



Nulles likme reinvestētai peļņai ir pozitīvākas visā nodokļu reformā

Piektdienā, 2017. gada 4. augusts
Redaktore: Zane Atlāce-Bistere
Tālrunis: 67084442, e-pasts: bizness@db.lv

Piektdienā, 2017. gada 4. augusts
Redaktore: Zane Atlāce-Bistere
Tālrunis: 67084442, e-pasts: bizness@db.lv

INTERVIJA

BŪVNICĪBA

Lakmusa papīrs tautsaimniecībai

Par to, kā ir mainījušies publiskie iepirkumi un kā risināt darbaroku trūkumu būvniecībā, intervijā DB stāsta uzņēmuma RERE Grupa valdes priekšsēdētājs Guntis Āboltiņš-Āboltiņš

Kā vērtējat nodokļu reformu, īpaši ēnu ekonomikas mazināšanas kontekstā? Domāju, ka nodokļu reformai nebūs tiešas ietekmes uz ēnu ekonomikas mazināšanu, lai gan reforma ir elementāri, kas varētu palīdzēt to iegrožot. Pagājušā gada 9. augustā valdība kopā ar sociālajiem partneriem parakstīja vienošanās protokolu par nepieciešamajām reformām tautsaimniecībā, tostarp nodokļu politikā. Jau tad skaidri izziemejas, ka mēs visi – gan uzņēmēji, gan valdība – vēlamies daudz straujāku ekonomikas izaugsmi. Manuprāt, tieši šo straujo izaugsmi un ekonomikas izrāvumu nodokļu reforma nepiedāvā.

Kā pietrūkst? Pietrūkst radikālisma un kalkulēta riska, kas ļautu attīstīties daudz straujāk.

Jūs domājat, ka vajadzēja riskēt un vēl vairāk samazināt darbaspēka nodokļus?

Jā. Tas būtu bijis vispareizākais risinājums, un, raugoties, ka mēs prognozējam kopumā pozitīvu izaugsmi, šis risks būtu samērīgs. Pasāreizējā piedāvājumā ir ieguvumi tiem strādājošajiem, kam ir salīdzinoši zemas algas. Tas ir labi, taču vienlaikus mums ir jādomā par tiem, kas ir galvenie ekonomikas virzītājspēki. Tie ir darbu ņēmēji ar pietiekami augstu atalgojumu, kuri rada pievienoto vērtību, un darbu devēji, kuri veido šādas darba vietas.

Proti, jūs īsti neatbalstāt nodokļu likmes progresivitāti?

Neticu, ka tā tiešām uzlabo rezultātu, lai gan piedāvātā reforma ir labāka par to nodokļu sistēmu, kas bija pirms tās, jo solidaritātes nodoklis vismaz teorētiski ir acels un pašreizējā piedāvājumā, maksājot augstāku likmi, parādās arī kādi ieguvumi nodokļa maksātājam. Tomēr piedāvātais risinājums, mana skatījumā, nav pietiekami motivējošs strādājošajiem ar augstiem ienākumiem. Tas rada zināmu neapmierinātību, tomēr daudz uzņēmēji, arī mēs, nemeklēsim nekādas optimizācijas shēmas.

Kā jūs raugāties uz nulles likmi reinvestētai peļņai? Tas ir pozitīvāks visā nodokļu reformā un ļaus uzņēmumiem, īpaši maziem un vidējiem, attīstīties straujāk.

Kā tas ietekmēs jūsu uzņēmuma ziedošanas plānus? Daudzas sabiedriskā labuma organizācijas sastrauca, ka līdz ar peļņas reinvestēšanu ziedošanu kļūs mazāk.

Es nedomāju, ka tas jebkāda veida ietekmēs RERE Grupu ziedošanas stratēģiju, jo nodokļu atlaide nekādā veidā nav bijusi galvenā motivācija, kādēļ mēs ziedojam.

