

LAUKSAIMNIECĪBA

Piketējot Briselē, prasa godīgus maksājumus zemniekiem

Šodien Latvijas lauksaimnieku pārstāvji kopīgi ar citiem no Baltijas, Čehijas, Polijas un Slovēnijas protestē pret negodīgiem tiešmaksājumiem lauksaimniekiem Austrumeiropā

Par piketu *Dianas Biznesu* informēja viens no piketa dalībniekiem, Lauksaimnieku organizāciju sadarbības padomes (LOSP) ģenerāldirektors Guntis Vilnītis.

Tieši šodien Eiropadomē, Briselē, pulcējas Eiropas Savienības (ES) valstu premjeri, lai kopīgi ar Eiropas Komisijas priekšsēdētāju Žanu Klodu Junkeru un augstāko pārstāvi ārlietās Frederiku Mogerīni apspriestu ES budžeta jautājumus. Jau vairākus ES budžeta plānošanas periodus pēc kārtas Austrumeiropas valstu lauksaimnieki saņem mazākus platību un lauku attīstības maksājumus un Baltijas valstis ieņem zemākās pozīcijas saņemto maksājumu sarakstā.

«Katrā jaunā ES budžeta plānošanas periodā diskriminācija pret Baltijas un citu Austrumeiropas valstu lauksaimniekiem turpinās. Šobrīd, rēķinot kopā platību tiešmaksājumus un maksājumus lauku attīstībai, Latvijas lauksaimnieki saņem aptuveni 68% no Eiropas Savienības vidējiem rādītājiem. Plānošanas perioda sākumā mums gan bija 75% no vidējā rādītāja, bet tā kā platību apjoms pieauga, tad noslēgumā esam noslīdējuši līdz 68%. Sola pielikt divus procentus – tas nozīmē, ka nākamajā budžeta plānošanas periodā Latvijas zemnieki saņemtu 77% no vidējā ES rādītāja, kas tik un tā būs viens no mazākajiem Eiropas Savienībā. Baltijas valstis šajā sarakstā ieņem

«godpīlās» pēdējās trīs vietas,» sacīja G. Vilnītis. Piemēram, vienotais platību maksājums pašreizējā plānošanas perioda sākumā bija 196 eiro par hektāru, bet patlaban ir vien 182 eiro par hektāru. Jaunajā ES budžeta plānošanas periodā vienotais platību maksājums pēc pašreizējiem solījumiem būtu 202 eiro par hektāru.

Jautāts par ES argumentiem, G. Vilnītis uzsvera, ka vienmēr kā nevienlīdzīgu maksājumu argumentu ES funkcionāri min to, ka Latvijā ir zemākais strādājošo atalgojums. Baltijas valsti atbilde ir, ka pārtikas cenas Eiropas Savienībā neatšķiras, tādēļ tiek nodrošināta negodīga

konkurence par labu vecajām ES valstīm. G. Vilnītis puda prieku, ka lauksaimnieku pārstāvjiem jau norunātas tikšanās ar Eiropas komisāru Valdi Dombrovski un citu komisāru biroju pārstāvjiem.

«Diemžēl jaunajā kopējā lauksaimniecības politikas piedāvājumā 2021.–2027. gadam nav redzamas būtiskas izmaiņas un Baltijas lauksaimnieki turpinās saņemt tikai ap 75% no ES vidējā maksājuma,» pirms brauciena uz piketu sacīja biedrības *Zemnieku saeima* priekšsēdētāja vietniece Maira Dzelzkalēja-Burmistre.

Savukārt LOSP valdes priekšsēdētājs Edgars Treibergs pirms piketēšanas bija visnotaļ kareivīgs. «Ja mūs neņem vērā,

ejot oficiālo, birokrātisko ceļu, tad mums jādodas un savs viedoklis jāpauž citā formātā – klātienē Briselē. Stāvēt malā nedrīkstam, jo tā mēs brīvprātīgi dodam zaļo gaismu citām ES valstīm izlemt mūsu lauksaimniecības nākotni,» teica E. Treibergs.

Lauksaimnieki visu dienu protestē pie Šūmaņa apļa Briselē. Līdz pusdienas laikam Baltijas valstu lauksaimnieku pārstāvji piketē vieni paši, bet pēcpusdienā viņiem pievienojas čehi, poļi un slovēņi. No Latvijas uz Briseli devušies 30 cilvēki, bet lietuvieši atveduši 150 piketētāju. No Igaunijas – vien 10 protestētāju.

