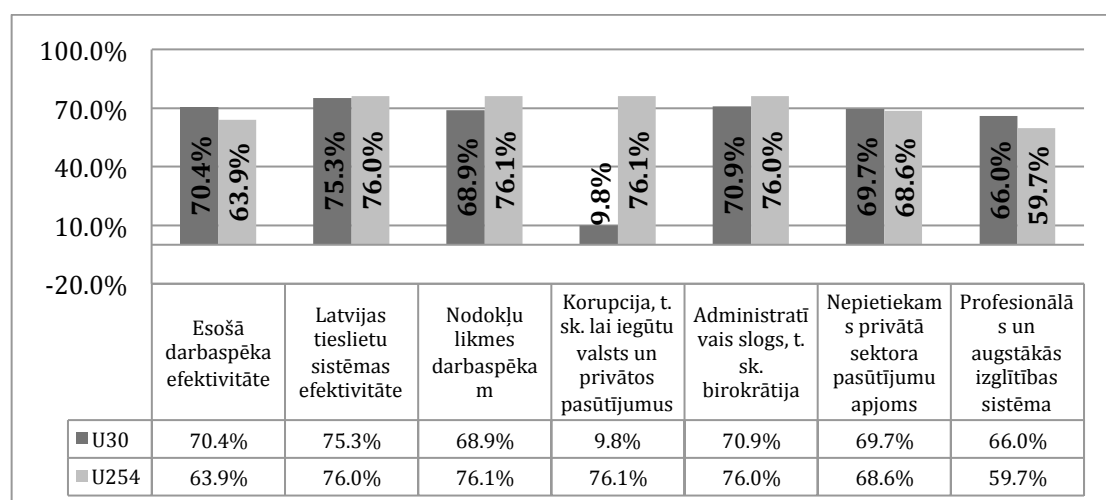
<b>Liela konkurence un cenu dempings (papildu faktors)</b>	<b>5,66</b>
<b>Lieli darbaspēka nodokļi (papildu faktors)</b>	<b>5,57</b>
<b>Negodīga konkurence būvniecības tirgū (papildu faktors)</b>	<b>5,56</b>
<b>Valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm</b>	<b>5,36</b>
<b>Nodokļu likmes darbaspēkam</b>	<b>5,33</b>
Korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus	<b>5,32</b>
Administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem	<b>5,32</b>
Latvijas tiesu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās	<b>5,32</b>
Mazs tirgus (papildu faktors)	<b>5,24</b>
Darbaspēka pieejamība	<b>4,98</b>
Uzņēmumu ienākuma nodokļa likme	<b>4,83</b>
Nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms	<b>4,80</b>
Finanšu kapitāla pieejamība	<b>4,70</b>
Esošā darbaspēka efektivitāte	<b>4,47</b>
Mikrouzņēmumu nodokļa likme	<b>4,37</b>
Būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību	<b>4,32</b>
Profesionālās un augstākās izglītības sistēma	<b>4,18</b>
Fiziskā infrastruktūra	<b>4,08</b>
Neprofesionāla būvvalžu darbība	<b>4,07</b>

Plašs, nekonkrēts Būvniecības likums (papildu faktors)	<b>3,80</b>
--	-------------

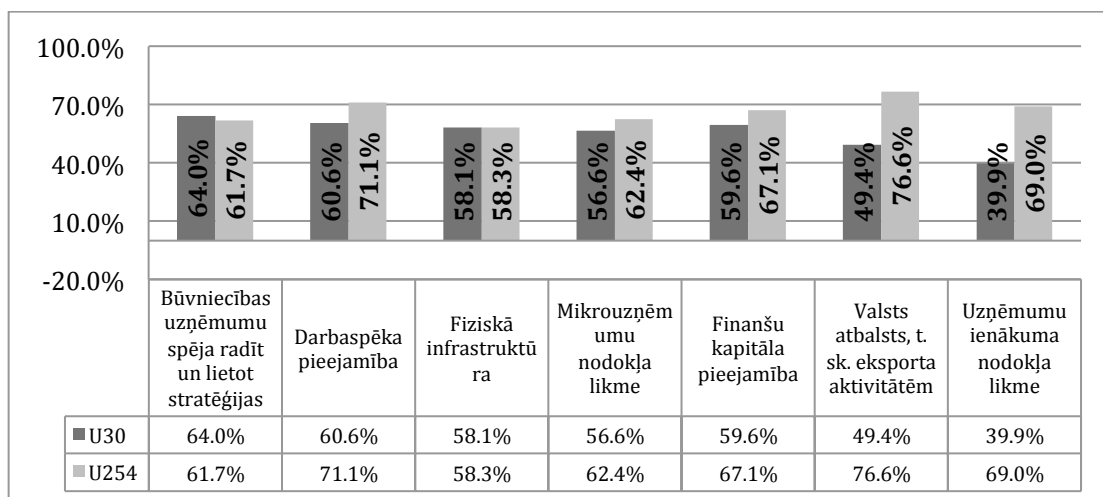
Kā redzams no aptaujas, lielākā daļa Latvijas būvuzņēmēju uzskata, ka **kritiskākie faktori** viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspējai ir liela konkurence un cenu dempings (5,66), lieli darbspēka nodokļi (5,57), negodīga konkurence būvniecības tirgū (5,56). Tam seko pārlietu mazs valsts atbalsts nozares attīstībai (5,36), kā arī nodokļu likmes darbspēkam (5,33). Teju vienādu ietekmes vērtējumu iegūst tādi faktori kā korupcija (5,32), administratīvais slogs (5,32), Latvijas tiesu sistēmas efektivitāte (5,32) un mazs tirgus (5,24). Amplitūdā no 4 līdz 5 (**ir jūtama ietekme uz uzņēmuma konkurētspēju**) ir novērtēti pārējie faktori, izņemot vienu – Būvniecības likuma ietekme uz uzņēmuma konkurētspēju, kas novērtēta ar 3,80.

Latvijas lielāko būvniecības uzņēmumu vadītāju intervijās (U30) un Latvijas būvniecības uzņēmumu reprezentatīvajā aptaujā (U254) iegūto datu salīdzinājums aplūkojams 1.b un 1.c tabulā:

1.b tabula. **Dažādu faktoru ietekme uz Latvijas būvniecības uzņēmumu konkurētspēju – salīdzinājums (1)**



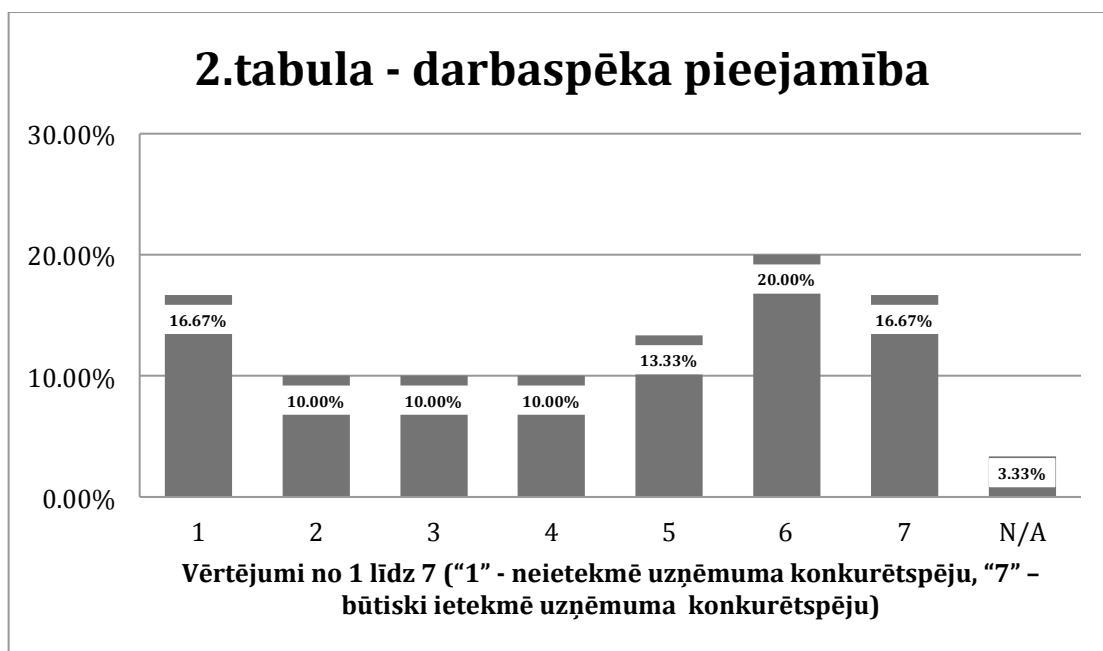
1.c tabula. **Dažādu faktoru ietekme uz Latvijas būvniecības uzņēmumu konkurētspēju – salīdzinājums (2)**,



**Sīkāk par dažādu faktoru ietekmi uz padziļināto interviju respondentu pārstāvēto būvniecības uzņēmumu konkurētspēju:**

### *Darbaspēka pieejamība*

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par darbaspēka pieejamības ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 2.tabulā:



Kā redzams, daļa respondentu uzskata, ka darbaspēka pieejamība nav problēma, novērtējot šo faktoru kā nenozīmīgu un konkurētspēju neietekmējošu, sniedzot vērtējumu no 1 līdz 2. Savukārt daļa uzskata, ka darbaspēka pieejamība ir būtiska problēma uzņēmuma konkurētspējai, sniedzot vērtējumu no 6 līdz 7. Tomēr komentāros uzņēmumu pārstāvji norāda, ka ir problemātiski atrast labu, efektīvu darbaspēku, jo liela daļa kvalificētā darbaspēka devusies peļņā uz ārzemēm. Kā cēloņus šai parādībai var minēt gan būvniecības sezonālītāti un attiecīgi pieprasījuma

nepastāvīgumu, gan arī zemāku atalgojumu nozarē salīdzinājumā ar citām Eiropas Savienības / Eiropas Ekonomikas zonas dalībvalstīm.

Uzņēmēju viedokli par darbaspēka pieejamību ilustrē šādi komentāri:

“Neesam izjutuši darbaspēka trūkumu, bet pašreizējā situācijā mēs tikai atlaižam darbiniekus, kam vajag ēst un strādāt, un viņi brauc prom. Un, ko mēs darīsim, kad Eiropas [Savienības fondu] nauda sāks plūst iekšā, es nezinu. Būs traki. Parādīsies milzīgi apjomi, un darbaspēka nebūs, cenas kāps. Vai valstī kādu tas interesē?” (Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

“Viss atkarīgs no pasūtījumiem. Nav noslēpums, ka ir mazliet krīze – ja nav nodrošināts pret finansēm, 2016. gads būs tukšs, iepriekšējie bija pārkaršana. Bankas gāja virsū cilvēkiem, tie savukārt izbrauca; nebija, kas strādā. Šobrīd ir pieejamība, bet nav pārbagāts tirgus. Sīrijas bēgļi mums arī nepalīdzēs.”  
(Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Darbaspēka pieejamība nav problēma, bet gan – maksāt algu šiem darbiniekiem. Peļņas nav, dempings, grūti laiki.” (Nozīmīgs ceļu remontu un būvdarbu uzņēmums)

Daudzi respondenti norāda, ka **kvalificētais darbaspēks izceļojis uz ārzemēm**:

“Pagaidām ir darbaspēks, bet ir grūtības, jo laba darbaspēka faktiski nav. Nav vairs tā dzīvā cilvēciņa – puse sabiedrības ir pensionāri, puse bērni, nav jau vairs, kas strādā. Labu speciālistu nepaliek mazāk, jo visi tie, kas gribēja aizbraukt, ir aizbraukuši. Un tā nav Īrija, par ko mēs runājam, tur brauc skolotāji un kas vēl. Kvalificētais speciālists brauc uz Vāciju, Nīderlandi. Tur maksā vairāk, mazāk jāstrādā. Un viņi neatgriežas un neatgriezīsies. Bet, jā, trūkst darbaroku.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Cilvēku jau vairāk nepaliek, un darbaspēks ir ļoti mobils. Ja kādam kaut kas nepatīk, viņš var iekāpt prāmī un aizbraukt metināt Somijā, un viņam viss būs labi.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Augsti kvalificētu darbinieku trūkst. Kvalificētu inženieru trūkst.” (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)

“Nav darbaspēka, visi kvalificētie strādā ārzemēs, brauc prom.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Ir, kas strādā, bet nav augsti kvalificēts tas darbaspēks. Kvalificētais darbaspēks ir izbraucis no Latvijas. Nav daudz labu strādnieku!” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Jauno speciālistu trūkums. Daudz speciālistu devušies strādāt uz ārzemēm.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“[Darbaspēka pieejamība] sāk kļūt par problēmu. Liels skaits profesionāļu ir aizbraukuši uz ārzemēm.”  
(Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

Citi komentāri par darbaspēka pieejamību:

“Uzturam reputāciju un darbiniekus cenšamies noturēt, tāpēc mums pietiek. Bet tas viss atdurās arī pret cenu.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Trūkst vidējā menedžmenta, nozares speciālistu. Nodaļas vadītājs var būt tikai tad, ja ir jau bijusi pieredze analogu objektu būvē, nereti divos. Satiksmes ministrijas konkursos kvalificējās tikai 26–27 būvdarbu vadītāji no visas Latvijas. 40–50 % no šiem būvdarbu vadītājiem ir bez augstākās izglītības. No 2018. gada būs nepieciešams vismaz bakalaura grāds, lai startētu šajos konkursos. VAS “Latvijas Valsts ceļi” ir noteikuši, ka būvdarbu vadītāji var vienlaicīgi būt atbildīgi tikai par diviem projektiem.”  
(Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Trūkst labu cilvēku, gandrīz nav jauniešu, kas gribētu strādāt. Viss darbaspēks ap 40 un uz augšu (runa par tiem, kas darbojas būvlaukumā).” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Inženieris, projektētājs sāk sevi atpelnīt pēc pieciem gadiem birojā. Līdz tam cilvēks tiek tikai mācīts, jo reālu vērtību nedod. Skolā iemācījies pašu minimumu.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Darbaspēka pieejamība attiecas uz visiem, bet, es pat palabotu, mums tomēr ir atpazīstamība un reputācija. Pie līdzīgiem apstākļiem viņi izvēlas [uzņēmuma nosaukums], nevis citus. Mums šī problēma pat ir mazāka nekā citiem.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

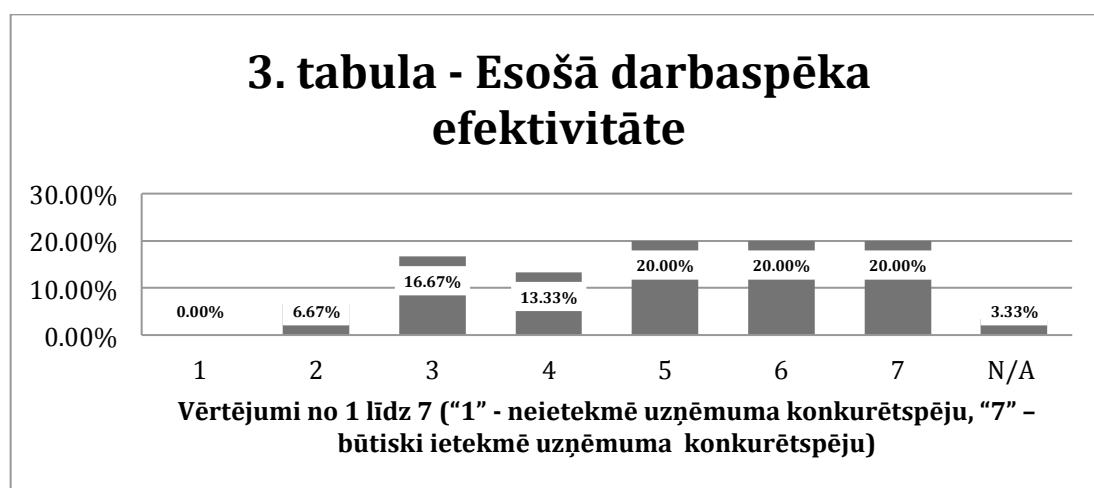
“Ja maksā, tad var atrast, – ir pieejams.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Ir pietiekami, daudz kas atkarīgs no tā, cik daudz esi gatavs maksāt.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Maz kvalificēta darbaspēka.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

### ***Esošā darbaspēka efektivitāte***

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par darbaspēka pieejamības ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 3.tabulā:



Liela daļa respondentu norādījuši, ka viņu konkurētspēju būtiski ietekmē esošā darbaspēka efektivitāte. Tikai neliela daļa norādījusi, ka tā nav problēma uzņēmumu konkurētspējai. **Kvalificēta, efektīva darbaspēka pieejamība** ir problēma, kā arī novērojamas **darba organizācijas efektivitātes problēmas**:

“Stagnē darba organizācija. 70–80 % nozares uzņēmumu maksā par darba stundām, kas nav pareizi. Darbaspēka efektivitāte ir atkarīga no menedžmenta.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Darbinieki māk strādāt, bet ir slikta darba organizācija un vidējā līmeņa organizācija. Tie, kas organizē darbus. Darbadiena jau nesākas astoņos, darbadiena sākas tad, kad atved materiālus. Nejēdz organizēt darbus lielākā daļa apakšnieku. Mēs viņiem palīdzam darīt, tāpēc mums ir komandā 4–5 cilvēki, kas uz to strādā, māca strādāt un organizēt.” (Ģenerāluzņēmējs)

Kā iemesli tiek minēti arī **izglītības sistēmas trūkumi** – jaunie speciālisti netiek gatavoti atbilstoši nozares vajadzībām un pastāvošajai praksei, kā arī bieži vien jaunā paaudze nav ieinteresēta strādāt būvniecības nozarē:

“Darbaspēks šajā nozarē ir teju vissvarīgākais! Ir problēma ar padomju izglītības produktiem – viņi nemāk strādāt šodienā. Jaunie atkal nesaprot un arī nav gatavi strādāt. Atnāk, pastrādā 2–3 mēnešus un iet prom. Tie pa vidu strādā normāli, bet daudzi brauc prom.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Mūsu darbaspēks ir labs, bet tas lēnām noveco, un jaunus cilvēkus grūti dabūt.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

Novērota **kvalificētā darbaspēka emigrācija**, jo Latvijas būvniecības nozare nav spējīga konkurēt ar ārvalstu būvniecības nozaru piedāvāto atalgojumu un sociālajām garantijām:

“Efektivitāte ir ļoti būtiska. Ja skatās datus, tad mēs esam efektīvāki par baltkrieviem, bet vājāki par vāciešiem. Savukārt latvietis Vācijā vienmēr būs pārāks par vācieti Vācijā, jo viņam nav izvēles – viņam jābūt labākajam. Bet tur par viņu maksā nodokļus, un tur viņš var justies kā pilnvērtīgs darbinieks, pilnvērtīgs cilvēks. Var visu nomaksāt, var uzēst, uzdancot var, kaut ko varbūt vēl iekrāt arī.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Mēs varbūt esam lētāki, bet, piemēram, salīdzinot ar Somiju, soms īsākā laikā sametinās vairāk nekā mūsu “kvalificētie ērgļi” ar zemāku atalgojumu, kam nosacīti vajadzētu būt vienādam efektivitātes rādītājam. Soms ir dārgāks, bet izdevīgāk ir ņemt viņu.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Kā kurā jomā, bet nav tik augsta efektivitāte, cik gribētos. Daudzi izbraukuši.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Paaudžu situācija – tie vecie strādnieki, viņi strādā tā, kā viņi strādā. Viegļāk ieinteresēt jauno paaudzi, bet tad, kad aizbrauc uz Īriju, tad strādā kā traks, bet atbrauc atpakaļ – un nekā, pirksti gaisā. Mēs nevaram tik daudz samaksāt kā Īrijā.” (Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

Par darbaspēka efektivitāti sniegti arī citi komentāri:

“Tas atkarīgs no cenas arī – jo labāk maksā, jo labāk dara.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Protams, ka ietekmē.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Neesam pieraduši strādāt; ārzemēs strādā daudz efektīvāk.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Lai gan tā ietekmē visu tirgu, tomēr šeit mēs paši varam vadīt un uzraudzīt procesu.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