Pievērsoties būvniecības nozarei, cik sva ir konkrēc un kā kļājas jūsu uzņēmumam?

Mums kļājas lieliski, pēdējos gados apgrozījums ir ļoti strauji audzis, un šā gada prognoze ir, ka tas sasniegs 51 miljonu eiro. Salīdzinājumam – pagājušajā gadā apgrozījums bija 23 miljonu eiro. Tas liecina, ka varam sasniegt mērķus, kurus izvirzām. Lai gan tam ir sava cena. Piemēram, mūsu uzņēmumam ir rekordaugsts aktuālo būvobjektu skaits (38), kāds nekad iepriekš nav bijis. Taču katrā šā objekta apjomā ir mazāks, nekā mēs vēlētos. Tā ir tendence, kas raksturo pašreizējo būvniecības tirgu – tas ir aktīvs, ar daudzām salīdzinoši nelielām objektiem. Mēs savus projektus īstenojam caur trim uzņēmumiem: RERE Būve, kas parasti strādā kā lielais ģenerālzņēmējs būvniecības jomā, RERE Vide, kas nodarbojas ar infrastruktūras un vides objektu izbūvi,

un RERE Meistari, kas nodarbojas ar restaurācijas un amatniecības darbiem un citām specifiskiem projektiem. Līdz ar to mēs esam pietiekami gatavi aktuālajai situācijai ar daudzām no ļoti apjomīgiem objektiem, lai gan vēlējamies iegūt vairāk tieši lielo pasūtījumu, kas ļautu uzņēmumiem attīstīt ilgtermiņā.

Kāds jūsu uzņēmumam bija pagājušais gads, kad Eiropas Savienības struktūrfondu projektu aizkavēšanas dēļ tīpat kā nebija publisko pasūtījumu? Pagājušais gads bija ļoti grūts, mēs strādājām ar zaudējumiem, lai noturētu darbiniekus, bijām spiesti kompensēt arī dīkstāves, un šā gada sākums nav bijis vieglāks. Taču nākotne ir daudz cerīgāka, es raugos ļoti optimistiski. Pašlaik objektu un pieteikumu daudz, ir jau noslēgti līgumi arī par 2018. gadu. Tā kā būs pietiekami daudz, ko darīt.

Cik optimistisks esat, raugoties tālākā nākotnē – pēc 2020. gada, kad ES finansējums investīcijām sarakus? Eiropas fondu ietekme ir pārsniepta. Turklāt viena daļa projektu, kas ir iekavējušies, turpināsies arī pēc 2020. gada. Turklāt mums ir pagājušā gada pieredze, kā izdzīvot bez ES naudas, un tā ir pierādījusi, ka to varam.

Taču daudzām kompānijām, arī jums, tas nozīmēja strādāt ar zaudējumiem. Jā, bet būvniecība vienmēr ir bijusi cikliska, ar kāpumiem un kritumiem. Būvniecība ir kā lakmusa papīrs tautsaimniecībai kopumā, un ar to industrijā strādājošajiem ir jāreķinās.

Bet vai šī atkāriba no publiskā pasūtījuma nedara nozari zināmā mērā ievainojamu? Iespējams, lai gan šā gada prognoze ir, ka tas sasniegs 51 miljonu eiro. Salīdzinājumam – pagājušajā gadā apgrozījums bija 23 miljonu eiro. Tas liecina, ka varam sasniegt mērķus, kurus izvirzām. Lai gan tam ir sava cena. Piemēram, mūsu uzņēmumam ir rekordaugsts aktuālo būvobjektu skaits (38), kāds nekad iepriekš nav bijis. Taču katrā šā objekta apjomā ir mazāks, nekā mēs vēlētos. Tā ir tendence, kas raksturo pašreizējo būvniecības tirgu – tas ir aktīvs, ar daudzām salīdzinoši nelielām objektiem. Mēs savus projektus īstenojam caur trim uzņēmumiem: RERE Būve, kas parasti strādā kā lielais ģenerālzņēmējs būvniecības jomā, RERE Vide, kas nodarbojas ar infrastruktūras un vides objektu izbūvi,

Kā jūsu portfeilī sadalās privātā un publiskā sektora pasūtījumi? Apmēram 75% ir valsts un pašvaldību pasūtījumi.