Jānis Goldbergs

IEPIRKUMI

Iepirkumi: publiskais un privātais izpildījums

Privātie pasūtītāji savos iepirkumos ir elastīgāki, labāk zina, ko grib, un ir mazāka birokrātija. To DB uzsver aptaujātie uzņēmēji, kuriem ir pieredze daļībā gan publiskajos, gan privātajos iepirkumos

Tajā pašā laikā publiskajos iepirkumos uzvarējušajam pretendētājam ir jāizpilda tieši tādas prasības, kā minētas nolikumā, savukārt privātais pasūtītājs nereti spēles gaitā mēdz mainīt noteikumus. Proti, pēc uzvaras iepirkumā notiek sarunas, kā rezultātā noslēgtais līgums var stipri atšķirties no konkursa nolikuma. Tādu situāciju publiskajos iepirkumos nemēdz būt. Dažādu nozaru pārstāvjiem pieredze, piedaloties gan publiskajos, gan privātajos iepirkumos, ir atšķirīga, taču skaidrs, ka iepirkumu veicēji var viens no otra mācīties, pārņemot labo praksi.

Privātais domā ilgtermiņā

Viskritiskākie par publiskajiem iepirkumiem ir būvnieki. *AS RERE Grupa* valdes priekšsēdētājs Guntis Āboltiņš-Āboliņš uzsver, ka privātajos iepirkumos dominē saimnieciskais izdevīgums, kamēr publiskajos vēl aizvien – zemākā cena. «Privātais pasūtītājs daudz vairāk domā ilgtermiņā, viņu interesē arī ēkas ekspluatācijas izmaksas vairāku desmitu gadu periodā, kamēr publiskais sektors pārsvarā koncentrējas uz to, cik šodien izmaksās viena kvadrātmetra uzbūvēšana. Tur nav ilgtermiņa domāšanas,» atzīst uzņēmējs. Tāpat G. Āboltiņš-Āboliņš norāda, ka privātajos iepirkumos ir daudz labāk izstrādātas tehniskās specifikācijas, proti, pasūtītājam ir skaidri zināms, kādu galaproduktu viņš vēlas saņemt. Publiskie pasūtītāji mēdz pārspīlēt ar kvalitātes prasībām, ielikt stingras sankcijas un soda mehānismus, lielas garantijas, kas, protams, ļoti sadārdzina iepirkumu. Tāpat valsts un pašvaldības iepirkumos biežāk

VIEDOKLIS

Publiskie - prognozējamāki

Māris Brizgo, Ellex Kļaviņš vadošais advokāts:

Ja salīdzina publiskos iepirkumus ar privātajiem, tad pirmie ir daudz prognozējamāki, ar skaidrākiem vērtēšanas kritērijiem, kas izslēdz subjektivāti. Privātais pasūtītājs var par sadarbības partneri izvēlēties to, kuru vēlas, neatkarīgi no piedāvātās cenas. Privātais pasūtītājs var atļauties būt daudz brīvāks un subjektīvāks, vadīties arī pēc tā, vai ar konkrēto uzņēmēju spēš sastrādāties tīri cilvēciski. Publiskajā iepirkumā uzvarētāju nosaka tikai pēc iegūto punktu skaita. Tāpat līguma slēgšanas process ar privāto pasūtītāju ir sarežģītāks un tajā iespējamas izmaiņas salīdzinājumā ar iepirkuma prasībām. Tajā pašā laikā privātais pasūtītājs cenšas atrast sev labāko sadarbības partneri, nevis tikai lētāko, līdz ar to zemākā cena ne tuvu nav izšķirošais kritērijs. Lai gan arī privātais negrib pārmaksāt. Tur ir liels kvalitātes un cenas līdzsvars. Zemākās cenas dominante ir viens no galvenajiem iemesliem, kādēļ manis pārstāvētais birojs salīdzinoši reti piedalās publiskajos iepirkumos.

nekā privātajos tiek noteikti pārāk īsi termiņi, kas kaitē darba kvalitātei.