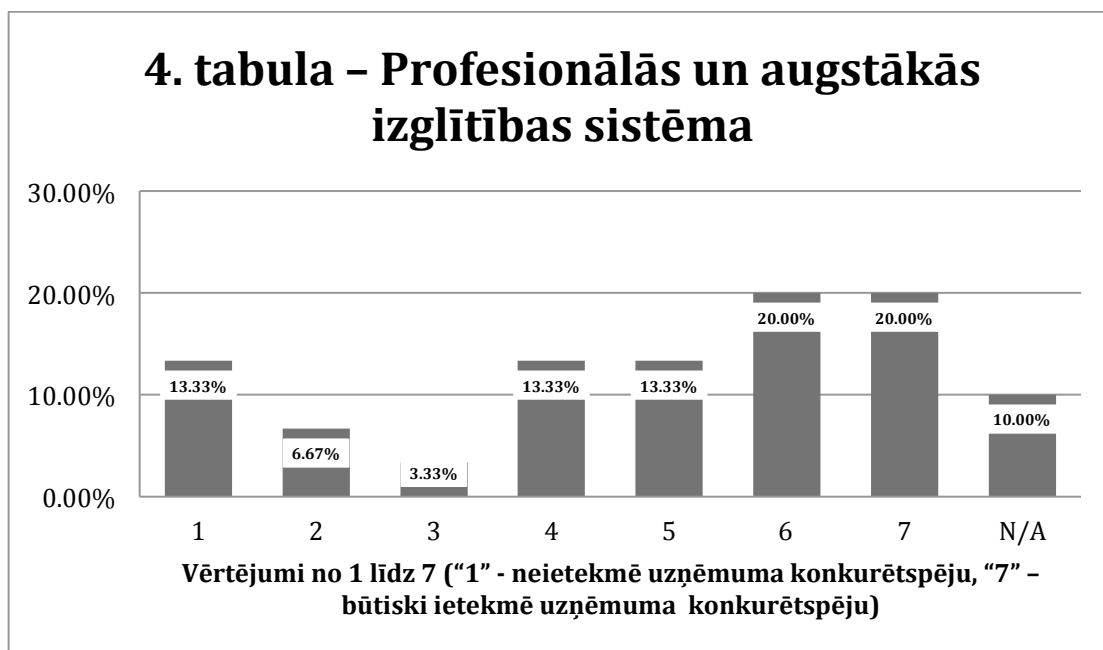
“Lielākā problēma ir tā, ka nav, ko rotēt. Mēs nevaram rotēt. Ir rutīna, jo nav cilvēku.”  
(Ģenerāluzņēmējs)

“Ir efektīvs, bet sāk kļūt neefektīvs, jo jāpilda citas funkcijas (darbaspēka trūkums). Degradē konkurētspēju ilgtermiņā.” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

“Spekulācija ar slimības lapām. Kādu laiku pastrādā, iegūst lielāku algu un pēc tam dzīvo uz slimības lapas.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

### **Profesionālās un augstākās izglītības sistēma**

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par profesionālās un augstākās izglītības sistēmas ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 4.tabulā:



Kā redzams, gandrīz puse no respondentiem sniedz vērtējumu 6–7 punktu robežās, norādot, ka **profesionālās un augstākās izglītības sistēma būtiski ietekmē viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju**. Tikai ceturtdaļa respondentu uzskata, ka šim faktoram nav ietekmes vai ir neliela ietekme uz nozares kopējo konkurētspēju, sniedzot vērtējumu 1–3 punktu skalā.

Daudzi respondenti norāda uz arī vispārēju problēmu – **jaunieši netiek motivēti (orientēti) apgūt ar būvniecības nozari saistītās profesijas**:

“Esam daudz ko pazaudējuši – agrāk bija tehnikumi, arodskolas, cilvēki gāja mācīties par celtniekiem. Bet tagad, ja valsts visu laiku gāna būvniekus, ka tie ir tie lielākie krāpnieki, protams, ka jaunam



cilvēkam negribas tur iet. Labāk iet uz advokātiem, maksātnespējas administratoriem, jo tie, kā mēs labi zinām, braukā ar dārgām mašīnām. Tāpēc pēdējos desmit gadus jaunieši labāk izvēlas būt juristi, finansisti. Lauku skolas aizvērtas, atstājām tos lauku bērnus novārtā – ko viņiem darīt... Gateri nodzerties vai labākajā gadījumā aizbraukt uz Īriju, vai neko nedarīt visu dzīvi. Agrāk bija tehnikumi, skolas pa rajoniem, ģimenes, kurām nebija daudz naudas, varēja sūtīt bērnus mācīties uz tām skolām, tur internātskolas, kur viņiem tika iedota izglītība, tika pabaroti, apģērbti. Tagad tā visa nav.”

(Ģenerāluzņēmējs)

“Cerams, ka jaunieši ies mācīties. Jelgavā uztaisīts tehnikums, domāju, ka bērniem būs prieks iet. Tie, kas nāk no RTU pie mums, tie ir labi, bet pie mums atnāk labākie.” (Ģenerāluzņēmējs)

Respondenti norāda uz **esošo izglītības programmu sliktu kvalitāti** (mācību vielas sasaistes trūkumu ar aktuālo praksi) **un vājo izpildījumu**, kā arī uz **kvalificētu mācībspēku trūkumu**:

“Skolā neko neiemāca. Trīs gadus jāapmāca uzņēmumā, pirms var reāli strādāt.” (Viens no vadošajiem uzņēmumiem inženierbūvju un inženierkomunikāciju celtniecībā un remontā)

“Pilnīgs ārprāts, kas tur notiek! Pirmie trīs gadi pāriet, mācot speciālistus uz vietas.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Cilvēks atnāk kā balta lapa. Izglītības sistēma ir ļoti atrauta no dzīves. Uzņēmumi ļoti bieži neuzņem studentus praksē, jo nav stimulatora. Vienīgais bonuss – darba vadītājam krājas sertifikācijas punkti.”  
(Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Slikta studiju kvalitāte. Programmas nekvalitatīvas, pasniedzēji nav gana profesionāli, sistēma neefektīva, gandrīz nav prakses vispār. Izglītības iestādes arī vispār nesadarbojas – neviena augstskola nav nākusi un lūgusi paņemt kādu praksē. [Augstskolas nosaukums] četrus gadus uzturējām stipendiju, un beigās nebija neviena, kas gribētu nākt strādāt.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Diezgan slikti viss tiek sagatavots. Ja mēs nepaņemam kādu jau no trešā kursa paralēli mācībām, tad pēc absolvēšanas tāds nekur nav liekams un ir pārmācāms.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Sistēma ir vāja. Energomontāžā ir ļoti vāja izglītība – iztrūkst praktiskās puses. Nav līdzekļu varbūt?”  
(Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Profesionālās vispār nav, augstākā – vāja. Kad es mācījos, es mācījos sešas dienas nedēļā, katru nedēļu piecas ieskaites, un tā piecus gadus. Ar pārbaudēm, ar praktiskajiem darbiem. Šodien – divas dienas kaut ko padara, trīs dienas neko nedara, un tā trīs gadus. Tad jau labāk vispār nemācīties.”  
(Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

“Ļoti nesagatavoti cilvēki nāk. Reālajai dzīvei nesagatavoti – viņi ir jāmāca. Ir cilvēki, kuri ir gatavi mācīties, ir tādi, kas nekādi nav. Viena dominējošā īpašība – visi grib būt vadītāji. Bet visi viņi nav, protams. Pie mums ir tā – ja tu esi strādnieks, tad tas ir slikti, bet tur nekā slihta nav. Toties vadītājus grūti atrast, viņi jāveido visbiežāk.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Ir divi varianti: 1) saredzam potenciālu darbiniekā un sūtām mācīties vai arī 2) atlasām no prakses, kuru tie vasarās strādā pie mums. Jaunieši vispār maz saprot, ko viņi grib un kas viņus interesē. Izglītības sistēma diezgan vājā līmenī. Un vēl viens aspekts – nemācoties nevar iemācīties. Lai būtu

labs speciālists, ir nemitīgi jāmācās papildus – daudzi to negrib.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Skolā maz iemācās no praktiskām lietām. Trūkst labu pasniedzēju.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

Savukārt **daļa respondentu norāda, ka augstākā izglītība ir salīdzinoši labā līmenī**, bet profesionālās izglītības kvalitāte pieklibo un vērtējama kā vāja:

“Augstākā izglītības sistēma attīstās, pilnveidojas. Profesionālā izglītība savukārt ir palikusi tādi pati primitīva, kāda ir bijusi vienmēr.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Jauniešiem nav intereses par profesijām būvniecībā. Studējošajiem trūkst prakses.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

“Profesionālā izglītība ir vāja. Maz intereses par būvniecību no studentu puses.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Augstākā izglītība ir laba, cilvēki mērķtiecīgi, bet tehnikumu izglītība – ļoti vāja. Pagājušajā gadā piesaistīju vairākus desmitus metinātāju no tehnikumiem – neviens nepalika. Sabojāja materiālu un aizgāja. Trūkst labu meistaru.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Sistēmai nav ne vainas, sistēma iemāca domāt. Pārāk maz eksakto zinātņu studentu.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Laba sistēma, nevar sūdzēties. Esmu Igaunijā pasniedzējs, varu salīdzināt.” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

Izglītības sistēmas ietekmi uz uzņēmumu individuālo konkurētspēju ilustrē arī šādi komentāri:

“Dziļa un ilgtermiņa problēma, nav īsa un ātra risinājuma.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

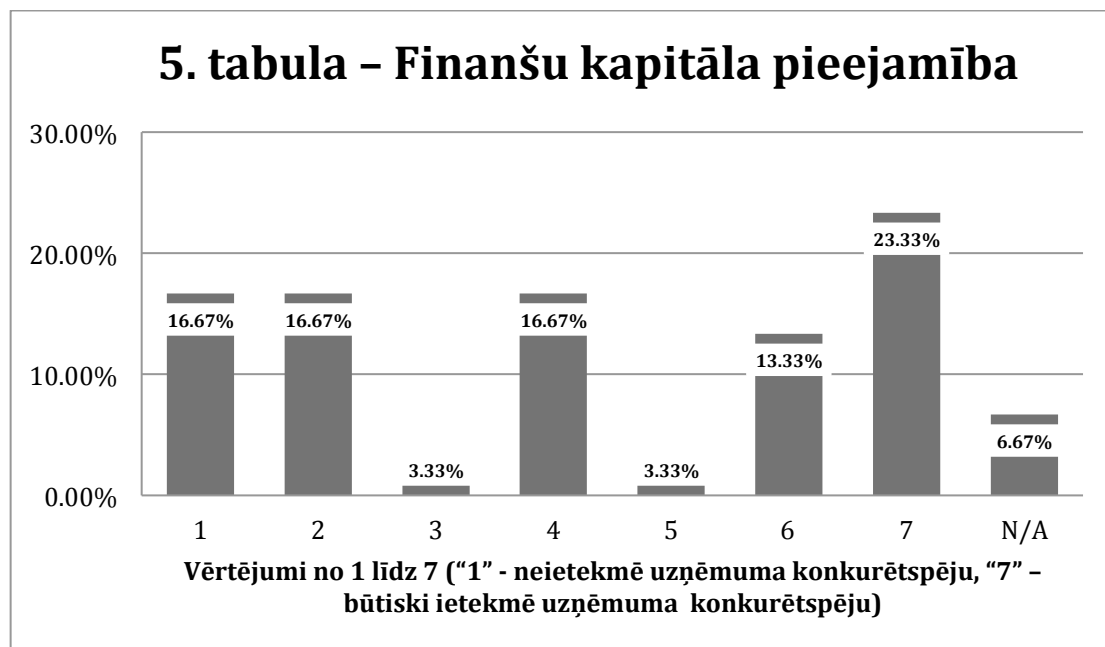
“Augstākās izglītības sistēma sagatavo cilvēka domāšanu tanī virzienā. Uzsākot darbu, viņš ir jāapmāca specifiskos virzienos. Nekad nav bijis tā, ka profesionālajā un augstākajā izglītībā cilvēks pabeidz studijas un ir gatavs speciālists, kurš uzreiz var strādāt. Tā nav bijis padomju laikos un nav arī šobrīd. Jautājums bieži ir par to, vai pats cilvēks grib vai negrib attīstīties. Izglītību, protams, var vēlēties labāku, bet izmaiņas pēdējā laikā ir uz labo pusi. Tas arī ir atkarīgs no mācību iestādēm, no kurām nāk.” (Inženierkomunikāciju būvniecības un inženiertehnisko risinājumu uzņēmums)

“Vajadzētu izveidot sertifikācijas komisiju, kas ik pa gadiem sertificē, lai cilvēki var nolikt kvalifikācijas eksāmenu. Agrāk bija tā, ka 4000 kompāniju un viens cilvēks, kas strādā uz konkursiem. Būvniecībā un celtniecībā ir tā – “ā, nu, nesanācu jurists, būšu celtnieks”. Tā ir tāda nozares problēma, bet tā ir arī citās nozarēs.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Nav būvnieku kategoriju, kā bija agrāk. Mācās uz vietas, objektā. No skolas atnāk pilnīgi zaļš, negatavs.” (Daudznozaru būvsabiedrība)

## Finanšu kapitāla pieejamība

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par finanšu kapitāla pieejamības ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 5.tabulā:



Kā redzams 5. tabulā, mazliet vairāk nekā trešdaļa respondentu norādījuši, ka finanšu kapitāla pieejamība ir būtisks faktors viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspējai, sniedzot vērtējumu punktu skalā no 5 līdz 7. Aptuveni tikpat liela daļa norāda, ka tas nav nozīmīgs faktors uzņēmuma konkurētspējai, vērtējot šo faktoru no 1 līdz 3. Respondenti finanšu līdzekļu ietekmi uz uzņēmumu skaidro ar tādiem apstākļiem kā uzņēmuma lielums, pasūtījumu apjoms, finanšu plūsma un disciplīna, kā arī iepriekšējā kredītvēsture.

Teju visi uzņēmumi norāda, ka gadījumos, kad ir jāsniedz finanšu garantijas objektiem, tiek izmantoti gan banku pakalpojumi, gan citi garantiju sniedzēji (piemēram, ALTUM). Respondenti norāda, ka **nozarei kopumā finanšu līdzekļu pieejamība ir problēma, jo trūkst apgrozāmo līdzekļu.**

Citāti situācijas ilustrācijai:

“Kopumā nozari [finanšu līdzekļu pieejamība] stipri ietekmē, mūsu kompāniju ne. Vienkārši ļoti lielai daļai trūkst apgrozāmo līdzekļu, notiek visādas blēdības. Ietekmē darba kvalitāti, darba izpildes laiku, beigās noved pie konkrētā uzņēmuma maksātnespējas – uzkrājas parādi, ķēde maksā vienam, kuram vajag pirkt materiālus, strādā plānveidīgi, bet neplāno finanšu plūsmu. Vajag betonu, pārkam betonu, jāmaksā algas – maksājam algas. Jāpērk nākamais betons, bet nav naudas – aizņemtos vai kādam nesamaksāju. Faktiski apgrozāmo līdzekļu nav, iet grūti.

Viss ir atkarīgs no kredītvēstures – ja kompānijai ir divi, trīs gadi un nav kredītvēstures, ko tad var gribēt. Mums tādu problēmu nav, mums ir dažādi sadarbības veidi un modeļi.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Ja nav naudas, tad nav pieejamības. Ja ir jauna kompānija, tai nekas nav pilnībā pieejams bez galvojuma vai naudas bankas kontā. Uz solījumu bāzes ne bankas, ne apdrošināšanas kompānijas naudu nedos.” (Inženierkomunikāciju būvniecības un inženiertehnisko risinājumu uzņēmums)

**Lielākā daļa respondentu atzīst, ka viņiem ir laba sadarbība ar bankām, tomēr līgumu izpildes nodrošinājumu, galvenokārt garantiju, slogu izjūt teju visi:**

“Ko mums vajag, to mēs dabūjam. Bet bieži vien ar banku garantijām ir problēmas – bija gadījums, ka mums ALTUM palīdzēja dabūt garantiju bankā lielam objektam.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Visus aktīvus iekļāju bankā pret galvojuma līniju. Nopietns prasījums, [x] miljoni galvojuma līnijas uz gadu. Bez galvojuma līnijas nav iespējams strādāt. Ceļu būvē pašu investīcijas banka prasa 50 % apjomā. Piegādātāji kreditē mūs, mēs kreditējam valsti, jo naudu saņemam pēc 105 dienām.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Mums ir sadarbība ar banku, laba sadarbība. Runājot par garantijām, uzskatu, ka tas ir vairāk banku lobījs, nevis tiešām nepieciešamība. Jānodrošina avansa garantija, izpildes garantija, savācas lērums garantiju. Tad vienā brīdī tu apstājies, jo banka tevi apstādina. Tad viņi paņem gan komisiju, gan procentus, iesaldē naudu. Pa lielam tās garantijas nav vajadzīgas, ārkārtīgi niecīgs procents šīs garantijas izmanto.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Vislielākā problēma ir piecu gadu bankas garantija. Tas nozīmē, ka 5 % no būvprojekta uz pieciem gadiem ir iesaldēti. Tai summai jābūt pieejamai, bankām tiek maksāti procenti. Ja ir 10 milj. līgums, tad tā ir 500 tūkstošu garantija, tad man uzņēmumam apgrozījumā jāatņem 500 tūkstoši vai jāņem aizņēmums bankā, kur es maksāšu procentus. Kur ir loģika? Ja ir 100 milj. apgrozījums piecu gadu laikā, tad iesaldējas 5 milj. – nu kur tas redzēts?” (Ģenerāluzņēmējs)

“Pārāk maz kreditē un uz lieliem procentiem.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

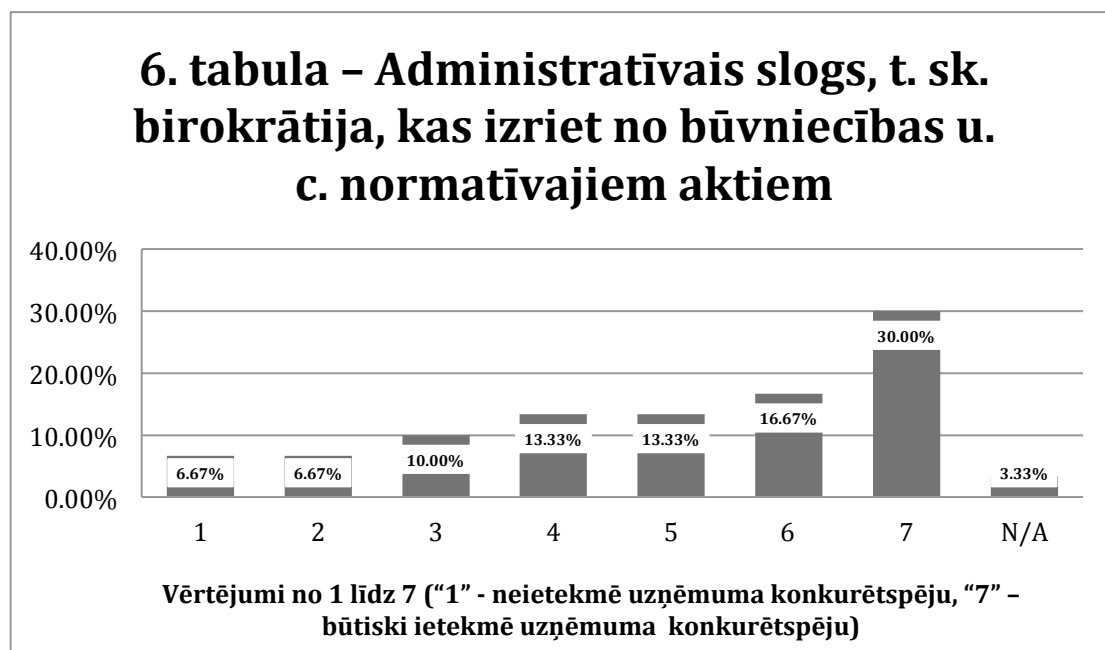
“Bankām ļoti augstas, dārgas prasības.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Tiem, kam ir ķīlas, tiem ir vieglāk. Ja nav, tad ir grūtāk, jo nevar bankas garantiju dabūt. Bet bankas garantija pēc būtības ir kredīts. Tā ir viena no problēmām – konkurētspējīgs ir tas, kuram ir pieejami šie produkti. Mums ir laba sadarbība, bet nu tas arī tā – līdz zināmai robežai. Mehānisms ir smagnējs un pārspīlēts, tā atbildība. Man, piemēram, jānodrošina būvdarbu izpilde, bankas garantiju iedodu par 10 % no apjoma. Pēc tam es veicu darbus, iedodu rēķinu, bet pasūtītājam vēl 10 % jāietur līdz būvdarbu pabeigšanai. Banka ir iedevusi bezierunu garantiju, ka es varu darbus pabeigt, bet man divas reizes šie desmit procenti jāuzņem riskā. Bankai es maksāju 3–4 % likmi par šo garantiju. Un vispār nav statistikas par to, cik daudzi šīs garantijas izmanto un cik nespēj izpildīt šīs saistības. Tā ir tīrākā banku un apdrošinātāju peļņa.” (Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

***Administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem***

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par administratīvā sloga, t. sk. birokrātijas, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem, ietekmi uz viņu pārstāvēto

uzņēmumu konkurētspēju attēlots 6.tabulā:



Kā redzams 6. tabulā, **administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem, būtiski ietekmē konkurētspēju lielākajai daļai respondentu pārstāvēto uzņēmumu.** Tikai mazāk nekā trešdaļa uzņēmumu norāda, ka administratīvajam slogam ir maza ietekme vai nav ietekmes uz uzņēmuma konkurētspēju vispār.