Jāsākārto tā saucamo meistarau jautājumi, jo pašlaik šis vārds tiek degradēts – jebkurš var sevi saukt par meistaru

Jā runājam par publiskajiem iepirkumiem, tad vēsenā pagātnē lielajam būvniecības konkursiem bija zināms politiskais piesiens, tā dēvētajos tehnoloģos gados tika runāts, ka uzvar politiskām partijām pievienotās kompānijās un tiek maksāti olati partiju kasēs. Vai šāda prakse turpinās joprojām? Kopumā situācija ir mainījusies, gan tautsaimniecībā, gan nozarē tā ir pilnīgi citāda, nekā bija pirms desmit gadiem. Iepirkumu procesi ir daudz sakārtotāki, daudz caurspīdīgāki, tos stingri kontrolē Iepirkumu uzraudzības birojs. Iepirkumu prasības ir strikti definētas, un man ir grūti iedomāties jēgu šādi politiskai korupcijai.

Kā jūs vērtējat pasūtītāju kompetenci, sastādot tehnisko specifikāciju, un cik zinoši ir pasūtītāji, piemērojot saimnieciskā izdevīguma kritērijus, lai nebūtu jāvādās pēc zemākās cenas?

Es domāju, ka šī kompetence tikai veidojas, turklāt ne tikai pasūtītājiem, bet arī būvniekiem. Pirmās vadlīnijas, ko īsti nozīmē saimnieciskās izdevīgums, ir izziemētas, taču vēl ir jāmacās to piemērošana praksē. Svarīgi, kādi būs vērtējuma svāri, cik daudz mēs raudzīsimies uz bīves ilgspēju, uz ēkas izturēšanas izmaksām ilgtermiņā iepriekš izmaksām būvniecības laikā. Skaidrs, ka prasme piemērot saimnieciskā izdevīguma kritērijus vēl būs jāapgūst, arī man nav zelta receptes, kā to izdarīt vispārīgā. Tas būs abu pušu – būvnieku un pasūtītāju – ieintresētās sadarbības rezultāts.

Vai jūs atbalstāt Latvijas Būvniecības partnerības memorandu, kas paredz ģenerālvienošanos nozarē, nosakot minimālo algu piecām amatu kategorijām? Es ne tikai atbalstu, bet aktīvi līdzdarbojos, lai tas tiešām notiktu. Ģenerālvienošanos ir viens no līdzekļiem, kā mēs varam mazināt ēnu ekonomiku būvniecībā. Pašlaik negodīgu konkurenci visvairāk rada izvairīšanās no maksāt visus darbaspēka nodokļus. Un ģenerālvienošanos ir labs veids, kā pret to cīnīties. Būvniecība šajā ziņā ir pionieris visos valstīs. Faktiski tas būs normāls atiršanās process.

Kā nodokļu konkrēcības kontekstā vērtējat priekšlikumu par solidarā atbildību, kas nozīmē, ka ģenerālzņēmējiem ir atbildīgs par to, lai apakšnieki nomaksā visus nodokļus? Manuprāt, šā brīža piedāvājums, kas paredz elektroniskās darba laika uzskaites sistēmas ieviešanu no 1. oktobra, ir ļoti labs risinājums, kas tapa sadarbībā starp nozari un kontrolējošām institūcijām. Tas ir abām pusēm pieņemams, salīdzinoši vienkāršs un saprātīgs. Protams, tas no būvniekiem prasīs papildu līdzekļus un investīcijas, taču vienlaikus atirsinās daudzās problēmas.