Privātais pasūtītājs, kurš tērē savu, nevis publisku naudu, ļoti izvērtē, vai konkrētie riski ir tik aktuāli, lai tos iecenotu tā mē. Tāpat neviens privātais, vienkāršoti runājot, šķūnim neizvērīs tādas kvalitātes prasības kā lidmašīnu angāram, jo tas vienkārši nav saprātīgi. G. Āboltiņš-Āboliņš uzsver, ka tā arī varētu būt galvenā atšķirība starp privātajiem un publiskajiem iepirkumiem, – apziņa, ka tu konkrētajā iepirkumā tērē savu, nevis nodokļu maksātāju naudu. Līdz ar to rūpīgi tiek izsvērts, kas ir un kas nav ne-

pieciešams, vai konkrēto risku un soda sankciju iecenošana ir vērtā tam atbilstošajam sadārdzinājumam, vai ilgtermiņā ekspluatācijas izmaksas ir adekvātas. Tautā, ko publiskais sektors savos iepirkumos varētu pārņemt no privāto pieredzes, G. Āboltiņš-Āboliņš teic, ka vispirms jau domas skaidrību par to, ko tad īsti vēlas iepirkt un kādam mērķim, tāpat arī skaidrus vērtēšanas kritērijus un sapratni, ka katra papildu prasība un riska iecenošana tāmi sadārdzina, līdz ar to svarīgs ir izvērtējums, kas tiešām ir būtiski un kas nē. Tāpat publiskajos iepirkumos, vērtējot piedāvājuma cenu, vairāk vajadzētu vērst uzmanību uz izmaksām visā ēkas dzīves ciklā, lai neiznāktā, ka lēti uzbūvētās ēkas ekspluatācijas izmaksas ir krietni augstākas par gaidītajām.

Publiskais ir prognozējamāks

To, ka privātais pasūtītājs ir ļoti orientēts uz efektivitāti, ne tikai cenu, apliecina arī Latvijas reklāmas asociācijas valdes priekšsēdētāja Baiba Liepiņa. Viņa uzsver, ka ar zemāko cenu viņas jomā grūti sasniegt vislabākos rezultātus. Skaidrs, ka reklāma kādā mazā reģiona avīzē būs lētāka nekā lielā nacionālā medijā, taču tas ir arī pilnīgi atšķirīgas iespējas aptvert un uzrunāt plašu auditoriju. B. Liepiņa teic, ka publiskajiem pasūtītājiem vēl ir daudz darāmā, lai iemācītos izstrādāt patiešām gudru un saprātīgu konkursa nolikumu, lai gan ir arī ļoti labi piemēri, cik profesionāli var strādāt valsts iestādes. Kā labais piemērs tiek minēta Kultūras ministrija un Finanšu ministrija, kuras pasūtīta kampaņa *Atkrāpies* ieguvusi arī starptautisku profesionālu atzinību. B. Liepiņa teic, ka privātais pasūtītājs parasti atvēl daudz

ilgāku laiku piedāvājuma iesniegšanai, lai pretendenti var to kvalitatīvi sagatavot. Tajā pašā laikā kā publiskā pasūtītāja priekšrocības B. Liepiņa min iespēju apstrīdēt konkursa rezultātus, lai gan tas pašu iepirkuma procedūru paildzina, skaidrus vērtēšanas kritērijus un iespēju redzēt, ar kādiem punktiem piedāvājums novērtēts. Tā ne vienmēr ir ar privāto pasūtītāju, kur nereti nav atgriezeniskās saites un ir neziņa, kā piedāvājums novērtēts un kādēļ tas noraidīts.

Vērtēšanas kritēriju caurspīdīgums un līguma atbilstība nolikumam ir galvenie iemesli, kādēļ publiskajiem iepirkumiem dod priekšroku IT uzņēmuma *Squalio* valdes loceklis Gatis Ošs. Viņš stāsta, ka nereti privātajam pasūtītājam pēc iepirkuma beigām ar uzvarētāju ir garš līguma sarunu process, kura laikā pasūtītājs var veikt izmaiņas, kādas nebija iepirkuma nolikumā un tehniskajā specifikācijā. Tas vienmēr ir sarunu process, kurā var būt izmaiņas salīdzinājumā ar konkursa nolikumu. Pretēji tam publiskais pasūtītājs līgumu ar uzvarētāju slēdz stingrā saskaņā ar konkursa nolikumu minētajām prasībām, līgumā netiek prasīts nekas cits.

Rezumējot – publisko iepirkumu priekšrocības ir paredzamība, skaidri noteikti vērtēšanas kritēriji, rezultātu iespējams apstrīdēt, līgumā netiek ieviestas ar nolikumu nesaiņstītas izmaiņas. Savukārt privātajā iepirkumā parasti nedominē zemākā cena, ir kvalitatīvāks konkursa nolikums un precīzāka tehniskā specifikācija, taču vērtēšanā iespējams daudz lielāks subjektīvisms un līgumā ar uzvarētāju sarunu gaitā var būt būtiskas izmaiņas salīdzinājumā ar konkursa nolikumu.

Rūta Kesnere