Respondenti norāda, ka saskaņošanas **process bieži ir formāls, kļūst sarežģītāks un smagnējāks, kā arī bieži tas notiek pārāk lēni:**

“Lieliem objektiem dokumentācija ir ok, bet, ja tā pati dokumentācija ir mazam objektam, tas jau vairs nav normāli, drausmīgs apjoms. Lai pieliktu vienu (elektrības) skapi, kuram darbs ir viena divas stundas, saskaņošana man prasa četrus mēnešus. Parēķiniet, cik man tāds skapis izmaksā. Mazajiem objektiem būtu jābūt atvieglotam saskaņošanas procesam.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Ja agrāk dokumentācija bija saprotama, tad šobrīd tā pieaugusi trīskārši. No tā kvalitāte jau nemainās. Papīru daudzums kvalitāti nepalielina, tikai paaugstina izmaksas. Ārzemēs papīri ir, bet ne tik daudz. Tik daudz parakstu uz papīriem kā pie mums arī ārzemēs netiek prasīts.” (Inženierkomunikāciju būvniecības un inženiertehnisko risinājumu uzņēmums)

“Formāla tā sistēma. Dažreiz jau liekas, ka pārāk daudz to papīru, bet lielajiem objektiem to vajag. Mazajiem – varētu būt vienkāršāk.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Projektu saskaņošana ar katru gadu paliek arvien grūtāka, sarežģītāka. Biroja cilvēki mēģina uzrakstīt likumus par praktiskām lietām, lai gan nav absolūti nekādas praktiskas pieredzes.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Ja tu strādā un visu dari, tad viss ir kārtībā. Ja runājam par investoriem, tad droši vien viņi izvēlēsies [investēt] kaut kur citur. Lai kaut ko saskaņotu, vismaz gads vai divi jāreķina.” (Viens no vadošajiem

Daži respondenti norāda, ka **birokrātijas slogs audzis un sācis nozari būtiskāk ietekmēt tieši pēc t. s. Zolitūdes traģēdijas:**

“Sāk ietekmēt, jo paliek arvien lielāks. Tieši pēc Zolitūdes traģēdijas.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“Jāvienkāršo PIL un saskaņošana. Pēc Zolitūdes traģēdijas vispār ir aizgājis nonsensā. Gribu nojaukt laukumā vienu konstrukciju un deviņus mēnešus nevaru saskaņot, jo gribu to darīt likumīgi. Tas nav normāli. Ir labi sakārtot, bet tas jau ir pāri mēram.” (Ģenerāluzņēmējs)

Respondenti uzsver, ka brīžiem izjūt administratīvo slogu **valsts pārvaldes iestādēs strādājošo darbinieku dēļ – viņiem trūkst izpratnes par nozares procesiem un uzņēmēju vajadzībām:**

“Dažreiz notiek lēni, bet, ja tas visiem ir vienādi, tad OK, visi to pieņem un nav tā problēma.”  
(Ģenerāluzņēmējs)

“Kad iestrādājas, tad jau aiziet. Brīžiem ir aizķeršanās ar iestādēm, jā.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Nepieredzējuši eksperti un cik ierēdņi, tik likumu – tāda ir situācija. Nav skaidri definētas tiesības un pienākumi.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Būvniecības likumu mēģina attiecināt uz visām būvniecības sfērām. Piemēram, obligātā ekspertīze, kas aizkavē objekta nodošanu par 3–4 mēnešiem. Speciālas sertifikācijas nepieciešamas.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

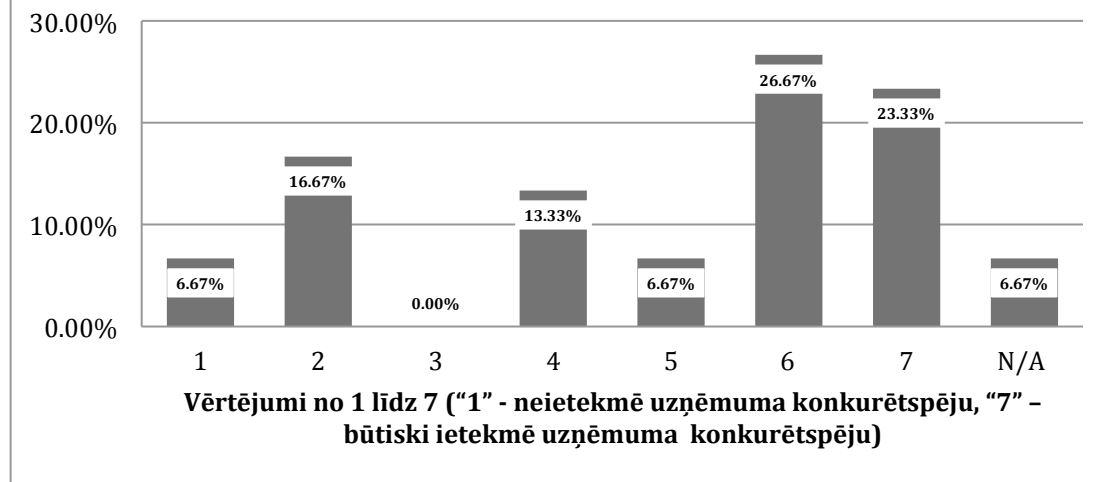
“Diezgan ievērojama problēma. Sertifikācija ir problēma, ekspertu sistēma (tikai divi eksperti valstī – pirmie, kas nokārtoja eksāmenu). Arī būvvaldes eksperti neveic normālu izpēti. Arī jaunizveidotā institūcija [Latvijas Būvniecības kontroles birojs] katru mēnesi brauc uz objektiem, ļoti svētīgs darbs, bet viņi atbrauc, pāršķirsta dokumentāciju, apskatās, aiziet. Un tā ir pārbaude. Pie visām prasībām esam pieraduši un pielāgojušies – katram jādara savs darbs, kontroles institūcijas dara savu darbu, mēs darām savējo un turam grāmatvedību kārtībā. Nezinu, kā ir ārzemēs, agrāk tā nebija – vai tāpēc sliktāk būvēja? Tagad ir patērētāju inspekcija kaut kāda, ko viņi saprot? Nezinu.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Problēma rodas tur, ka vienai normai ir tik daudz interpretāciju – tieši par to, kā un kas būtu jādara. Dažbrīd tas patērē pārāk lielus uzņēmuma resursus.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

### ***Nodokļu likmes darbaspēkam***

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par nodokļu likmju darbaspēkam ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 7.tabulā:

## 7. tabula – Nodokļu likmes darbaspēkam



Krietni vairāk nekā puse respondentu norādījuši, ka nodokļu likmes darbaspēkam ietekmē viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju būtiski, sniedzot vērtējumu no 5 līdz 7. Savukārt salīdzinoši neliela daļa respondentu norāda, ka nodokļu likmes darbaspēkam neietekmē vai nedaudz ietekmē viņu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 1 līdz 2.

Respondenti norāda, ka nodokļu likmes darbaspēkam ir augstas un varētu būt mazākas:

“Varētu būt mazākas tās likmes. Ja visi maksātu nodokļus, tad gan būtu OK.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Ja mums jākonkurē ar kādu, kurš nemaksā nodokļus, tad tieši ietekmē.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Nodokļi būtu jāpazemina, aptuveni par 15 % būtu jāpazemina darbaspēka kopējie nodokļi, tad varētu izjust kādu atvieglojumu.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Augstas likmes un vēl palielinās ar solidaritātes nodokli.” (Ģenerāluzņēmējs)

Tiek norādīts, ka nodokļu likmes ir pieņemamas ar nosacījumu, ka tās maksā visi, proti, uzmanība jāpievērš nevis nodokļu likmju lielumam, bet nodokļu iekasēšanas kontrolei:

“Kamēr visiem ir vieni noteikumi, tikmēr viss kārtībā. Bet netieši ietekmē, protams (te domāts – caur cenu dempingu).” (Ģenerāluzņēmējs)

“Ja visi maksā, ir normāli. Ja maksā selektīvi, tad gan ietekmē [konkurētspēju] maksimāli.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

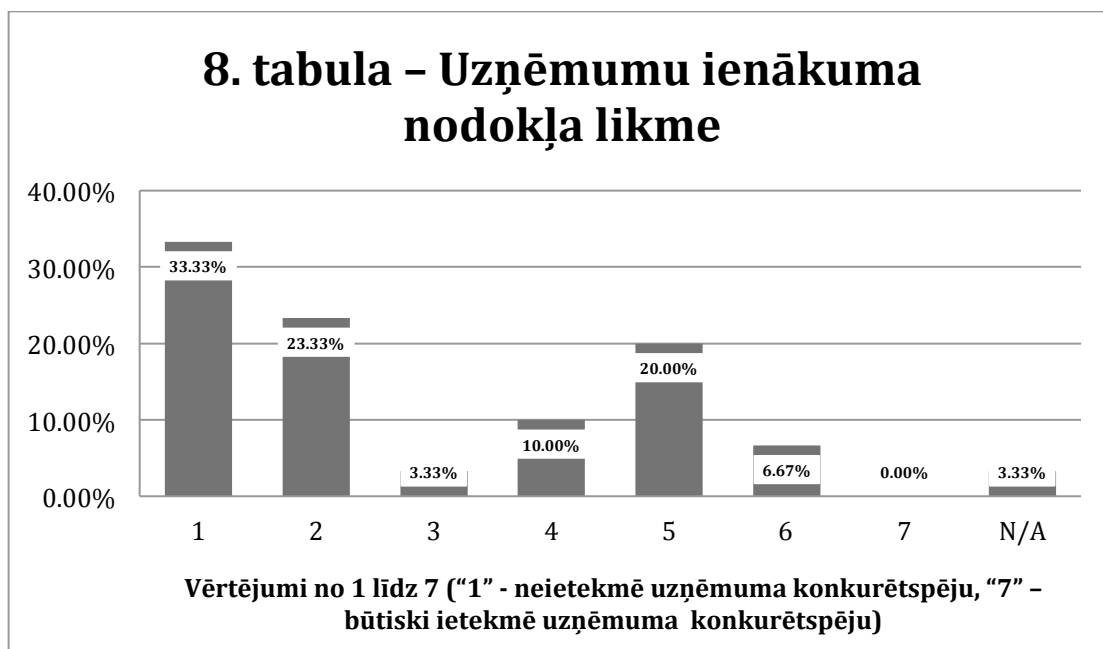
“Likmes normālas, bet jāmaksā visiem.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Nodokļa likmes adekvātas, bet jāmaksā visiem.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Darbaspēks vispār nedomā par nodokļiem, nedomā cilvēki par pensijām vai to, ka ar viņiem var kas notikt. Ja visiem ir vienādas likmes, tad jau neietekmē.” (Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

### **Uzņēmumu ienākuma nodokļa esošā likme**

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par uzņēmumu ienākuma nodokļa likmes ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 8.tabulā:



Kā redzams 7. tabulā, lielākā daļa respondentu norādījuši, ka uzņēmumu ienākuma nodokļa likmei esošajā līmenī nav ietekmes vai ir niecīga ietekme uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 1 līdz 3. Šo faktoru neviens respondents nevērtēja ar 7, tomēr daļa respondentu norādīja, ka šim faktoram ir ievērojama ietekme uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju, un vērtēja šā faktora ietekmi ar 5–6.

Daļa respondentu norāda, ka **uzņēmumu ienākuma nodokļa likme nav aktuāla, jo peļņa ir niecīga vai tās nav:**

“Peļņa pēdējos gados ļoti niecīga, likme nav aktuāla.” (Ģenerāluzņēmējs)



“Pēdējos gadus nav bijis peļņas, tā ka tas neuztrauc. Dažreiz tā maksāšana avansā par to, ko tu nopelnīsi, ir apgrūtināša.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

Tomēr liela daļa respondentu norāda, ka likme ir pieņemama un pozitīvi vērtējama:

“Kamēr visiem vienāda, tikmēr viss kārtībā. Bet par UIN man ir viedoklis, ka šī likme nav īpaši augsta.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Pozitīvi vērtējam, ir normāla likme.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Adekvāta.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Varbūt maziem uzņēmumiem tā ir liela, bet mums tā neko daudz neietekmē. Stipri līdzīgi kā Igaunijā – neko daudz tur neatšķiras.” (Ģenerāluuzņēmējs)

“Uzņēmuma nodokļu likme ir laba, salīdzinot ar apkārtējiem tirgiem. Patīk daudziem Igaunijas piemērs, kurā, ja atstāj naudu uzņēmumā, nodoklis nav jāmaksā, bet tur ir citas nianšes un nav tik viennozīmīgi. Somijā un Zviedrijā, līdzīgi kā Latvijā, nodokļi ir jāskaita uz priekšu, bet tur ir iespēja dot arī apdrošināšanas kompānijas garantiju jeb polisi pret šiem nodokļiem. Nav jāmaksā skaidrā naudā. Te būtu ieteikums, lai nodokļus maksā vienā kontā un uzņēmumam nodokļus rēķina no viena “maisa”. Šobrīd sociālais nodoklis jāmaksā vienā kontā, PVN otrā kontā, uzņēmumu ienākumu nodoklis vēl trešajā. Var sanākt, ka vienā kontā ir iztrūkums un citā – pārāk maksā, bet tu esi nodokļu parādnieks, lai gan patiesībā ir pārpalikums. Un kamēr pārceļ no viena konta nodokļus, kurus reāli nepārceļ, bet tikai sakārto papīrus, paiet 20–30 dienas, kurās tu esi nodokļu parādnieks. Tad nevar startēt konkursā, jo ir nodokļu parādi. Šeit var ņemt Igaunijas pieredzi, kur visus nodokļus maksā vienā kontā, un tur nav nekas jāpārceļ. Tu esi nomaksājis tik, un skatās tikai summu, nevis katru nodokli atsevišķi. Protams, VID ir vieglāk kontrolēt katru nodokli atsevišķi, ja tas savā kontā, bet tā veidojas birokrātija, kuru vajadzētu likvidēt.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

Tikai atsevišķi respondenti uzskata, ka **likme ir pārāk augsta un to vajadzētu samazināt**:

“Ja var samazināt, tad labāk samazināt. Jārada situācija, kurā cilvēki grib maksāt nodokļus.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Pārāk augsta likme.” (Nozīmīgs ceļu remontu un būvdarbu uzņēmums)

“Likme par augstu; reinvestējot nevajadzētu likmi piemērot.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

Uzņēmumu vadītāji **pozitīvi vērtē ieceri piemērot UIN atbrīvojumu reinvestētajai peļņai**, norādot, ka tas veicinātu nozares uzņēmumu attīstību un konkurētspēju:

“Vajadzētu būt tā, ka, ja investē peļņu uzņēmuma attīstībā, tad ir atvieglojumi. Ja gribi izņemt no uzņēmuma, tad OK, tad ir normāli. Valsts taču saņems tādu mūsu rīcību atpakaļ nodokļos – mēs ieliekam attīstībā, mēs audzējam muskuļus, apjomus, vairāk maksājam nodokļus.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Ja ļautu peļņu ieguldīt attīstībā, nemaksājot par to [uzņēmumu ienākuma] nodokli, tad tas būtu labi.”

(Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

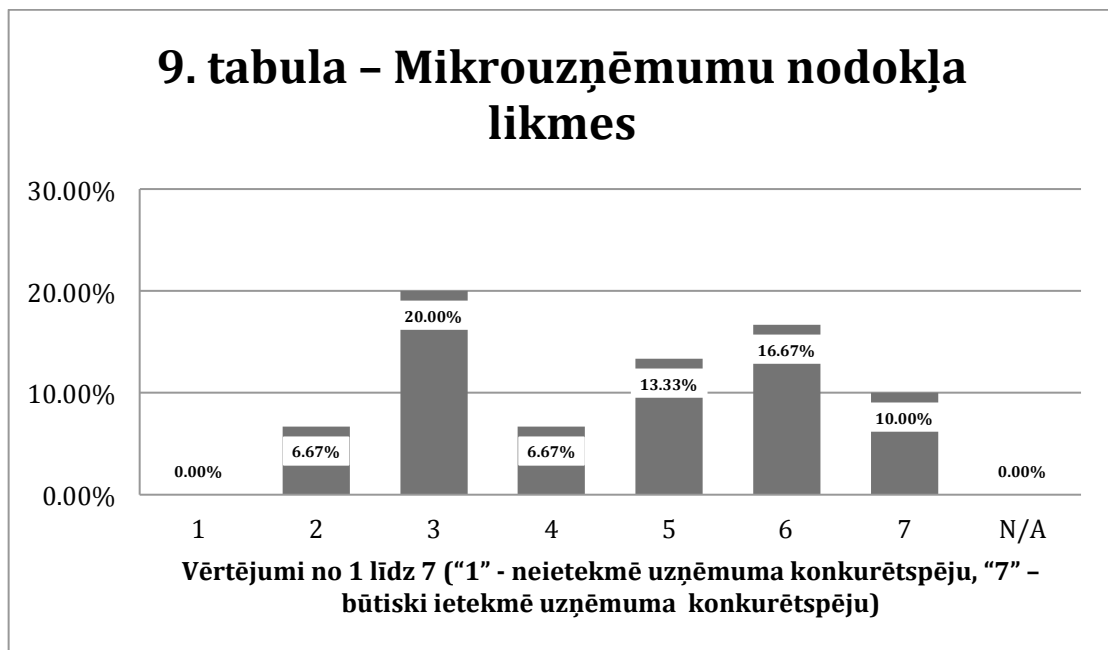
“Vajadzētu nodokļu atvieglojumu tai peļņas daļai, kas tiek investēta attīstībā. Valsts taču saņems to nodokļos atpakaļ.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Likme OK, bet nedrīkstētu piemērot nodokli, reinvestējot peļņu uzņēmumā.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Likme par augstu; reinvestējot nevajadzētu likmi piemērot.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

### **Mikrouzņēmumu nodokļa likmes**

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par mikrouzņēmumu nodokļa likmes ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 9.tabulā:



Vairāk nekā viena trešdaļa respondentu norādījuši, ka mikrouzņēmumu nodokļa likme būtiski ietekmē viņu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 5 līdz 7. Gandrīz tikpat liela daļa norāda, ka šis faktors neietekmē viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 1 līdz 3. Tikai gandrīz piektdaļa jeb 19 % respondentu atzīst, ka šai nodokļa likmei ir ietekme uz konkurētspēju, sniedzot vērtējumu 4.