Kāda ir situācija ar darbaspēka pieejamību? Pērn, kad darba nebija, daudzi celnieki aizbrauca, un tagad, kad kā devītais vilnis nāk Eiropas struktūrfondu projekti, daudziem uzņēmējiem ir bažas par pieaugošo darbaspēka deficītu. Problēma ir ļoti aktuāla, profesionālu un speciālistu ievērojami trūkst, liela daļa tiešām ir aizbraukusi. Tiešā, mēs redzam, ka strādājošie no tiem nozarēm pārnāk uz būvniecību, līdz ar to nemīgtīgi apmācām jaunus darbiniekus. Sistēmiski to var atirsināt ar profesionālās izziemes programmu lielāku pieejamību, bet tur štraktīre rezultāti būs pēc trim gadiem. Tas ir daudz par velti, lai mēs pagūtu šos straujos nozares kāpumus un kritumus nosegt. Viens no risinājumiem ir trūkstošo darbaspēku importēt, to mēs jau darām un droši vien turpināsim.

Arī pēc 2020. gada, kad Eiropas Savienības struktūrfondu finansējums investīcijām sarakus, būvniecības nozare spēs attīstīties, jo fondu nauda palīdzēs Latvijas ekonomikai kļūt paspīetiekamāki, uzskata RERE Grupu valdes priekšsēdētājs Guntis Āboltiņš-Āboltiņš.



sības. Kā jūs vērtējat pašreizējo būvniecības regulējumu? Ir dzirdēts, ka pēc Zolitūdes traģēdijas esam iebrāukusi otrā grāvī, pārmerīgi visu birokratizējot? Taisnība, procesi un kļūvis birokrātiskāki, bet daudz no tiem ir pamatoti, lai būtu skaidra atbildība, par ko atbild projektētājs, būvnieks un pasūtītājs. Nereti problēma ir ierēdņu atbildības neuzņemšanās un spēje pieņem lēmumus. Līdz ar to daudzi procesi norit pārlietu lēni.

Varat minēt piemēru? Es minēšu pozitīvu piemēru. Pērn mums bija vienas rūpniecības būvniecības projekts Tukumā, kura tapšana bija ieintresētā ga pašvaldība, gan būvalde. Tur bija jau sākotnēji jūtama politiskā grība šī projekta īstenošanai, līdz ar to visi jautājumi tika atirsināti divu nedēļu laikā. Rūpnica tika uz būvēta rekordīsā laikā, un pašlaik tur jau ir ražošošs uzņēmums ar vairāk nekā 100 darbiniekiem. Ja vairāk būtu šādu saimnieku skatījuma, ko mēs vēlamies savā pašvaldībā redzēt uz būvētu, daudzi jautājumi tiktu atirsināti krieni ātrāk. Pašlaik arī tiek pārskatīts Būvniecības likums, un tur daudz kas tiks uzlabots.

Būvniecībā ir īstenoti daudzi labi projekti, bet ik pa brīdim uzvirzō arī kādi skandāli, piemēram, ap Straidiu slimnīcas jaunā korpusa celtniecību vai Rīgas pili. Kādēļ ik pa brīdim rodas šādas situācijas? Pašlaik tam ir pievērsta lielāka sabiedrības uzmanība, kas ir labi. Ja mēs runājam par plaukstas izmēra apmetuma nokrišānu daudzū tūkstošu kvadrātmetru objektu un ja tam tiek pievērsta saasināta uzmanība, tas ir labi! Tas liecina, ka cilvēkiem nav vienlaikus. Šis ir laiks, kas pierādā, ka ir nepieciešamas izziņas mūsu attieksmē un vērtībās, kā arī sapratnē par to, kādu rezultātu vēlamies.

Kā jūs kopumā vērtējat mūsu būvniecības kvalitāti? Kvalitāte ir prasnieta tad, ja klients ir apmierināts. Ja mēs raugāties no pielietoto materiālu kvalitātes un ēkas funkcionalitātes viedokli, tas es nedomāju, ka kvalitāte ir sliktā, bet noteikti kopumā to varētu vēlēties vēl labāku. Ja mēs attieksimies no zemākās cenas principa publiskajos iepirkumos, domāju, kvalitāte pieaus.