Būvuzņēmēja viedoklis:

“Ja es izmantotu mikrouzņēmumus, tas būtu ļoti negodīgi pret maniem darbiniekiem, es tā nevarētu. Dažreiz atdodam darbus brigādēm, kas ir mikrouzņēmums, un tajā brīdī tas man netraucē. Kad tas ietekmē netieši caur konkursiem, tad ir citādi.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

Lielākā daļa respondentu norāda, ka **mikrouzņēmumiem nav vietas būvniecībā** – tie tieši ietekmē konkurenci, jo maksājamo nodokļu apjoms atšķiras un tas rada nevienlīdzību, kuras dēļ ir grūti konkurēt:

“Būvniecībā tam nav vietas. Mūsu apakšnieki uztaisa satelīta firmiņas, pa dažiem cilvēkiem, lai varētu sniegt pakalpojumus. Netieši ietekmē.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Mikrouzņēmumi kā tādi būvniecībā būtu jālikvidē. Tas kropļo tirgu, un tur ir skaidrs, ka notiek nodokļu optimizācija, uztaisot karuseli starp pieciem mikrouzņēmumiem, kurā būvniekiem nodrošina labas algas, par kurām netiek maksāti nodokļi.” (Inženierkomunikāciju būvniecības un inženiertehnisko risinājumu uzņēmums)

“Tā ir tāda kropļība, ko vajadzētu likvidēt kā sugu būvniecībā. To visi zina un apzinās. Kas tas ir? Tā ir robeža starp pilnīgi nelegālajiem un legālajiem. Ir skaidrs, ka aiz mikro slēpjās tas, ka nemaksā darbspēka nodokļus. Ietekmē mūsu uzņēmuma konkurētspēju. Mums nav neviena mikrouzņēmuma līguma, bet citiem ir, tas ietekmē tādējādi.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Mikrouzņēmējs vispār nedrīkstētu strādāt būvniecībā, ja vien tas nav specifisks amatnieks vai meistars. Pamatā jau apmetējiem būtu jāstrādā kā algotam darbiniekam. Mikrouzņēmuma likums nepietiekami precīzi uzrakstīts varbūt? Šobrīd visu var pabāzt zem mikrouzņēmuma. Algots frizieris – mikrouzņēmējs. Apmetēji, betonētāji – mikrouzņēmēji. Lielākā tiesa tagad ir mikrouzņēmēji. Augstas klases betonētāji, piemēram, pieņemti darbā, bet pārējie – mikrouzņēmēji. Darbinieki ir tikai kādi 10–15 %.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Tie, kam labi grāmatveži un kas var vienoties ar cilvēkiem, lai jau viņi strādā, šobrīd tas ir legāli. Bet nu būvniecībā tādiem mikrouzņēmumiem nevajadzētu būt, varbūt konkurētspēja parādīsies. Mazajiem to varbūt vajag, bet ne lielajiem.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Tirgu degradējošs elements, mikrouzņēmumu nodoklis izraisa tirgus fragmentāciju, no kuras būs grūti izklūt. Mikrouzņēmumi traucē lielu kompāniju izaugsmei un neveicina citu mikrouzņēmumu rašanos. Nodoklis būtu jāaizliedz. Mikrouzņēmumu nodokli nedrīkst izmantot ilgtermiņa nozarēs (projektēšana).” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

**Daži respondenti norādījuši, ka viņiem nav saskarsmes ar šo regulējumu un / vai viņi nestrādā ar mikrouzņēmumiem:**

“Vai tas ir aktuāli būvniecībai? Pēc zināmām problēmām ar VID mēs no uzņēmuma prasām, lai tas apliecina, ka no mikrouzņēmuma tiek maksāti nodokļi. Mums tas nav aktuāli.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Nestrādājam vispār ar šo regulējumu, bet tie, kas strādā... nu, tas ir īslaicīgs risinājums – kas mākslīgs, tas ilgi neiet.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

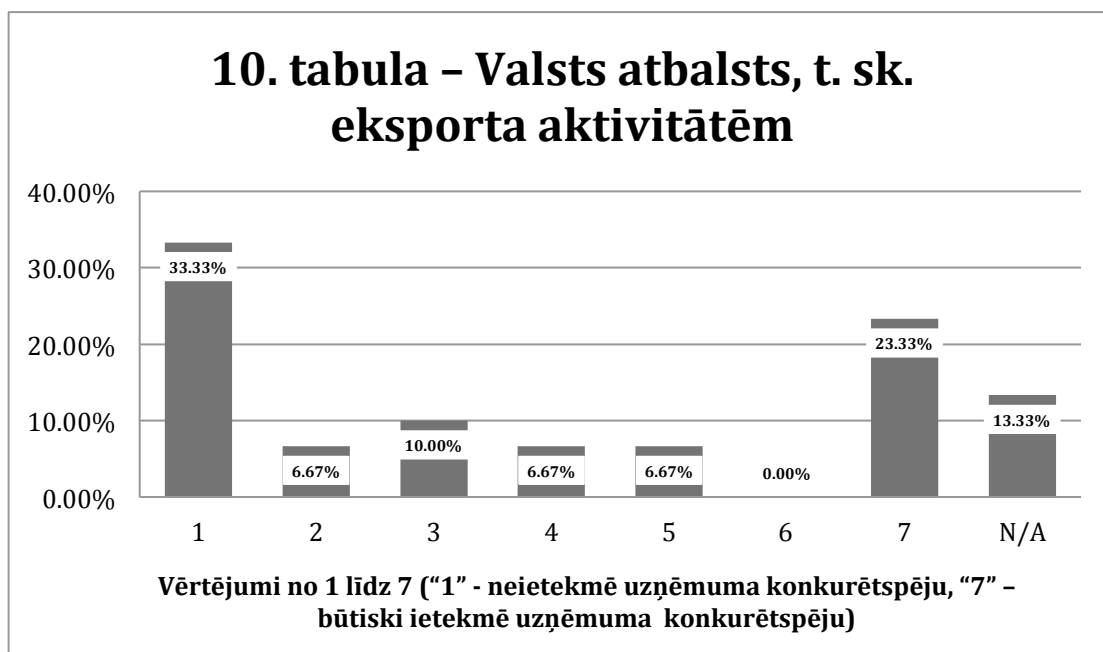
“Mēs ar mikrouzņēmumiem nestrādājam, jo VID pateica, ka mēs nedrīkstam. Citi riskē un mēģina līdz pirmajam VID apmeklējumam.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Nodokļu optimizācija, kas neskar nozari, jo mikrouzņēmums vairāk laika pavada ar nodokļiem nekā būvējot.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“[Mikrouzņēmumu izmantošana ir] adekvāta, ja lieto tam paredzētajiem mērķim. Ja ne, tad tā ir nodokļu optimizācija.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

### Valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par valsts atbalsta, t. sk. eksporta aktivitātēm, ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 10.tabulā:



Viena trešā daļa respondentu norāda, ka valsts atbalsts būtiski ietekmē viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 5 līdz 7. Vairāk nekā trešdaļa norāda, ka tam nav ietekmes vai ir neliela ietekme uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju. Savukārt četriem respondentiem no 30 nebija viedokļa par šā faktora ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju.

Respondentu komentāros atklājas, ka uzņēmumi neizmanto valsts atbalsta instrumentus, jo uzskata, ka tādi nav atbilstoši pieejami viņu pārstāvēto uzņēmumu vajadzībām un iespējām. Lielākā daļa respondentu norāda, ka **valsts atbalsta nav** un, ja ir, tad **atbalsta instrumenti ir formāli**. Programmu prasības ir smagnējas, neizdevīgas, un uzņēmumi tām neatbilst vai nevar atļauties:

“Ja ALTUMā vēlies saņemt naudu, tev jāieķīlā mamma, tētis un bērni... Cilvēki, kas uz to parakstās, nesaprot, ar ko viņi riskē. Jo ALTUM ir vienīgais, kas neriskē, viņi apķīlās visu, ko gribēs, trīskāršu nodrošinājumu paprasīs... It kā valsts nāk pretī, bet jādod trīskāršs nodrošinājums – kur uzņēmējs, kas sācis strādāt, ko tādu var nodrošināt? Viņš grib, ir gatavs, ir biznesa plāns... Liks apķīlāt bērnus ALTUM. Mūsu uzņēmumu tas neietekmē, jo mēs neizmantojam šīs “programmas”, bet īsti normāli tie nosacījumi nav. Cilvēki, ar kuriem esmu runājis un kuri ir ar to saskārušies, neiesaka.”

(Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Nav atbalsta.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Praktiski nav nekāda atbalsta no valsts puses. Programmas ir formālas. Bijām pie Garantiju aģentūras viena objekta saistībā, lai dabūtu pusmiljona garantijas, mums vajadzēja maksāt vēl pusmiljonu pretī.

Tā ir neadekvāta maksa. Par LIAA runājot – tie MK noteikumi, šķiet, kādam speciāli rakstīti, jo nevienā programmā nevarējām piedalīties, jo neatbildām prasībām. Bet finansējums izlietots, tāpat kāds uzņēmums to ir izlietojis.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Nav valsts atbalsta taču! Ziniet, 2016. gadā darba nebūs, cilvēki aizbrauks kaut kur pastrādāt, kur maksā krietni vairāk. Vai viņi gribēs atgriezties? Nedomāju. 2016. gads būs tukšs. 2017. gadā varētu kaut kas būt. Attiecībā uz Eiropas fondiem – šķiet, ka valsts nemāk braukt ceļam pa vidu, tik no viena grāvja otrā. Pozitīvais, salīdzinot ar Balkānu valstīm, pie mums ir krietni labāk.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Nav organizācijas, kas ar to nodarbojas.” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

“Būvniecībā nav [valsts atbalsta eksportam].” (Daudznozaru būvsabiedrība)

“Šobrīd neizmantojam, visu darām paši. Grūti komentēt to, kā nav, – kā lai es vērtēju, ja šāda atbalsta nav? Jā, LIAA kaut ko dara, bet neko konkrētu nav izdarījuši mums. Minimāli ietekmē.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

### **Daļa respondentu atzīst, ka neeksportē pakalpojumus un neizmanto valsts atbalsta instrumentus:**

“Neeksportējam. Kaimiņvalstīs arī tiek ierobežota konkurence līdzīgi mums.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Neizmantojam, neietekmē.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Nezinu, mēs ar eksportu nenodarbojamies. Valsts atbalsta vispār nav, labāk, ka viņi netraucē. Labāk lai sakārto ES programmas, lai var sākt tās lietot.” (Ģenerāluzņēmējs)

### **Daži respondenti tomēr norāda, ka atbalsts ir pietiekamā apjomā un pieejams:**

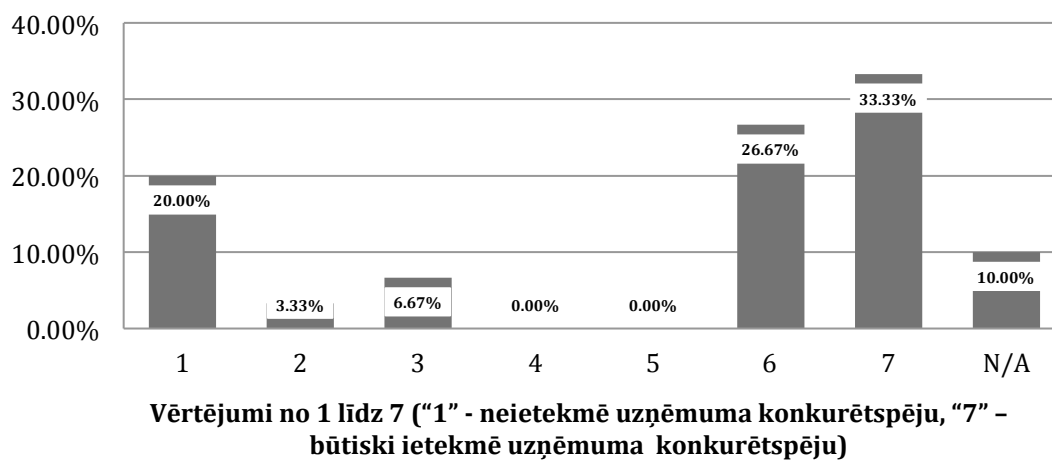
“Ir pietiekams šis atbalsts. Baigi neesam izmantojuši, bet, ko lūdzām, to esam dabūjuši.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Ir, patīk.” (Ģenerāluzņēmējs)

### ***Nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms***

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par nepietiekamu privātā sektora pasūtījumu apjoma ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 11.tabulā:

## 11. tabula – Nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms



Vairāk nekā puse respondentu norādījuši, ka nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms būtiski ietekmē viņu uzņēmuma konkurētspēju. Tikai viena ceturtdaļa respondentu norāda, ka šis faktors nekādi neietekmē viņu uzņēmuma konkurētspēju. Vērtējot atbildes, redzams, ka šis faktors uzņēmumu konkurētspēju lielākoties ietekmē būtiski un tikai nelielu daļu uzņēmumu tas neietekmē vai ietekmē minimāli.

Daļa respondentu norāda, ka **ar privāto sektoru gandrīz nestrādā**, par partneri izvēloties publiskā sektora pasūtītājus:

“Ceļu būvē privāto apjoms ļoti minimāls (0–1 %).” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Tas mūs maz ietekmē, mēs strādājam ar infrastruktūras projektiem.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Ar privātajiem nestrādājam, jo vienkārši nevaram konkurēt ar tām cenām.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Neietekmē, jo nevar izkonkurēt privātajā sektorā ar cenām.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Ir pietiekams privātā sektora pieprasījums. Es tik daudz no privātā nepārtieku, es uz lielākiem objektiem.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

Daļa atzīst, ka **privāto pasūtījumu pieprasījums ir nepietiekams**:

“Ir tā, ir nepietiekams.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Ja neskaita privātmāju sektoru u. c. labos piemērus, Latvijā nav rūpnīcu, kas jābūvē. Ražošana kā tāda ir mājamatniecības līmenī, ne nopietnā līmenī.” (Inženierkomunikāciju būvniecības un

inženiertehnisko risinājumu uzņēmums)

“Ļoti zems pasūtījuma apjoms.” (Ģenerāluzņēmējs)

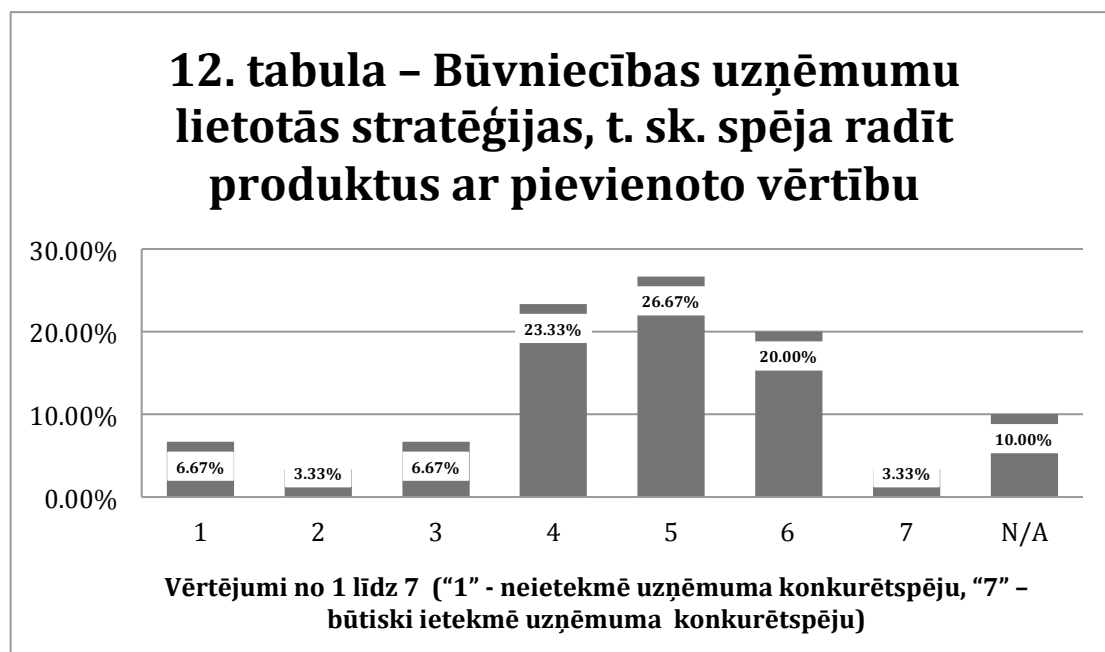
“Pieprasījums ir par mazu.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

Sniegti arī citi komentāri, piemēram:

“Šobrīd mums ir tikai privātie konkursi.” (Ģenerāluzņēmējs)

### ***Būvniecības uzņēmumu lietotās stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību***

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par būvniecības uzņēmumu lietoto stratēģiju, t. sk. spēju radīt produktus ar pievienoto vērtību, ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 12.tabulā:



Puse respondentu norādījuši, ka būvniecības uzņēmumu lietotās stratēģijas ir **faktors, kas ietekmē viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju**, sniedzot vērtējumu no 4 līdz 5. Tikai neliela daļa norādījuši, ka šis faktors būtiski ietekmē viņu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 6 līdz 7. Gandrīz tikpat liela daļa norādījuši, ka tam nav ietekmes vai ir neliela ietekme uz konkurētspēju.

Daži uzņēmumu pārstāvji atzīst, ka viņu pārstāvētie uzņēmumi **cenšas attīstīt specifiskus pakalpojumus / produktus un specializēties**, lai veicinātu savu konkurētspēju, tostarp ārvalstu tirgos:

“Cenšamies attīstīt sfēras un pakalpojumus un specializēties – tā ir mūsu stratēģija.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Mēs piemērojamies tirgus situācijai un pielāgojamies tam, ko tirgus prasa. Apmācījām personālu un uzsākām auditēšanu energoefektivitātes projektos. Sekojam lauksaimniecības objektu būvniecībai, kā arī specializējamies citu objektu būvniecībā.” (Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

“Pīlēna birojs ir visveiksmīgākais piemērs – paskatieties, kādi viņiem Norvēģijā piedāvājumi!”  
(Ģenerāluzņēmējs)

Daļa norāda, ka **nerada produktus un / vai arī nedomā par speciālu stratēģiju vai produktu attīstīšanu**. Viņi to skaidro ar tirgus apstākļiem (pārāk augstas jauno produktu izmaksas, cenu dempings), kuros ir grūti radīt jaunus produktus. Respondenti norāda, ka **radīt jaunus produktus ir dārgi un riskanti**:

“Par to domā maz.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Neietekmē, jo mums nav tādas īpašas stratēģijas un produktu.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Pagaidām ir pasūtījums pēc nekvalitatīva produkta, jo tirgū ir dempings. Kamēr dempings nebeigsies, nevar domāt par nozares attīstību.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Mēs esam būvnieki, kas izmanto tehnoloģijas, bet mēs neradām. Tāpēc mūs tas īpaši neietekmē.”  
(Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Nozarē pietiekami maz kvalificētu kompāniju, lielākā daļa ir nagu maucēji. Varbūt kādi 30 % ir tādi, kas domā soli vai divus uz priekšu.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Mēs esam kaut cik konkurētspējīgi, bet nevaram saražot tādu produktu, kas būtu interesants, ko mēs varētu pielietot un attīstīt. Eksperimentēt citos tirgos ir riskanti un dārgi, mēs to nedarām.”  
(Ģenerāluzņēmējs)

“Būvniecības sektors nepietiekami domā par attīstību. Investīcijas tehnoloģiju attīstībā, cilvēku apmācības ir par maz.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Vāja izglītības sistēma, un normālu kadru nav. Radīt ko jaunu ar pievienotu vērtību ir grūti.”  
(Ģenerāluzņēmējs)

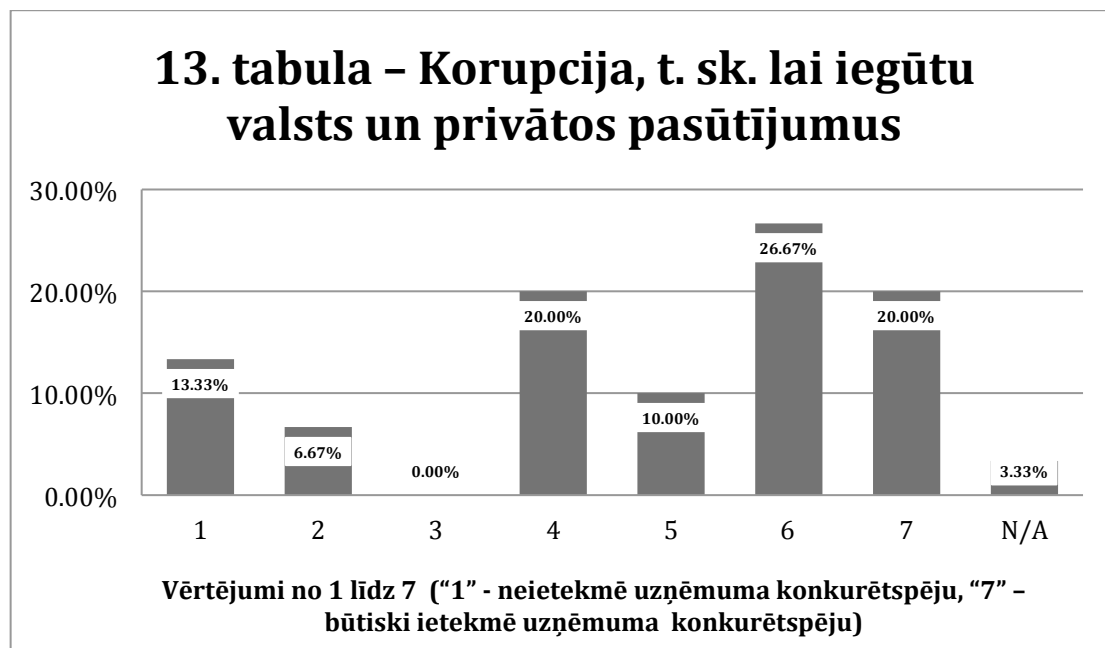
“Privātajos pasūtījumos to var realizēt, taču publiskajos ir ļoti strikti rāmji, noteikumi, kur pievienoto vērtību radīt ir grūti.” (Viens no vadošajiem ceļu būves uzņēmumiem)

“Ražošanas mašīnu investīcijas ir ļoti augstas, un zemākas cenas projekti nevar atsvērt šo ieguldījumu, tādēļ labi jādomā, vai šos uzlabojumus vajag, varbūt var iztikt ar kvalificētu darbaspēku... Raugoties uz eksportu – ietekmē arī valūtu kursu.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

***Korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus***



Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par korupcijas, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus, ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 13. tabulā:



**Puse no respondentiem norādījuši, ka korupcija būtiski ietekmē viņu uzņēmumu konkurētspēju**, sniedzot vērtējumu no 6 līdz 7. Savukārt ceturtdaļa respondentu atzīst, ka korupcija ir jūtama, bet tai nav būtiskas ietekmes, sniedzot vērtējumu no 4 līdz 5. Tikai piektā daļa norāda, ka korupcija neietekmē vai minimāli ietekmē viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 1 līdz 2.

Uzņēmumu pārstāvji norādījuši, ka bieži vien iepirkumu nolikumos novērojama korupcijas šaubu ēna – nolikumi šķietami rakstīti kādam konkrētam pretendenta:

“Daudz novērots nolikumos. Esam mēģinājuši vienu nolikumu apstrīdēt, bet nerezultatīvi.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Nevaram vinnēt konkursus, jo tur ir sarunāti punkti. Vajag vienotu sistēmu, ka pie konkrēta naudas apjoma jābūt šādam nolikumam. Problēmu nebūtu! Vajag nolikumus klasificēt – vajag tik elektriķu, vajag tik tādu meistarū.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

Citi uzņēmumu pārstāvji norāda, ka tā nav jūtama, tāpēc neietekmē uzņēmuma konkurētspēju:

“Mūs neietekmē un nav ietekmējis.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Dempinga laikā nav korupcijas.” (Ģenerāluzņēmējs)

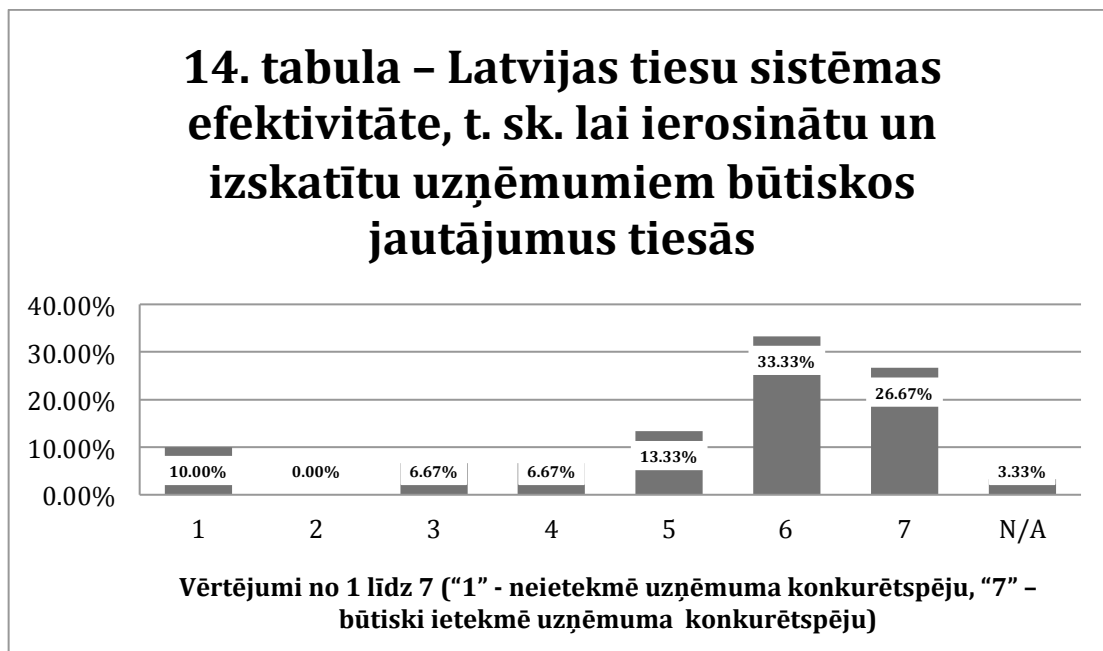
“Valsts sektora korupcija mūs neietekmē (1/4), bet privātajā sektorā gan ietekmē (3/4). Kāds kaut ko samaksā, lai dabūtu pasūtījumu, ir tāda prakse.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Visos līmeņos ir korupcija, dziļi ieskaņojusies, tāpēc mēs lielākoties strādājam ar privātajiem – 60 % privāto, 40 % valsts. Nekad nav bijis vairāk par 50 % valsts pasūtījumu.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Gan jā, gan nē. Kurā pusē esi – no tā atkarīgs. Vai turpina kaut ko gaidīt pasūtījumos – nezinu. Ja tev ir izveidojusies laba sadarbība ar pasūtītāju un tas grib atkārtoti sadarboties – tas ir lobījs vai korupcija? Protams, ka es lobēšu to, kurš ir mans draugs. Ja es varēšu palīdzēt savam čomam, es to darīšu. Tā ir uzņēmumu pieredze un savstarpējās attiecības. Tas nekropļo tirgu un nekavē konkurētspēju. Piemēram, Amerikā iedzīvotāji un uzņēmumi ziedo politiskajām partijām. Tas nebūtu iedomājams, ka Ņujorkas kompānija būvētu Čikāgā, to nepieļautu mērs, un tā nav tāda kultūra. Kāpēc viņiem dot darbu kompānijai, kas maksās nodokļus Ņujorkas štatā? Nē, tu dod savējiem iespēju.” (Ģenerāluzņēmējs)

### ***Latvijas tiesu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās***

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par Latvijas tieslietu sistēmas efektivitātes, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās, ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 14. tabulā:



**Vairāk nekā puse respondentu norādījuši, ka Latvijas tiesu sistēmas efektivitāte (vai drīzāk – tās trūkums) būtiski ietekmē viņu uzņēmumu konkurētspēju, sniedzot vērtējumu no 6 līdz 7. Salīdzinoši mazāk respondentu norādījuši, ka tam ir ietekme, bet tā nav tik jūtama vai nav jūtama vispār. Tādējādi var secināt, ka tiesu sistēmas efektivitāte (tās trūkums) ir viens no konkurētspēju būtiski ietekmējošiem faktoriem.**

Respondentu atbildes norāda uz to, ka sistēma ir pārāk lēna, ir pārāk gari un formāli procesi. Problēmas novērojamas visās instancēs. Process tiek vērtēts kā dārgs un

neizdevīgs, tajā pašā laikā pozitīvi tiek vērtēta pirmstiesas strīdu izskatīšanas prakse Iepirkumu uzraudzības birojā (IUB). Situāciju ilustrē arī komentāri:

“Lēna sistēma.” (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)

“Ir bijusi darīšana – diezgan gari tie procesi.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Zema efektivitāte. Ja runājam par administratīvajām tiesām, uz tām var neiet. Ja ir valsts tiesvedība, tad tiesneši automātiski pieņem lēmumu. Administratīvās tiesās ļoti zems līmenis. Pirmā instance vispār ir ārprāts.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Formāls process. Ja pretī ir valsts vai pašvaldība, tad rezultāts zināms. Piemēram, cīnāmies ar vienu pašvaldību par dīkstāves kompensāciju – AT jau trīs mēnešus nedod norakstu ( nolēmumu). Nolēma lietā (neapmierināt mūsu prasību), bet nezina, kā aprakstīt tā, lai būtu pamatoti. Un AT nav noilguma attiecībā uz šo. Tā nu gaidām.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“(Ir problemātiskas) visas instances.” (Ģenerāluzņēmējs)

“It kā viss ir normāli, tikai ātrāks process varētu būt.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Plašs jautājums, jo ir kaut kas, kas ietekmē, ir kaut kas, kas neietekmē. Viss nav tik slikti, ir lietas, kas notiek sakarīgi, piemēram, IUB sistēma. Negribas nepamatoti kritizēt, ir kaut kas, kas strādā.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Absolūti neefektīva tiesu sistēma, visās instancēs. Vienīgi IUB, tur vēl tā plus mīnus kaut ko dara, cik kvalitatīvi – tas tā.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Tas ir vājprāts. Piemēram, tagad ir aktuāla tiesvedība, un man jāgaida līdz spriedumam pieci gadi? Tik ilgi daži te nedzīvo. Kaut kas tomēr nav kārtībā. Ar šķīrējtiesām – tas bija agrāk populāri, bet tagad vairs nē, jo tās nevar būt uzticamas. Man vienā čoms, otrai pusē citā čoms – nav uzticības. Tomēr tiesu sistēma ir uzticamāka.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Pietiesāt neko nevari, ļoti dārgs process – kaut ko samaksāju, kādam palieku parādā. Mums ļoti sliktā pieredze.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Mēs cenšamies izvairīties no tiesām. Ja ir strīdi, tad 3–5 gadi tiesā, tāpēc gribam izvairīties. Ja kāds ir nelietis, viņam jāsaņem sods, bet viņš kādus gadus piecus nezina, ka ir nelietis. Tas pats ar malacīšiem – varbūt viņš nemaz nav malacītis, varbūt viņš ir pusmalacītis? Labāk būtu, ja tas viss notiktu krietni ātrāk.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Netiesājos un tāpēc nezinu.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Zema tiesu efektivitāte, jo tiesneši saņem mazas algas, bet izskata miljonu vērtas lietas.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Ja pasūtītājs nemaksā par būvniecību, tiesas ceļā nevar naudu atgūt.” (Daudznozaru būvsabiedrība)

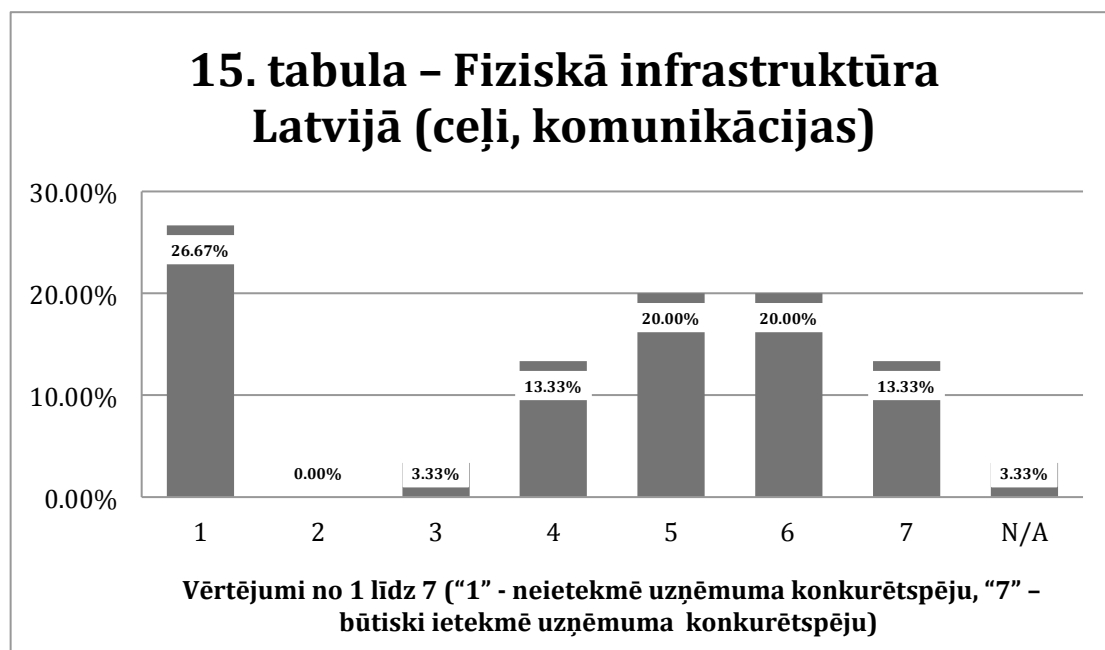
“Naudu no parādnieka oficiālā ceļā ļoti grūti dabūt. Tiesas process par ilgu, tikmēr nesamaksājušais uzņēmums jau visus līdzekļus ir norakstījis, un es naudu vairs nevaru saņemt.” (Ēku tehnoloģiju

uzņēmums)

“Sezonas vidū tiesa bez brīdinājuma iesaldē līdzekļus tiesas prāvā. Nav adekvāti.” (Ģenerāluzņēmējs)

### ***Fiziskā infrastruktūra Latvijā (ceļi, komunikācijas)***

Respondentu atbilžu sadalījums jautājumā par fiziskās infrastruktūras Latvijā (ceļi, komunikācijas) ietekmi uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju attēlots 15. tabulā:



Viena trešdaļa respondentu norāda, ka šim faktoram uz viņu pārstāvēto uzņēmumu konkurētspēju ietekmes nav, sniedzot vērtējumu 1. Gandrīz tikpat liela daļa norāda, ka tam ir būtiska ietekme uz viņu uzņēmumu konkurētspēju. Savukārt teju trešdaļa norāda, ka fiziskajai infrastruktūrai ir ietekme, tā ir jūtama, bet nav vērtējama ne kā būtiska, ne kā nebūtiska.

Viedokļi par fizisko infrastruktūru, tās kvalitāti dalās. Vieni uzskata, ka **tā ir normālā vai labā stāvoklī**, piemēram:

“Normāla infrastruktūra, viss kārtībā. Daži ceļi mums ir labi, internets mums ir labs!” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Normāla infrastruktūra.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Laba infrastruktūra, nekādi neietekmē.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Elektroapgāde, telekomunikācijas ir ļoti labā līmenī, bet kopumā nav tik slikti.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

**Ieskicētās problemātiskās zonas** primāri ir ceļu kvalitāte un to uzturēšana:

“Slikti ceļi.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“Lai piekļūtu pie smilšu karjera, ražotu un eksportētu, ir 4–5 valsts, pašvaldību noteikumi, kas to kavē. Piemēram, ir jāuztur kārtībā šie ceļi, kuri ved uz karjeru, kas ir valsts uzdevums.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Ar ceļiem ir problēma – ir daudz noasfaltētu ceļu, kas nav vajadzīgi. Lietuvā ir 10 šosejas, kuras uztur kārtībā. Latvijā ir 110 ceļi, kuri jāuztur kārtībā. Tā tam nebūtu jābūt.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Švaki ceļi, bet konkurētspēju neietekmē, jo jāveic ļoti minimāli attālumi.” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

“Lietuvā un Igaunijā ir labāk. Visi vienā laikā iestājās Eiropas Savienībā, bet tomēr tur tie ceļi ir labāki nekā Latvijā.” (Nozīmīgs būvniecības uzņēmums)

Intervijās tika norādīti arī trūkumi, kas kavē investīciju ienākšanu Latvijā un rada komersantiem nesamērīgu administratīvo slogu:

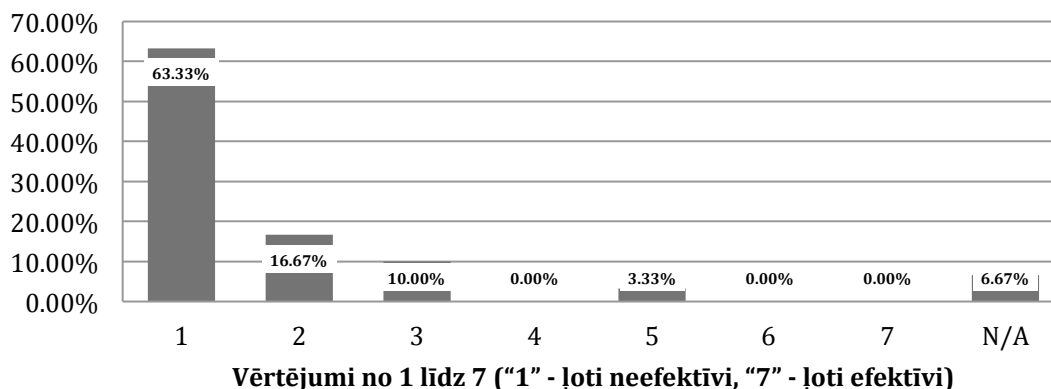
“Par ūdenssaimniecību – ar Rīgu ir diezgan traki. Vecrīgā, piemēram, notekūdeņi tek Daugavā. Kā tur paceļas ūdens, tā sistēmā nāk ūdens. UNESCO centrs. Kā var saskaņot to, ka zem mājas raks, – nē, to nevienam nevajag. Vēsturiski ir izvilktas caurules un ir laba sistēma, bet neviens neslēdzas klāt, jo tas ir nesamērīgi dārgi. Piemēram, pieslēgties kanalizācijai Jūrmalā izmaksā aptuveni 30 000 tūkstošus. Vai tas nav absurds? Aptuveni 95 % nevar pieslēgties kanalizācijai, jo tas ir pārāk dārgi. Mārupē tā ir problēma, Jūrmalā tā ir problēma.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Diezgan bēdīga situācija. Tas izsauc zināmas problēmas būvniecībā. Pirmkārt, investoriem, kas nesaprot, kāpēc viņiem vēl kaut kas ir jābūvē – ceļi, ielas –, ja viņš iegulda rūpniecībā. [...] Netiek problēma risināta – infrastruktūra nolietota visur. Ārpus Rīgas ūdenssaimniecības sistēmas saveda kārtībā pēdējos desmit gados, Rīgā viss ir smagi nolietots – gan elektroapgādes, gan ceļu ziņā. Valsts atbalsts šajā ziņā tiek nodrošināts ļoti lēni un smagnēji. Ir jau vēl tie saucamie infrastruktūras maksājumi + vēl būvē sev apkārt infrastruktūru. Ļoti retos gadījumos Rīgas pašvaldība tev kaut ko izbūvē līdz pieslēguma vietām. Tas viss gulstas uz investoru.” (Ģenerāluzņēmējs)

### **3. IEPRIEKŠ ĪSTENOTO AKTIVITĀŠU KONKURĒTSPĒJAS NODROŠINĀŠANAI BŪVNICĪBAS NOZARĒ IZVĒRTĒJUMS**

Šajā intervijas daļā lūdzām lielāko Latvijas uzņēmumu vadītājus novērtēt, cik efektīvi ir bijuši valsts līdz šim izstrādātie un ieviestie instrumenti konkurētspējas palielināšanai būvniecības nozarē Latvijā. Respondenti vērtēja iepriekš paveikto aktivitāšu konkurētspējas palielināšanai būvniecības nozarē skalā no 1 līdz 7, kur “1” nozīmē “ļoti neefektīvi”, bet “7”, ka aktivitātes bijušas ļoti efektīvas:

## 16.tabula - Iepriekš īstenoto aktivitāšu konkurētspējas nodrošināšanai būvniecības nozarē izvērtējums



Aptuveni divas trešdaļas respondentu atbildēja ar “1” (skat. 16. tabulu – Iepriekš īstenoto aktivitāšu konkurētspējas nodrošināšanai būvniecības nozarē izvērtējums), galvenais secinājums:

- ❖ **LATVIJAS LIELĀKO BŪVNICĪBAS UZŅĒMUMU VADĪTĀJI AR POLITIKAS VEIDOTĀJU LĪDZ ŠIM PAVEIKTO KONKURĒTSPĒJAS NODROŠINĀŠANĀ NOZARĒ IR IZTEIKTI NEAPMIERINĀTI, KOPUMĀ VALSTS AKTIVITĀTES VĒRTĒJOT AR 1,5 (ĻOTI NEEFEKTĪVI).**