Ekonomikas ministrija daudz ir runājusi par nepieciešamību kāpināt produktivitāti būvniecībā, kas Latvijā ir zem viedējā rādītāja Eiropas Savienībā. Kā to var izdarīt?

Lielā mērā mūsu salīdzinoši zemo produktivitāti ietekmē tas, ka mūsu algu līmenis ir zemāks un līdz ar to būvniecības pakalpojums ir lētāks. Tādējādi mēs pievienojam relatīvi zemāku pievienoto vērtību. Līdztekus jāatrisinā, kas mēs neprotam pietiekami efektīvi organizēt procesus, īpaši tas vērojams mazos un vidējos uzņēmumos. Vēl līdz šim būvniecības speciālistiem nevienā augstskolā nemāca projektu vadību, kas ir virāli nepieciešama kompetence produktivitātes uzlabošanai.

Bet vai tirgus nav pārāk sadrumstalots un nebūtu nepieciešama lielāka konsolidācija? Iespējams, bet Latvijas tirgus pats par sevi ir mikroskopisks. Nākotnē konsolidācijas procesam vajadzētu notikt. Mums ir visās iespējās strādāt ne tikai iekšējā tirgū, bet arī eksportā, tādējādi audzējot savu kompetenci.

Kau jūs arī domājat par eksportu? Pagadām, jo mums galvenais ir pašmāju tirgus. Kopš pagājušā gada mūsu apgrozījums jau ir pieaudzis uz pusēm, mēs nevēlamies pārkarst.

Rūta Kesenre

Somu kompānija Rumet Oy meklē strādāniekus

<ul style="list-style-type: none"> ● CELTNIECĪBAS UN RŪPNICĪBAS SAISTĪTU KOMPLEKTĒTĀJS Scaffold(layer) 	<ul style="list-style-type: none"> ● METĀLA IZOLĀCIJAS KONSTRUKCIJAS APSTRĀDĀTĀJS Industrial Workshop 	<ul style="list-style-type: none"> ● IZOLĀCIJAS KONSTRUKCIJAS UZSTĀDĪTĀJS Tinsmith - insulation of piping 	<ul style="list-style-type: none"> ● STĀGCELŅU STRĀDĀNIEKS Springer
--	---	---	---

Uzņēmums strādā pēc Somijas likumdošanas. Plašāka informācija krievu un angļu valodā.

PRASĪBAS PRETENDENTEM: MĒS PIEDĀVĀJAM:

- vismaz divu gadu darba pieredze
- darba iemaņas,
- uzticamība, prasme strādāt komandā,
- angļu valodas zināšanas kā arī uzskaites par priekšrocību, kas ir B kategorijas vadītāja apliecība.
- darba algu un darba nosacījumu pēc kopīgā darba līguma (100 €/stunda),
- bijātes Latvija–Helsinki un atpakaļ katru trīs mēnešus,
- darbu trīs etapos ar etapiem Somijā un 2 atvaļinājuma nedēļas,
- labu mājokli (200 €/mēnesi) un korporatīvo automobili ceļā uz darbu,
- darba instrumentus un apģērbu (bez apaviem),
- darba drošības karti.

Rumet Oy, Ruusuunientie 4, 00980 Helsinki Finalnd
Uzņēmuma reģistrācijas numurs: FI2578798
Eleanora Koskinen + 358 50 3090 515, rument.nk@gmail.com

BIZNESĀ FAKTI AS RERE Grupa

- Dibināšanas gads: 2014. gads
 - Ipašnieki: būvkompanijas vadītājs darbinieki un investori
 - Apgrozījums 2016. gadā: 23.2 miljiōni eiro, 2017. gadā*: 51 miljiōni eiro
 - Konsolidētā peļņa 2017. gada 1. pusgadā: 0.44 miljiōni eiro
 - Aktīvo būvobjektu skaits: 38
 - Darbinieku skaits: 199
 - *prognoze
- AS RERE GRUPA

No kādām valstīm importējat darbaspēku? Gan no Baltkrievijas, gan Ukrainas. Pašlaik mēs orientējamies uz viedējā līmeņa speciālistu piesaisti, jo nekvalificētu darbaspēku nav jēgas ievest.