Pamatojot savu atbildi, uzņēmumu vadītāji norādīja, ka, viņuprāt, **valsts īsti neko nav darījusi, lai uzlabotu būvniecības nozares konkurētspēju**. Viņi sniedza arī šādus komentārus:

“Neesmu jutis nekādus pasākumus.” (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)

“Nav paņemta Eiropas nauda – Lietuva un Igaunija jau tērē un iet garām. Un tad visi strādnieki jau Īrijā un Anglijā, nebūs taču, kas strādā. Mēs neceram uz valsti, mēs domājam par sevi. Ja vajadzēs, brauksim prom.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Nav ko runāt par efektivitāti, jo neko nav valsts darījusi.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Nezinu, neesmu novērojis, ko valsts darītu nozares konkurētspējas palielināšanai.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Nevaru pateikt. Ir samazinājusies konkurētspēja, uzņēmumu skaits. Šobrīd tas, kas ir darīts, ir pasliktinājis situāciju.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Nav instrumentu pakalpojumu tirgū, nav eksporta garantiju. Ir finansiāls atbalsts no Eiropas fondiem, bet nav informācijas uzziņu atbalsts (kur iet, kā lietas notiek?).” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

“Kaut ko viņi cenšas darīt, bet nu neko daudz nezina. Valstij būtu jārada sajūta, ka mēs esam cilvēki, kuras labā strādā valdība un Saeima. Ka mēs visi esam kopā un ka mēs darām kopā, lai mums būtu

labāk. Ir jāpanāk cilvēkam, kurš negrib maksāt nodokļus, nedaudz pretī – jārada uzticība. Un visiem būs labāk. [...] Valsts varas cilvēki pastāvīgi izturas ignoranti un uztaisās par svētajiem pāvestiem. Visi ir vainīgi, visus vajag sodīt, mēs esam īstie un labākie, un svētie. Bet varbūt kādam tas viss ir izdevīgi. Saimnieka nav, idejas par kopējo attīstību nav. Ja tas būtu, tad varbūt arī cilvēki mainītos. [...] Vai es ierēdņiem uzticos? Nē. Vai es policistiem uzticos? Jā. Tīri emocionālā līmenī. Ekonomikas ministrija cenšas, labprāt uzklausa, bet biežās valdības maiņas nenāk par labu. Cerams, ka ies uz labo pusi.”  
(Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Bez komentāriem – šobrīd par nozares konkurētspēju vispār nevar runāt, jo tādas nav. Un valsts nedara absolūti neko.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Nevaru atbildēt, jo neesmu ievērojis.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

Lūdzām respondentus norādīt, vai iespējams nosaukt **3–5 aktivitātes, kuras valsts ir īstenojusi efektīvi, tādējādi veicinot būvniecības nozares konkurētspēju Latvijā**. Lai gan aktivitāšu vērtējums ir zems, dažas aktivitātes uzņēmumu vadītāji tomēr varēja nosaukt, starp tām minot pievienotās vērtības nodokļa reversās maksāšanas kārtības ieviešanu, dalību publiskajos iepirkumos sasaistot ar vidējo atalgojumu nozarē, eirokodeksa ieviešanu u. c. Tomēr jāatzīst, ka liela daļa uzņēmēju nevarēja nosaukt nevienu aktivitāti, kas, viņuprāt, būtu īstenota efektīvi:

“Dalībai publiskajos iepirkumos skata vidējās algas.” (Ģenerāluzņēmējs)

“No VID var dabūt darbinieku atalgojumu izziņu pēc klasifikatoriem, kas ļoti palīdz konkursos, jo “melnie” uzņēmumi, kuri nemaksā pilnvērtīgu algu, uzreiz atkrīt no pretendentiem.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“Beidzot ieviests eirokodekss pēc milzīgām grūtībām.” (Būvkonstrukciju projektu izstrādātājs)

“Reversais PVN, neko citu nezinu.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Elektroniskā darbinieku reģistrēšana.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

#### **4. IETEIKUMI KONKURĒTSPĒJAS VEICINĀŠANAI LATVIJAS BŪVNICĪBAS NOZARĒ**

Atbilstoši ziņojuma 2. nodaļā apkopotajām galvenajām konkurētspējas pazemināšanos veicinošajām problēmām lielāko Latvijas būvniecības uzņēmumu vadītāji tika lūgti sniegt ieteikumus, lai veicinātu Latvijas būvniecības nozares kopējo konkurētspēju. Lūdzām respondentus izdalīt ieteikumus pasākumiem un aktivitātēm, kuri jāveic īstermiņā – tuvāko 12 mēnešu laikā, un pasākumiem, kuri jāveic vidējā termiņā – tuvāko 3–5 gadu laikā.

##### **4.1. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš tuvāko 12 mēnešu laikā, lai veicinātu būvniecības nozares konkurētspēju**

Lielākā daļa aptaujāto Latvijas lielāko būvuzņēmumu vadītāju uzsvēra nepieciešamību veikt konkrētus pasākumus konkurētspējas veicināšanai tuvāko 12 mēnešu laikā šādās jomās:

- ❖ **LIKUMDOŠANA;**
- ❖ **NODOKĻU SISTĒMA;**
- ❖ **EIROPAS FONDU APGUVE;**
- ❖ **DARBASPĒKA SAGATAVOŠANA, IZGLĪTĪBA.**

Lielākā daļa uzņēmumu vadītāju norādīja, ka **ir būtiski sakārtot publisko iepirkumu procesu, nodrošinot vienādus spēles noteikumus visiem, t.sk. pilnveidot apakšuzņēmēju piesaistīšanas kārtību:**

“Vienādi spēles noteikumi visiem, nevis kā tagad – valsts iepirkumu nosacījumi izslēdz daudzas firmas un paliek tikai 3–4 lielās megafirmas.” (Viens no vadošajiem uzņēmumiem inženierbūvju un inženierkomunikāciju celtniecībā un remontā)

“Konkursā jānorāda visi apakšuzņēmēji, kas strādās objektā, un viņus nedrīkst mainīt. Ja maina, tad viņiem ir jāatbilst konkursa nolikumam. Nav laba situācija, kurā uz papīra viss ir ideāli, bet reāli darbu dara citi, un konkursa dokumentācijā minēti ir nodokļu maksātāji, bet pēc tam piesaistīti citi.” (Inženierkomunikāciju būvniecības un inženiertehnisko risinājumu uzņēmums)

“Sakārtot Publisko iepirkumu likumu.” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Veidot sarakstus ar apakšuzņēmējiem, kas maksā godprātīgi nodokļus, un ļaut tikai tādiem piedalīties pasūtījumu izpildē (saistībā ar iepirkumiem).” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Vajag ļaut uztaisīt normālas iepirkumu procedūras, lai uzņēmumi var attīstīties un pelnīt. Ar to pagaidām pietīktu. Mēs ne vienu reizi vien esam teikuši – mums neko daudz nevajag, ļaujiet mums strādāt! Nav slikts uzņēmējdarbības līmenis, ir gudri cilvēki un enerģiski. Ja ir normālas un adekvāti salīdzināmas cenas un uzņēmēji drīkst pelnīt – tad attīstīsies uzņēmēji. Ja ir peļņa, tad ir, no kā attīstīties. Ja tev nav, ko ēst, tu nedomā par garīgiem jautājumiem.” (Viena no vadošajām inženierbūvju būvkompanijām)

“Jāatsakās no zemākās cenas kritērija iepirkumos un jānosaka vidējā alga būvniecībā.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Publisko iepirkumu būvēšanas procesu varētu pamainīt. Valsts izsaka vajadzību, pēc tam būvuzņēmējs projektē un būvē objektu. Nevis kā tagad, ka būvnieks tikai būvē un projekta izstrādes fāzē nav iesaistīts.” (Viens no vadošajiem ceļu būves uzņēmumiem)

“Vajag uzraudzīt, kādus nodokļus maksā kompānijas.” (Ģenerāluzņēmējs)

Respondenti indicē **nepieciešamību pārskatīt būvniecības nozares regulējumu:**

“Sertifikācija, nodokļu nomaksas uzraudzība.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Jāsakārto būvniecības nozares regulējums – nolikumi, klasifikācija.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Sakārtot uzņēmējdarbības vidi un to nemainīt, lai var paļauties un plānot, rēķināties ar to.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

Respondenti norādījuši, ka būtisks aspekts nozares konkurētspējas celšanā ir **Eiropas Savienības fondu efektīva apguve un finanšu instrumentu pieejamība. Uzņēmumu vadītāji norādījuši uz valsts nespēju plānveidīgi nodrošināt ES fondu līdzekļu apguvi, kavējoties ar saistošo noteikumu izdošanu to apguvei:**

“Eiropas fondu apguve.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Finanšu instrumentu pieejamība. Eiropas naudas apguve.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)



“Eiropas fondu sakārtošana – plānveidīgi, nevis kampaņveidīgi. Valsts taču tikai no tā zaudēs – naudas būs daudz, cenas celsies.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Savlaicīgi jādomā, kā apgūt Eiropas fondus. Nauda parādās, un tad domā, ko un kā darīt. Valdība lemj, bet pēc tam sākas tehniskais darbs. Pie mums tā nauda atnāk vēl pēc diviem gadiem. Tāda sajūta, ka pilnīgi nedomā, kā izlietot šo naudu valsts tautsaimniecībā.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Plānot laicīgi ES fondus un to plūsmu.” (Viens no vadošajiem būvniecības un restaurācijas uzņēmumiem Latvijā)

“Jārūpējas par pasūtījumu apjomu un jāsilta ekonomika – jāpalaiž ES fondi pēc iespējas ātrāk.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Eiropas fondu apguve.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

**Arī nodokļu sistēmas pārskatīšana, it īpaši uzņēmumu ienākuma nodokļa nepiemērošana reinvestētajai peļņai, būtu aktivitātes, kas, pēc uzņēmumu vadītāju uzskata, pozitīvi ietekmētu nozares konkurētspēju, radot uzņēmumiem labvēlīgāku vidi attīstībai un vienlaicīgi nodrošinot vairāk nodokļu maksājumu valstij nākotnē:**

“Ja es reinvestēju uzņēmumā, tad tāpat tā nauda nonāk ekonomikā, nevajadzētu par to maksāt uzņēmumu ienākuma nodokli.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Nodokļu sistēmas sakārtošana – peļņas nodokli nepiemērot, ja peļņu investē attīstībā (Igaunijas piemērs).” (Viens no vadošajiem ēku un inženierbūvju būvuzņēmumiem)

“Nodokļu politikas pārskatīšana – izskatās, ka šis gads būs ļoti drausmīgs, un valstij jāsaprot, ka liela daļa vai nu bankrotēs, vai arī pāries ēnu ekonomikā.” (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

“Nodokļu pārskatīšana, īpaši UIN.” (Viens no vadošajiem ceļu būves uzņēmumiem)

“Nodokļu sistēmas sakārtošana, mazāks nodokļu slogs.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“UIN varētu novērtēt reizi trijos vai sešos mēnešos. Reinvestētajai peļņai nepiemēro nodokli.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

Vienlaikus uzņēmumu vadītāji norāda, ka priecātos par **lielāku valsts atbalstu uzņēmumiem, piemēram, atbalstu kredīta garantijās, eksporta garantijās, informācijas nodrošināšanā:**

“Jāinvestē zināšanās un tehnoloģijās – valstij jāpalīdz.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Balva par labāko tehnoloģisko risinājumu.” (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

“Lielāks valsts atbalsts, piemēram, komandējuma naudas.” (Daudznozaru būvsabiedrība)

“Valsts atbalsts kredīta garantijās.” (Ēku tehnoloģiju uzņēmums)

“Valsts eksporta garantijas.” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

“Vairāk informācijas par eksporta tirgiem no valsts (Ārlietu ministrijas pārraudzībā).” (Viens no lielākajiem būvkonstrukciju ražotājiem Latvijā)

“Valsts garantijas.” (Ģenerāluzņēmējs)

Daļa respondentu norāda, ka nozares konkurētspēja lielā mērā ir atkarīga arī no **pieejamā darbaspēka, tā kvalifikācijas un efektivitātes, kā arī valsts izglītības**

**sistēmas un politikas**, tāpēc novērtētu valsts aktivitātes šajā jomā:

“Jāsagatavo jaunie speciālisti kvalitatīvi.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Uzlabot izglītības sistēmu.” (Viens no vadošajiem uzņēmumiem inženierbūvju un inženierkomunikāciju celtniecībā un remontā)

Tika norādītas arī citas aktivitātes un aspekti, kas ir būtiski nozares kopējai konkurētspējai. Piemēram, specializācija, konsekvence normu piemērošanā, privāto pasūtījumu apjoma palielināšana:

“Pakalpojumu eksporta veicināšana – pakalpojumu eksporta garantijas grūti vai neiespējami nodrošināt. Nefinanšu palīdzība.” (Nozīmīgs projektēšanas uzņēmums)

“Savas nišas apzināšana.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Lielāka kontrole, konsekvence normu piemērošanā.” (Viens no vadošajiem ceļu būves uzņēmumiem)

“Viss balstās uz pieprasījumu, kuru pamatā veido valsts un pašvaldību pasūtījumi, lielākajā daļā gadījumu. Kamēr privātais pasūtījumu apjoms nebūs vismaz kaut kādā paritātē, nebūs konkurētspējas.” (Ģenerāluzņēmējs)

“Problēma ir privāto pasūtījumu nepietiekamība.” (Viens no vadošajiem uzņēmumiem inženierbūvju un inženierkomunikāciju celtniecībā un remontā)

#### **4.2. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš vidējā termiņā – 3–5 gadu laikā – būvniecības nozares konkurētspējas veicināšanai?**

Līdzīgi kā atbildot uz jautājumu par to, kādas aktivitātes būtu vēlams īstenot īstermiņā, lai veicinātu Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju, uzņēmumu vadītāji lielākoties norādīja, ka jomas, kurās būtu jāveic konkurētspēju veicinošas aktivitātes vidējā termiņā – 3–5 gadu laikā –, būtu:

- ❖ **NORMATĪVAIS REGULĒJUMS;**
- ❖ **NODOKĻU SISTĒMA;**
- ❖ **KVALITĀTE;**
- ❖ **PAKALPOJUMU EKSPORTS.**

Liela daļa uzņēmumu vadītāju uzsver, ka **publiskajos iepirkumos jāievieš saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma kritērijs**, tādējādi radot apstākļus, kuros uzņēmumi nav spiesti dempingot cenas uz kvalitātes un nodokļu nomaksas rēķina. Daļa uzņēmumu uzskata, ka **kopējā konkurētspēja nevar tikt celta, kamēr tirgū nav nodrošināti “vienādi spēles noteikumi”**, to attiecinot gan uz publisko iepirkumu procedūrām, gan nodokļu uzraudzību:

“Jāievieš saimnieciski izdevīgākā piedāvājuma kritērijs PIL. Ja valsts grib palikt pie zemākās cenas, tad lai izstrādā noteikumus un nosaka izmaksu tāmi. Piemēram, projekts maksā četri miljoni, un tad visi, kas ir zem četriem miljoniem, tiek izmesti no konkursa. Un lai šī sacensība notiek NE uz pašizmaksas rēķina, bet uz peļņas. Tas ir elementārs risinājums, es nezinu, kāpēc valsts to negrib. Budžetā četri miljoni, un valsts priecājas, ka noslēgusi līgumu par 2,5 miljoniem. Iekonomējuši ko? Uz kvalitāti, hidroizolāciju, betona marķu. Valstij pašai neatnāk tie nodokļi atpakaļ!” (Ģenerāluzņēmējs)

“Neņemt lētāko cenu, bet tehniski labāko piedāvājumu. Problēma ir, protams, izvērtēšanā, kas savukārt

ir vienkārši lētākās cenas variantam. Šo izvērtējumu grūti ir uztaisīt arī, ja ir cenu apakšējā robeža, zem kuras nedrīkstētu paiet. Es varētu pamatot arī vēl zemāku cenu par noteiktajiem apakšējiem griestiem, jo man varbūt ir īpašs līgums par betonu vai armatūru. Es nepirkšu vietējā tirgū, bet iepirkšu no Krievijas ar īpašu līgumu vēl lētāk. Pieredze liecina, ka Zviedrijā, kur "Svenska Kraft" ir vietējais augstsprieguma tīkls, viņiem nekad nav tā, ka objektā uzvar lētākā cena. Visi nodod cenas, bet uz tālākajām sarunām sauc trīs lētākos, un ar viņiem runā nevis juristi un finansisti, bet tehniķi, kuri pieņem lēmumu. Ja nav pārliecības, tad neviens no tiem netiks izvēlēts. Tur ir iestrādāta punktu sistēma konkursos, ar kuru variantu viņi variē. Un ir pat iespēja, ka tev ir lētākā cena, bet pie zināmiem apstākļiem ir iespējams saņemt bonusu, kuru rezultātā tava cena pieaug un tu saņem vairāk. Tur nav mūsu varianta, kurā pasūtītājs, pasūtot par zemāko cenu, tieši tādu summu arī galā samaksās. Zviedrijā arī vērtē citus elementus, piemēram, cik objekti iepriekš pie viņiem ir uzbūvēti vai kurās vietās ir būvēti, ja nav pie viņiem. Ja gribam kvalitatīvākus objektus, ir jāpalielina tehniķu loma lēmumu pieņemšanā šādos konkursos." (Elektroinstalāciju ierīkošanas uzņēmums)

"Vajadzētu domāt par saimnieciski izdevīgāko piedāvājumu, nevis zemāko cenu. Kvalitāte galvenā. Kritērijiem jābūt kvantificējamiem ar sekām un atbildību par kritēriju neizpildīšanu ar pierādījumu bāzi. Piemēram, ceļu garantija uz 100 gadiem ir jāpamato, kāpēc? Lietuvā ir projekti, kur ceļu būve ir komplektā ar uzturēšanu, līdz ar to izsecina, kas izdevīgāk – ieklāt lētu asfaltu un labot katru gadu vai citādi." (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

"Saimnieciski izdevīgākais darījums, nevis zemākā cena. Valstiski noteikt, ka konkursā var piedalīties lielākie nodokļu maksātāji. Nodokļu nomaksas īpatsvaru ietvert cenas piedāvājumā, lai varētu salīdzināt kompānijas." (Nozīmīgs ceļu būves uzņēmums)

"Kamēr nebūs vienādi spēles noteikumi visiem spēlētājiem, starptautiskā konkurētspēja būs ierobežota. Ir lieli uzņēmumi, kas regulē normas iepirkumos. Mēs neesam ļoti liels uzņēmums, neskatoties uz daudzmiljonu apgrozījumu, bet mēs nevaram piedalīties konkursos, piemēram, bērnodārzu celtniecībā, jo ir konkursa prasības, kurās ir noteikta obligāta pieredze publisko ēku būvniecībā ar 10 000 m<sup>2</sup>. Tas ir apburtais loks, kurā iekļaujas tikai 3–4 lieli uzņēmumi, bet pārējie nevar kvalificēties. "Latvenergo", piemēram, ir aizgājis otrā galējībā, atsakoties no iepriekšējās pieredzes vispār, kas ir ceļš uz vēl vienu "Maxima" traģēdiju agrāk vai vēlāk." (Ģenerāluzņēmējs)

"Jābūt noteiktai konkrētai atbildībai ģenerāluzņēmējiem, t. sk., kad darbi tiek pasūtīti par nepamatoti zemu cenu." (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)

"Būvuzņēmēju klasifikācijā būtu jādod priekšroka tiem ģenerāluzņēmējiem, kuriem ir savs darbaspēks (ne mazāks kā x)." (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

"Pasūtījumos apmaksas dienas valsts iepirkumos – pāriet uz 10 apmaksas dienām, nākamā mēneša ietvaros. 60 dienas, 90 dienas ir pārāk daudz uzņēmējam. Būtībā tu divus trīs mēnešus sēdi mīnūsā, jo esi samaksājis darbiniekiem, par materiāliem, un tev reāli jābūt atbilstošai rezervei, lai neciestu no tā." (Ģenerāluzņēmējs)

Par nepieciešamu darbību būvniecības nozares konkurētspējas celšanā respondenti atzīst **nodokļu sistēmas sakārtošanu**, ar to domājot nodokļu sloga samazināšanu, nodokļu iekasēšanas kontroles efektivizāciju, kā arī izskatīt iespēju noteikt nodokļa atvieglojumu tai peļņas daļai, kas tiek investēta uzņēmuma attīstībā:

"Samazināt nodokļu slogu, piekrītu, ka varētu samazināt nodokļu likmi tai peļņas daļai, kas tiek investēta attīstībā." (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

"Sakārtot nodokļu sistēmu (tostarp nodokļu iekasējamības rādītājus), jāņem piemērs no kaimiņvalstīm." (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

"Nodokļu nomaksa no konkrētiem objektiem – tas būtu liels solis. Par iepirkumiem – kaut ko novienkāršot, lai būtu skaidri spēles noteikumi. Nodokļu kontrole. Izveidot klasifikatoru attiecībā uz iepirkumiem. Es nevaru godīgi konkurēt ar uzņēmumiem, kas nemaksā nodokļus, – tādiem nebūtu jāpiedalās tirgū. [...] Tas pats ar dividendēm – ja man būtu nodoklis jāmaksā lielāks par 10 %, es padomātu. Un jebkurš padomātu, kā apiet sistēmu, jo vairāk par 10 % ir padaudz." (Ģenerāluzņēmējs)

“Nodokļu slogs – pārskatīt avansa maksājumu, domāt par uzņēmuma naudas plūsmu.”  
(Ģenerāluuzņēmējs)

No uzņēmumu vadītāju atbildēm var secināt, ka, **ņemot vērā publiskajos iepirkumos piemērojamo zemākās cenas principu, bieži vien cieš pasūtījumu izpildes kvalitāte.** To ietekmē arī faktors, ka **tirgū ir ierobežoti pieejams kvalificēts darbaspēks** – trūkst labu speciālistu, kas tiek saistīts ar to, ka daudzi izbraukuši strādāt ārpus valsts, kā arī ar izglītības kvalitāti un to, ka jaunieši netiek orientēti apgūt ar būvniecību saistītās profesijas:

“Vajag domāt, kā piesaistīt un ieinteresēt jaunus cilvēkus strādāt nozarē. Jauniešus neinteresē darbs ar rokām, ka tik birojā pie datora sēdēt, meistarū normālu nav.” (Inženiertīklu projektēšanas un montāžas uzņēmums)

“Jādomā, kā noturēt cilvēkus Latvijā.” (Inženierkomunikāciju montāžas uzņēmums)

“Kvalificētu speciālistu trūkums – jābūt izglītībai un profesionālai kompetencei.” (Ģenerāluuzņēmējs)

“Izglītība ir būtisks faktors. Nevar konkurēt tie cilvēki, kuri pašlaik beidz Rīgas Tehnisko universitāti. Šis jautājums gan ir vesels komplekss.” (Ģenerāluuzņēmējs)

“Izglītības sistēma – speciālistu sagatavošana. Programmas ar ārzemēm un programmas ar tehnoloģijām.” (Viens no vadošajiem inženierkomunikāciju būvuzņēmumiem)

Uzņēmumu vadītāji norāda, ka konkurētspējai ir cieša saistība ar uzņēmumu spēju konkurēt ārpus Latvijas robežām, tāpēc uzsver, ka būtu jāīsteno aktivitātes, kas būtu vērstas uz **atbalstu uzņēmumu eksportspējas attīstīšanā**:

“Jādomā, kā attīstīt eksportspēju, – lietuvieši, igauņi braukā apkārt.” (Celtniecības un remontdarbu uzņēmums)

“Lai būvniecībā būtu iespējams izmērīt konkurētspēju, ir vajadzīga spēja startēt ārzemju konkursos kā ģenerāluuzņēmējam, kas būvniecībā ir sarežģīti valstu dažādo normatīvo bāzu dēļ. Tas nav kā, piemēram, programmēšanā, kurā firma var startēt gan ar Latvijas, gan Baltkrievijas programmētājiem, vien sarēķinot, cik tas maksā. Būvniecība pēc būtības ir lokāls bizness. Par ļoti lielā starptautiskā uzņēmumā ir dažādas valstu filiāles, kuru darbība katrā valstī ir atsevišķa.” (Ģenerāluuzņēmējs)

## **II. Eksperti par konkurētspēju Latvijas būvniecības nozarē**

## **SATURS**

### **1. Ievads un metodoloģija**

### **2. Konkurētspējas stiprināšana būvniecības nozarē**

2.1. Galvenie faktori, kas bremzē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju

2.2. Dažādu faktoru ietekme uz būvniecības nozares konkurētspēju

### **3. Iepriekš īstenoto aktivitāšu konkurētspējas nodrošināšanai būvniecības nozarē izvērtējums**

### **4. Ieteikumi konkurētspējas veicināšanai Latvijas būvniecības nozarē**

4.1. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš tuvāko 12 mēnešu laikā, lai veicinātu būvniecības nozares konkurētspēju

4.2. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš vidējā termiņā – 3–5 gadu laikā – būvniecības nozares konkurētspējas veicināšanai

## **1. IEVADS UN METODOLOĢIJA**

Šajā ziņojuma sekcijā apkopoti valsts institūciju un uzņēmēju interešu pārstāvības organizāciju viedokļi par Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju. Ziņojums balstās uz intervijām, kuras tika veiktas 2016. gada aprīlī–maijā. Aptaujā piedalījās pārstāvji no šādām institūcijām un organizācijām:

**LR Ekonomikas ministrija (EM);**

**LR Finanšu ministrija (FM);**

**Būvniecības valsts kontroles birojs (BVKB);**

**Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera (LTRK);**

**Latvijas Darba devēju konfederācija (LDDK).**

Aptaujas anketa – interviju vadlīnijas – tika izstrādāta sadarbībā ar Latvijas Būvuzņēmēju partnerību. Interviju vadlīnijām ir trīs galvenās daļas:

I. KONKURĒTSPĒJAS STIPRINĀŠANA BŪVNICĪBAS NOZARĒ

II. IEPRIEKŠ ĪSTENOTO AKTIVITĀŠU KONKURĒTSPĒJAS NODROŠINĀŠANAI BŪVNICĪBAS NOZARĒ IZVĒRTĒJUMS

III. IETEIKUMI KONKURENCES VEICINĀŠANAI LATVIJAS BŪVNICĪBAS NOZARĒ

Intervijas pirmā daļa “KONKURĒTSPĒJAS STIPRINĀŠANA BŪVNICĪBAS NOZARĒ” sastāv no šādām sadaļām:

- Galvenie faktori, kas bremsē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju

Šajā intervijas daļā lūdzām ekspertus identificēt 3–5 galvenās ar konkurētspēju saistītās problēmas un to rašanās cēloņus Latvijā būvniecības nozarē. Jautājums tika uzdots atvērtā formā.

- Dažādu faktoru ietekme uz būvniecības nozares konkurētspēju.

Šajā daļā lūdzām ekspertus izvērtēt konkrētu konkurētspēju potenciāli ietekmējošu faktoru ietekmi uz Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju. Lūdzām kvantitatīvu vērtējumu skalā no 1 līdz 7, kur “1” nozīmē “neietekmē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju”, bet “7” – “būtiski ietekmē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju”, kā arī lūdzām savu vērtējumu komentēt, atbildot uz jautājumu: “Cik liela ietekme uz Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju ir...”. Ekspertu izvērtēšanai tika piedāvāti šādi faktori:

- darbaspēka pieejamība;
- esošā darbaspēka efektivitāte;
- profesionālās un augstākās izglītības sistēma;
- finanšu kapitāla pieejamība;
- administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem;
- nodokļu likmes darbaspēkam;

- uzņēmumu ienākuma nodokļa likme;
- mikrouzņēmumu nodokļa likme;
- valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm;
- nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms;
- būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību;
- korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus;
- Latvijas tieslietu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās;
- fiziskā infrastruktūra.

Savukārt intervijas otrajā daļā “Iepriekš īstenoto aktivitāšu konkurētspējas nodrošināšanai būvniecības nozarē izvērtējums” jautājām:

- Iepriekš izstrādāto un ieviesto instrumentu konkurētspējas nodrošināšanai būvniecības nozarē Latvijā novērtējumu.

Šajā daļā lūdzām ekspertus novērtēt, cik efektīvi, viņuprāt, ir izradījušies Latvijas politikas veidotāju izstrādātie instrumenti, lai veicinātu konkurētspēju būvniecības nozarē Latvijā. Lūdzām respondentus sniegt vērtējumu skalā no 1 līdz 7, kur “1” apzīmē “ļoti neefektīvi”, bet “7” – “ļoti efektīvi”, kā arī komentārā pamatot savu vērtējumu. Respondentiem arī jautājām: “Vai varat nosaukt 3–5 aktivitātes, kuras valsts ir īstenojusi efektīvi, tādējādi veicinot konkurētspēju būvniecības nozarē Latvijā?”, piedāvājot izteikt viedokli brīvā formā.

Noslēgumā trešajā daļā “Ieteikumi konkurētspējas veicināšanai Latvijas būvniecības nozarē” apkopojām ekspertu ieteikumus konkurētspējas veicināšanai nozarē. Proti, vaicājām: “Kādas, pēc jūsu domām, būtu 3–5 galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš tuvāko 12 mēnešu laikā, lai veicinātu konkurētspēju būvniecības nozarē?” un “Kādas papildus minētajiem pasākumiem, pēc jūsu domām, būtu 3–5 galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš vidējā termiņā – 3–5 gadu laikā – konkurētspējas veicināšanai būvniecības nozarē?”

Tāpat lūdzām ekspertus sniegt ziņas par to, kādas aktivitātes viņu pārstāvētā institūcija īsteno un / vai plāno īstenot šogad, lai veicinātu būvniecības nozares konkurētspēju Latvijā.

Ņemot vērā jautājumu sensitivitāti, lielākā daļa respondentu vēlējās palikt anonīmi. Tāpēc, ņemot to vērā, respondentu viedokļus apzīmējām atbilstoši tam, vai tas pārstāv valsts iestādi (VI) vai nevalstisko organizāciju (NVO). Ziņojumā citātu formā apkopotas nosacīti galvenās, “ilustratīvākās” atbildes, kas atspoguļo aptaujāto ekspertu un viņu pārstāvēto institūciju viedokli.

Šī ziņojuma daļa balstās uz ekspertu viedokli, un pētījums ir šo viedokļu apkopojums. Ņemot vērā, ka eksperti pārstāv gan valsts iestādes, gan nevalstiskās organizācijas, kas apvieno uzņēmējus, pieņemams un pieļaujams, ka viņu atbildes atspoguļo viedokli, kuru iepriekš paudusi un / vai uztur viņu pārstāvētā institūcija.



Ceram, ka šajā ziņojuma daļā apkopotie viedokļi noderēs kā padziļināta informācija, lai veiksmīgāk attīstītu un virzītu nepieciešamās politikas iniciatīvas konkurētspējas veicināšanai Latvijas būvniecības nozarē.

## 2. KONKURĒTSPĒJAS STIPRINĀŠANA BŪVNIECĪBAS NOZARĒ

### 2.1. Galvenie faktori, kas bremzē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju.

Šajā sadaļā lūdzām ekspertus identificēt 3–5 galvenos faktoros, kas, pēc viņu uzskata, bremzē Latvijas būvniecības nozares konkurētspēju iekšējā un ārējā tirgū. Ekspertu atbildēs galvenokārt figurēja šādi faktori:

- ❖ **TIRGUS SADRUMSTALOTĪBA;**
- ❖ **NOZARES VIENOTĪBAS TRŪKUMS;**
- ❖ **TIRGUS NEPROGNOZĒJAMĪBA;**
- ❖ **DARBASPĒKA TRŪKUMS.**

Par vienu no būtiskākajiem faktoriem, kas kavē būvniecības nozares konkurētspēju iekšējā un ārējā tirgū, eksperti uzskata nozares **vienotības trūkumu, t. sk. domāšanas un uzskatu atšķirības**. Eksperti norāda, ka novērojama nozares sašķeltība, spēcīgu interešu pārstāvju trūkums, kā arī situācijas, kurās katrs cenšas “vilkt sedziņu uz savu pusi”, nedomājot par nozares kopējo nostāju saskarsmē ar valsti:

“Nozares sadrumstalotība un tas, ka katrs cenšas vilkt sedziņu uz savu pusi. It īpaši NVO sektorā. NVO nevar vienoties par vienu lietu un virzīties uz priekšu. Šķiet, nav arī vēlmes iet uz attīstību un iet uz eksportu. Nav nozarei redzamas vēlmes attīstīties.” (VI)

““Vecie vīri” joprojām mēģina vadīt nozari, ar sertifikācijas palīdzību uzmetoties par “padomdevējiem” pārējiem. Savukārt pašai nozarei nav savas spēcīgas pārstāvniecības. Divi latvieši trīs partijas.” (VI)

“Vecā būvniecības pārvaldības sistēma, kas uz papīra it kā jau ir pat mainījusies, bet domāšanā joprojām visi citi vainīgi, tikai ne būvnieks.” (VI)

“Būvniekam arī nav motīvu iekšējā tirgū kļūt stipram. Ārpusē jā, bet iekšējā tirgū atbalstīti tiek “lētie pakalpojumi”, valsts atbalsta regulējumā “atbildīgo speciālistu sertifikāciju”, kas pēc būtības tieši veicina mazu kompāniju rašanos ar sertificēto speciālistu galvgalī. Joprojām padomju laiku atliekas ar “saistību rakstiem”, kurus neatpazīst ES valstīs.” (VI)

### Konkurētspēju kavē arī **sadrumstalots tirgus un asā konkurence, t. sk. ar ārvalstu uzņēmumiem (piemēram, Lietuvas uzņēmumiem):**

“Sadrumstalots tirgus, nav vadošu, spēcīgu līderu. Latvijā joprojām nav izveidojusies neviena spēcīga, moderna un ES prasībām atbilstoša projektēšanas vai būvniecības kompānija ar augstu kvalitātes pieprasījumu un diktātu partneriem.” (VI)

“Konkurence ar citiem ārvalstu uzņēmumiem (piemēram, Lietuvas uzņēmējiem).” (NVO)

Kā būtisku faktoru nozares konkurētspējai eksperti norādījuši **tirgus neprognozējamību** – gan to, ka netiek plānoti pasūtījumi, ES fondu pieejamība, gan arī atbilstošā apjomā netiek piesaistītas investīcijas. **Nestabila ir arī nodokļu sistēma**

## un nodokļu apjoms:

“ES fondu nauda ir piešķirta, bet netiek apgūta. Kā mums mainās valdības, politiskā vide... nav kārtības. Katru gadu mēs sākam ar jaunu valdību. Tas viss ļoti ietekmē ministriju darbu.” (NVO)

“Neprognozējamība – pasūtījumu neplānošana, ES fondu nepieejamība un reizē atkarība no tiem (jo citu investīciju nav īsti). Nozarei plānot ir grūti.” (NVO)

“Nodokļi – stabilitāte un apjoms.” (NVO)

Par šķērslī konkurētspējai gan uzņēmēju organizāciju, gan publiskā sektora eksperti atzīst arī **kvalificēta, efektīva darbaspēka trūkumu un tā aizplūšanu uz ārzemēm:**

“Kvalificētu darbinieku trūkums.” (VI)

“Kvalitatīvs darbaspēks.” (NVO)

“Zems darba ražīgums.” (VI)

“Darbinieku aizplūšana.” (VI)

## 2.2. Dažādu faktoru ietekme uz būvniecības nozares konkurētspēju.

Lai labāk izprastu kopējās konkurētspējas ģenēzi, lūdzām ekspertiem novērtēt, cik lielā mērā konkrēti faktori ietekmē nozares kopējo konkurētspēju. Faktori tika atlasīti, ņemot par pamatu iepriekš veiktos pētījumus par konkurētspēju ietekmējošajiem faktoriem, kā arī Latvijas būvniecības apvienību priekšlikumus. Katru faktoru lūdzām vērtēt skalā no 1 līdz 7, kur “1” nozīmē “(negatīvi) neietekmē būvniecības nozares konkurētspēju”, bet “7” – “būtiski (negatīvi) ietekmē būvniecības nozares konkurētspēju”. Papildus kvantitatīvajam vērtējumam lūdzām ekspertus sniegt komentārus par katru no minētajiem faktoriem. Kopējais (vidējais) katra konkurētspēju ietekmējošā faktora vērtējums apkopots 17. tabulā.

**17. tabula – Ekspertu vērtējums par dažādu faktoru ietekmi uz būvniecības nozares konkurētspēju, (“1” - neietekmē būvniecības nozares konkurētspēju, “7” – būtiski ietekmē būvniecības nozares konkurētspēju)**

Esošā darbaspēka efektivitāte	<b>6,25</b>
Latvijas tieslietu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskos jautājumus tiesās	<b>6,2</b>
Darbaspēka pieejamība	<b>6,0</b>
Korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus	<b>5,8</b>
Nodokļu likmes darbaspēkam	<b>5,6</b>
Būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību	<b>5,4</b>
Administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem	<b>5,2</b>
Profesionālās un augstākās izglītības sistēma	<b>5,2</b>
Mikrouzņēmumu nodokļa likme	<b>4,4</b>
Valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm	<b>4,4</b>

Finanšu kapitāla pieejamība	4,2
Fiziskā infrastruktūra	4,2
Uzņēmumu ienākuma nodokļa likme	4,0
Nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms	3,8

Kā redzams 17. tabulā, eksperti kā **faktoru ar vislielāko ietekmi** būvniecības nozares konkurētspējai min **darbaspēka efektivitāti**. Šim faktoram seko **tieslietu sistēmas efektivitāte un darbaspēka pieejamība**. Līdzīgus vērtējumus par **ievērojamu ietekmi** (5–6 vērtējums no 7) uz būvniecības nozares konkurētspēju saņem **korupcija**, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus (5,8), **nodokļu likmes darbaspēkam** (5,6), kā arī **būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas**, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību (5,4.). Savukārt vērtējumu 5,2 saņem **administratīvais slogs**, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem, un **profesionālās un augstākās izglītības sistēmas faktors**.

Vērtējuma robežās no 4 līdz 5 (**faktoru ietekme ir jūtama**) tiek nosaukti šādi ietekmējoši faktori: **mikrouzņēmumu nodokļa likme** (4,4), **valsts atbalsts**, t. sk. **eksporta aktivitātēm** (4,4), **finanšu kapitāla pieejamība** (4,2.), **fiziskā infrastruktūra** (4,2), **uzņēmumu ienākuma nodokļa likme** (4). **Faktors, kas novērtēts ar viszemāko vērtējumu – 3,8 –**, ir **nepietiekams privātā sektora pasūtījumu apjoms**.