Kā ir ar mūsu pašu bezdarbniekiem, kāda ir iespēja viņus apmācīt, lai redzāt to kā darbaspēka rezērvu? Tas atkarīgs no katra konkrētā cilvēka. Taču, piemēram, Rīgā un Pierīgā bezdarba tīpat kā nav. Mēs nevaram arī pagest cilvēku no laies un pielikt, piemēram, pie metālnāģēm darbam. Mums trūkst kvalificēta darbaspēka.

Kā jūs raugāties uz to, ka darba devēji paši apmāca darbiniekus? Es nedomāju, ka tas ir pareizi, lai gan mēs to darām. Ir acgārn, ka mēs samaksājam ar saviem nodokļiem par to, ka cilvēki iegūst aroda vai augstāko izglītību un pēc tam viņus vēlējam par saviem līdzekļiem izglītōjam.

Viena no problēmām darbaspēka piesaistē ir sezonālitate, jo daudziem būvniecībā strādājošiem ziemā darba nav. Kā to risināt? Sezonālitate Latvijā nav jauna un unikāla, tai ir jāpielāgojas. Tajā pašā laikā mēs esam tieksā daudz tālāk nekā mūsu Eiropas kolēģi, jo būvniecības sezona Latvijā iesitijas pat ziemas mēnešos. Strādājam arī tādās laikā apstākļos, kādos, piemēram, Beļģijā nestrādātu. Daudzi darbinieki ziemas mēnešos atrod darbu kādā būvniecības apakšnozarē, kur darbs ir visā gadā, piemēram, pie iekšējū apdares. Labu darba roku trūkst visu gadu.

Be to darīt, piemēram, brūģa liecājam vai jumikim, kuram ir izteikti sezonāls darbs? Var izmantot atvaļinājumu, bet, protams, ir arī dīkstāves, kuras atsevišķos gadījumos apmāks darba devējs. Arī mēs to darām.

Atsevišķi būvnieki runā par to, ka visiem būvlietuvu strādājošiem būtu jānosaka kvalifikācijas

VENTBUNKERS

IZSLUDINA KONKURSU:

•Smakbu monitoringa sistēmas iegāde.

Konkursa materiālus var sapemt 3 (tris) darba dienu laikā pēc šīs publikācijas, pieprasījums sūtīt uz e-pastu: konkursa@ventbunkers.lv vai mājas lapā www.ventbunkers.lv.

INDUSTRY SERVICE PARTNER

SIA „Industry Service Partner”, reģ.Nr. 40003635527, uzziņa pretendentus piedalīties atklātā konkursā „Beramās kurināmās koksnēs (šķēdas) piegāde 2017./2018. gada apkures sezonā siltumenerģijas ražošanai SIA „Industry Service Partner” objektā VAS „Starptautiskā lidosta „Rīga””.

Ar konkursu nolikumu, tajā skaitā, prasībām pretendentem un tehnisko specifikāciju, ir iespējams iepazīties SIA „Industry Service Partner” mājaslapā internetā www.ispartner.lv sadaļā „Iepirkumi”. Sīkāka informācija pa tālruni (+371) 25438383, kontaktpersonas Gūnams Paulskis.

Terminēti pretendentu piedāvājumi iesniegāmaņi – 2017. gada 11. augusts plkst. 10.00. Piedāvājumu iesniegāmaņi SIA „Industry Service Partner” birojā Gustava Zemgale gatvē 85, Rīga, LV – 1039.