### ***Darbaspēka pieejamība***

Vērtējot darbaspēka pieejamību, eksperti minējuši, ka problēma lielākoties ir kvalificēta darbaspēka pieejamība, kas ievērojami kavē nozares konkurētspēju. Piesaitīt labus speciālistus ir grūti asās konkurences dēļ – ir apgrūtināti piedāvāt atbilstošu atalgojumu situācijā, kad cenas tiek dempingotas:

“Nepietiek darbaspēka, nav konkurētspējas. Grūti piesaistīt labus speciālistus, jo tie atbilstoši maksā. Tikko tu maksā labi un oficiāli saviem darbiniekiem, tā uzreiz neesi konkurētspējīgs publiskajos iepirkumos.” – VI

“Kvalitatīva darbaspēka trūkums ir izjūtams. Būvniecību ietekmē daudzi faktori – sezonālitate, pasūtījumi. Jauni cilvēki izvēlas strādāt, kur sezona garāka un darbs garantēts. Darba neprognozējamība ietekmē to, ka speciālisti izvēlas braukt prom.” – NVO

“Kvalificētais darbaspēks ir aizbraucis, jāapmāca no jauna, kam bieži vien trūkst laika un līdzekļu.” – NVO

### ***Esošā darbaspēka efektivitāte***

Eksperti norāda, ka **esošajam darbaspēkam ir zema efektivitāte** un tas kavē nozares konkurētspēju. Tas ir rezultāts tam, ka gan uzņēmējiem, gan valstij trūkst ilgtspējīgas pārvaldības:

“Zema efektivitāte. Protams, iekšējā tirgū jau tie paši darbinieki konkurē, bet, tikko ir jākonkurē ar ārzemēm, tā uzreiz ir problēma. Trūkst darba devējiem ilgtspējīgas domāšanas savu darbinieku izglītošanā un piesaistīšanā / noturēšanā.” – VI

### ***Profesionālās un augstākās izglītības sistēma***

Par profesionālās izglītības un augstākās izglītības sistēmu ekspertu viedokļi dalās – daļa norāda, ka tā ir nopietna problēma, jo izglītības sistēma nav sakārtota, kā arī jaunieši netiek orientēti apgūt ar būvniecības nozari saistītās profesijas. Savukārt daļa respondentu norāda, ka profesionālās un augstākās izglītības kvalitāte ir laba. Eksperti uzsver, ka **ne tikai valstij būtu jāvelta pūles, izstrādājot mērķtiecīgu izglītības politiku, domājot par jauniešu profesionālo orientēšanu un nozares vajadzību apmierināšanu, bet nozarei pašai arī būtu jāiesaistās izglītības satura veidošanā un vajadzīgo profesionāļu sagatavošanā:**

“Nopietna problēma, jo meistari aizbrauc, nav sakārtota izglītības sistēma. Arodizglītība – nav. Pārāk daudz kas izglītības programmā saistīts ar to, ko būvniekiem patiesībā nevajag.” – VI

“Profesionālā izglītība ir ļoti laba, ja augstskolu beidzēji nonāk labā uzņēmumā. Profesionālās skolas gatavo plašus celtniecības darbu speciālistus. Kvalitāte nav slikta izglītībai. Jā, ir skolas aizvērtas ciet, jo cik gan ilgi tās stāvēs pustukšas? Apvienotās skolas savukārt ir ļoti labas, spēcīgas. Problēma drīzāk ir demogrāfijā un tajā, ka jaunieši neizvēlas vairs studēt šādas lietas, jo vide ir nesakārtota, būvniecības nozares prestižs ir zems.” – NVO

“Augstākā izglītība ir kaut cik labā kvalitātē, bet attiecībā uz profesionālo izglītību – arī pašiem uzņēmumiem būtu vairāk jāiesaistās tajā, kādus speciālistus tiem vajag, un reizē arī jāpalīdz nodrošināt kvalitatīvu studiju programmu saturu un pasniedzējus.” – NVO

“Jā, bet svarīgi nozarei pašai līdzdarboties un palīdzēt izglītības nozarei, līdzīgi kā to dara IT nozare, piemēram.” – VI

### ***Finanšu kapitāla ierobežotā pieejamība***

Eksperti norāda, ka finanšu kapitāla pieejamībai ir liela nozīme nozares konkurētspējas veidošanā, reizē atzīstot, ka finanšu līdzekļi tirgū ir pieejami, bet ne visiem tirgus dalībniekiem. **Trūkstot apgrozāmajiem līdzekļiem, tirgus izaugsme tiek kavēta:**

“Pakalpojumi ir pieejami, bet vieniem ir vieglāk tos atļauties, otriem – grūtāk.” – VI

“Nauda šodien tirgū ir pieejama lēta.” – VI

“Ļoti ietekmē, jo visos iepirkumos ir jāpierāda sava finanšu spēja. Mazajiem un vidējiem ne vienmēr dod kredītlīnijas, trūkst apgrozāmo līdzekļu, nozare nevar izaugt, jo esi ierobežots ar visām garantijām, iesaldējumiem utt.” – NVO

### ***Administratīvais slogs, t. sk. birokrātija, kas izriet no būvniecības u. c. normatīvajiem aktiem***

Respondenti piekrīt, ka **administratīvais slogs un tā ietekme uz konkurētspēju ir jūtama.** Lai arī tiek domāts, kā birokrātiju samazināt, prasības, kas izriet no būvniecības nozari regulējošajiem normatīvajiem aktiem, varētu vienkāršot un atvieglot:

“Konkurētspēju diez vai tas ietekmē, jo process visiem viens. Bet, jā, process ir smagnējs.” – VI

“Jā, un, lai gan virkne soļu ir veikti, lai birokrātiju mazinātu, joprojām “klausu režīms” neļauj nozarei augt.” – VI

“Šķiet, ka administratīvais slogs ietekmē vairāk pasūtītāju, ne pašu būvnieku.” – NVO

### *Nodokļu likmes darbaspēkam*

Eksperti norādījuši, ka nodokļu likmes ir faktors, kas ietekmē būvniecības nozares konkurētspēju, bet ne tādēļ, ka tās ir zemas vai augstas, bet tādēļ, ka **tās ir mainīgas un ir zema nodokļu iekasējamība**:

“Nodokļu likmes ietekmē konkurētspēju, bet tajā apstākli, ka tās ir mainīgas, nevis augstas vai zemas.”  
– VI

### *Uzņēmumu ienākuma nodokļa likme*

Eksperti snieguši vērtējumu, ka **uzņēmumu ienākuma nodokļa likme ir salīdzinoši zema**, pastāv atvieglojumi un Baltijas / Eiropas Savienības mērogā tā ir konkurētspējīga:

“UIN likme ir pietiekami zema, ir atvieglojumi. Turklāt UIN zaudē svaru valsts ieņēmumos, tā nekad nav spēlējusi nozīmīgu lomu, jo, cik iespējams, visi cenšas to nemaksāt un apiet. Bet Baltijas un ES mērogā likme ir konkurētspējīga. Eiropā vispār domā par to, kā reformēt vai atteikties no UIN.” – NVO

Izskanēja arī viedoklis, ka, iespējams, būtu jādomā par pārmaiņām šajā jomā, jo salīdzinoši daudz uzņēmumu reģistrējas ārzemēs:

“Ja jau mūsu uzņēmēji mēģina reģistrēties citur un veikt dažādas darbības, lai to krēsls nebūtu Latvijā, tad jau kaut kas tomēr nav kārtībā.” – VI

### *Mikrouzņēmumu nodokļa likme*

Eksperti uzskata, ka mikrouzņēmumu režīma izmantošana būvniecības nozarē ir konkurētspēju kavējošs faktors. Lai arī ir nozares, kurās būtu atbalstāma šā režīma izmantošana, pašlaik **mikrouzņēmumu izmantošana būvniecībā ir veids, kā tiek optimizēti nodokļi, reizē arī kropļojot konkurenci**:

“Tā ir tirgus kropļošana. Mikrouzņēmumu nodoklim jābūt, bet ne būvniecības nozarē. Tas neveicina attīstību un kavē konkurenci.” – VI

“Jā, iespējams, šis nodoklis kaut kādā brīdī radīja grūtības konkurētspējai.” – VI

“Sākumā šī ideja bija laba, bet šobrīd mikrouzņēmumu nodoklis ir legāls veids, kā nemaksāt pilnus nodokļus un tos optimizēt. Ja paskatās statistiku, tad 15 % no mikrouzņēmumu darbiniekiem tās ir pirmreizējās darba attiecības. Ja paskatās uz to, kā šobrīd uzrakstīts likums, tad būvniecībā nebūtu jābūt iespējai izmantot mikrouzņēmumus (tā, kā tas tiek šobrīd izmantots), ja vien tas nav mazs uzņēmums. Jautājums par kontrolējošajām iestādēm un to darbu – kāpēc tas tiek pieļauts.” – NVO

### *Nepietiekams valsts atbalsts, t. sk. eksporta aktivitātēm*

Eksperti teju vienbalsīgi norāda, ka **būvniecības nozarei praktiski nav pieejams valsts atbalsts**. Tiek uzsvērts, ka valsts atbalstam būtu jābūt pārdomātam, kā arī pašiem uzņēmējiem būtu jābūt ieinteresētiem eksportēt:

“Atbalstam jābūt prognozējamam, ja runājam par ES fondiem. Nav atbalsta eksportam, ja nu vienīgi dalības izstādēs. Jā, ārvalstu vizītes tiek organizētas, un delegācijas brauc izpētīt tirgu, tas gan.” – VI

“Pēc manas pieredzes, pašai nozarei būtu jāstrādā uz eksportu, nevis jāpieprasa valstij. Un valsts atbalsts, piemēram, piesaistot ES līdzekļus, ir *uzsēdinājis* nozari *uz adatas*, un galīgi neveicas šobrīd no tās *nokāpt*. Tādējādi svarīgi ir, lai būtu pārdomāts valsts atbalsts, analogi kā gadījumā ar makšķeri un zivi izsalkušajam.” – VI

“Būvniecībai jau nav nekāda valsts atbalsta.” – NVO

“Nav tāda konkrēta atbalsta būvniecības nozarei. Lielie uzņēmumi kaut ko izmanto, mazajiem – nav izdevīgi.” – NVO

### ***Zems privātā sektora pasūtījumu apjoms***

Daļa ekspertu atzīst, ka **tirgus ir mazs un būvniecības nozare lielākoties strādā ar valsts pasūtījumiem**. Tomēr ekspertu intervijās privātā sektora mazais pasūtījumu apjoms ir ieguvis viszemāko vidējo vērtējumu no visiem piedāvātajiem nozares konkurētspēju ietekmējošiem faktoriem, tādējādi to atzīstot par faktoru ar vismazāko efektu uz nozares konkurētspēju. Eksperti norāda, ka pašlaik privātajā sektorā nenotiek aktīva celtniecība:

“Nav dzirdēts, ka būtu tāda problēma.” – VI

“Jā, tirgus ir mazs un šobrīd ievērojami mazāks nekā kaimiņvalstīs. Tomēr ir gadījumi, kur tieši mazais tirgus spēj būt ļoti konkurētspējīgs.” – VI

“Būvnieki dzīvo uz valsts pasūtījumiem. Šobrīd neceļ jaunas mājas, valsts neplāno pasūtījumu plūsmu, fondi neatvērti.” – NVO

### ***Būvniecības uzņēmumu spēja radīt un lietot stratēģijas, t. sk. spēja radīt produktus ar pievienoto vērtību***

Šis faktors nozares kopējai konkurētspējai arīdzan novērtēts kā būtisks, tomēr daļa ekspertu atzīst, ka **Latvijas tirgū ir maz uzņēmumu, kas domā par stratēģiju radīšanu un lietošanu uzņēmējdarbībā**:

“Perspektīvie uzņēmumi nopietni domā un plāno, viss atkarīgs no nišas.” – NVO

“Stratēģiju izstrāde ir ļoti būtiska, bet diemžēl ļoti maz mums tādu uzņēmumu, kas pielieto šādas stratēģijas.” – VI

“Šādām stratēģijām ir būtiska loma, bet Latvijā trūkst tādu uzņēmumu. Piemēram, UPB stāsts – viņi attīstījās uz tā pamata, ka tirgū nebija pieejami kvalitatīvi produkti, tāpēc viņiem nācās sākt tos ražot pašiem. Tagad jau vēl daži uzņēmumi seko šim piemēram – RE&RE veido klasteri, piemēram.” – NVO

### ***Korupcija, t. sk. lai iegūtu valsts un privātos pasūtījumus***

Publiskā sektora eksperti ir izteikuši pieņēmumu, ka **korupcija pastāv arī būvniecības nozarē un šis faktors būtiski ietekmē kopējo konkurētspēju**:

“Pieļauju, ka pastāv korupcija arī būvniecības nozarē.” – VI

“Jā, šis faktors ir ievērojami sabojājis uzņēmumus.” – VI

### ***Latvijas tieslietu sistēmas efektivitāte, t. sk. lai ierosinātu un izskatītu uzņēmumiem būtiskus jautājumus tiesās***

Eksperti norāda, ka tieslietu sistēmas efektivitātei ir ievērojama ietekme uz nozares kopējo konkurētspēju, jo **process ir smagnējs un ilgs, tāpēc neizdevīgs uzņēmumiem, kuriem kāds strīds būtu jārisina tiesā:**

“Pārsūdzības, apstrīdēšanas velkas tik ilgi, ka rada zaudējumus. Investori arī nenāk tā dēļ.” – VI

“Jā, sistēma nav efektīva – īpaši strīdos starp uzņēmumiem.” – VI

“Realitāte ir tāda, ka bieži vien lēmums sākt tiesvedību nozīmē zaudēt, vēl to neuzsākot.” – NVO

### ***Fiziskā infrastruktūra Latvijā (ceļi, komunikācijas)***

Eksperti fiziskās infrastruktūras ietekmi uz kopējo konkurētspēju vērtē kā vidēju – **tam ir ietekme, bet tā tiek raksturota kā netieša.**

### **3. IEPRIEKŠ ĪSTENOTO AKTIVITĀŠU KONKURĒTSPĒJAS NODROŠINĀŠANAI BŪVNICĪBAS NOZARĒ IZVĒRTĒJUMS**

Šajā intervijas daļā lūdzām ekspertus novērtēt, cik efektīvi ir bijuši **valsts līdz šim izstrādātie un ieviestie instrumenti konkurētspējas palielināšanai būvniecības nozarē Latvijā.** Respondenti vērtēja iepriekš veiktās aktivitātes konkurētspējas palielināšanai būvniecības nozarē skalā no 1 līdz 7, kur “1” nozīmē “ļoti neefektīvi”, bet “7” – “aktivitātes bijušas ļoti efektīvas”.

No pieciem respondentiem divi atteicās sniegt vērtējumu, savukārt pārējie trīs sniedza vērtējumu 4 no 7. Secinājums:

- ❖ **EKSPERTI AR POLITIKAS VEIDOTĀJU LĪDZ ŠIM PAVEIKTO KONKURĒTSPĒJAS NODROŠINĀŠANĀ NOZARĒ IR VIDĒJI APMIERINĀTI, KOPUMĀ VALSTS AKTIVITĀTES VĒRTĒJOT AR 4 (VIDĒJI EFEKTĪVI).**

Daļa ekspertu norādīja, ka, viņuprāt, valsts īsti neko nav darījusi, lai uzlabotu būvniecības nozares konkurētspēju. Viņi sniedza arī šādus komentārus:

“Nav jau nekas konkrēti darīts, tāpēc grūti novērtēt.” – VI

“Nekā nevērtēju.” – NVO

To respondentu atbildes, kas vērtējuši valsts veiktās aktivitātes, raksturo šāds citāts:

“Atsevišķi soļi ir labi, bet nav sistēmiskas pieejas un mērķa, ko ar šīm aktivitātēm vēlas sasniegt, proti, kādi uzlabojumi, konkrēti naudas izteiksmē, ir plānoti.” – VI

Lūdzām respondentus norādīt, vai iespējams nosaukt **3–5 aktivitātes, kuras valsts ir īstenojusi efektīvi, tādējādi veicinot būvniecības nozares konkurētspēju Latvijā.** Valsts iestādes pārstāvošie eksperti norādīja šādas aktivitātes:

- ❖ REVERSAIS PVN;
- ❖ KLASIFIKATORA IZSTRĀDE;
- ❖ DARBINIEKU IDENTIFIKĀCIJAS KARTES BŪVOBJEKTOŠ;
- ❖ BŪVNICĪBAS VALSTS KONTROLES BIROJA IZVEIDE;
- ❖ JAUNĀS BŪVNICĪBAS LIKUMS;
- ❖ EIROPAS STANDARTU PIEMĒROŠANA DARBU IZPILDĒ.

Savukārt uzņēmēju organizācijas pārstāvošie eksperti norādīja šādas aktivitātes:

- ❖ KVALIFICĒTS DARBASPĒKS – DARBA VIDĒ BALSTĪTAS UN PIETUVINĀTAS MĀCĪBAS;
- ❖ ATBALSTS IEIEŠANAI ĀRVALSTU TIRGOS;
- ❖ DARBASPĒKA NODOKĻU SLOGS IR SAMAZINĀTS.

Kā redzams, valsts iestāžu ekspertu un uzņēmēju organizāciju ekspertu viedokļi par valsts aktivitātēm, kas būtu uzskatāmas par efektīvām, atšķiras.

#### 4. IETEIKUMI KONKURĒTSPĒJAS VEICINĀŠANAI LATVIJAS BŪVNICĪBAS NOZARĒ

Pirms lūdzām ekspertus sniegt ieteikumus konkurētspējas veicināšanai Latvijas būvniecības nozarē, aicinājām informēt par viņu pārstāvēto institūciju vai organizāciju īstenotajām un plānotajām aktivitātēm šogad, lai veicinātu būvniecības nozares konkurētspēju.

Valsts iestāžu eksperti norādīja šādas aktivitātes:

- ❖ BŪVUZŅĒMĒJU KLASIFIKATORA IEVIEŠANA;
- ❖ ATBILDĪBAS NOTEIKŠANA BŪVNICĪBAS PROCESĀ;
- ❖ BIS UZLABOŠANA UN DIGITĀLO RISINĀJUMU ATBALSTĪŠANA ADMINISTRATĪVAJĀ IETVARĀ, T. SK. BIM;
- ❖ NORMATĪVĀ REGULĒJUMA UZLABOŠANA, VIENKĀRŠOJOT ADMINISTRATĪVĀS PRASĪBAS UN BŪVNORMATĪVUS UN NOZARI VIRZOT UZ DARBU STANDARTIZĀCIJAS VIRZIENĀ, T. SK. PAR VIENOTAJIEM LĪGUMIEM PUBLISKAJOS IEPIRKUMOS;
- ❖ VIENOTAS ID KARŠU SISTĒMAS IEVIEŠANA BŪVNICĪBAS NOZARĒ.

Savukārt nevalstisko organizāciju eksperti norādīja šādas aktivitātes, kuras īstenotas un plānots īstenot tuvākā gada laikā, lai veicinātu būvniecības nozares konkurētspēju Latvijā:

- ❖ LĪDZDALĪBA UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDĒS SAKĀRTOŠANĀ UN NODOKĻU POLITIKAS IZSTRĀDĒ;
- ❖ DALĪBA PUBLISKO IEPIRKUMU REGULĒJUMA PILNVEIDOŠANĀ;
- ❖ TIRDZNIECĪBAS MISIJAS;
- ❖ SEMINĀRI;
- ❖ DISKUSIJAS.



#### 4.1. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš tuvāko 12 mēnešu laikā, lai veicinātu būvniecības nozares konkurētspēju

Lai arī daļa ekspertu uzsvēra, ka 12 mēneši ir pārlietu īss laiks, lai ko izdarītu, pārējie eksperti norādīja šādu pasākumu nepieciešamību konkurētspējas veicināšanai tuvāko 12 mēnešu laikā:

- ❖ VIENOŠANĀS PAR VIENOTĀM TEHNISKAJĀM PRASĪBĀM BŪVĒM;
- ❖ BŪVKOMERSANTU KLASIFIKATORA IEVIEŠANA;
- ❖ NEPIECIEŠAMO STANDARTU IEVIEŠANA, LAI ATBALSTĪTU “DESIGN&BUILD” LĪGUMU ĪSTENOŠANU BŪVNICĪBĀ.

#### 4.2. Galvenās prioritātes – pasākumi, kas jāievieš vidējā termiņā – 3–5 gadu laikā – būvniecības nozares konkurētspējas veicināšanai

Eksperti norāda, ka būtiskākās prioritātes būvniecības konkurētspējas veicināšanai, par kurām būtu jādomā un jāievieš vidējā termiņā, ir šādas:

- ❖ KVALITATĪVA DARBASPĒKA PIEEJAMĪBA;
- ❖ ATTĪSTĪBU VEICINOŠA NODOKĻU POLITIKA;
- ❖ UZŅĒMĒJDARBĪBAS VIDES SAKĀRTOŠANA UN PROGNOZĒJAMĪBA.

Eksperti norāda, ka nozares konkurētspējas būtisks priekšnoteikums ir **kvalitatīva darbaspēka pieejamība**:

“Būtu jādomā, kā nodrošināt kvalitatīvu darbaspēku, jādomā par amatniekiem, izglītības sistēmu.” – VI  
“Atbilstoši standarti un atbilstoša speciālistu izglītošana.” – VI

Būtiski pievērst uzmanību **uzņēmējdarbības vides sakārtošanai un prognozējamībai**, veicot uzņēmējiem nepieciešamās pārmaiņas. Piemēram, risinot apgrozāmo līdzekļu pieejamības jautājumu mazajiem un vidējiem uzņēmumiem, kā arī nosakot sabiedriskām būvēm augstākas prasības būvju izpildījumam:

“BIM kā vienīgais izpildījums publiskajā sektorā.” – VI

“Publiskajā sektorā prasības būvju izpildījumam augstākas nekā privātajā.” – VI

“Apgrozāmo līdzekļu pieejamības jautājums mazajiem un vidējiem uzņēmumiem.” – NVO

“*Start-up* konkurētspēja – kā vienotajā tirgū veicināt pakalpojumu eksportu.” – NVO

“Mazo un vidējo uzņēmumu iesaistes veicināšana publiskajos iepirkumos.” – NVO

Tāpat uzsvērtā nepieciešamība **stabilizēt un sakārtot nodokļu sistēmu**, kā arī **nodrošināt ES fondu plānveidīgu pieejamību**.