

# Pārtikas cenu salīdzināšanas rīkam saredz defektus

Iecere Latvijā radīt digitālo pārtikas preču mazumtirdzniecības cenu salīdzināšanas rīku atdūrusies pret vietējo ražotāju skepsi un bažām par izvirzītā mērķa – zemāka piecenojuma – nesasniegšanu, bet ar papildu tēriņiem valsts pārvaldē attiecīgā rīka izstrādē un uzturēšanā

Teksts **Māris Ķirsons**

Foto **Ritvars Skuja/Dienas Bizness**

**T**as, ka pircēji Latvijā labprāt izvēlas pašmājas ražotus produktus, kā arī audzētus augļus un dārzeņus, priecē, tomēr iedzīvotāju, jo īpaši ar zemākiem ienākumiem, pirkstspēju negatīvi ietekmējusi pēdējo gadu nepieredzēti augstā inflācija, kā rezultātā priekšroka bieži vien tiek dota ārvalstu konkurentu – importētājiem – produktiem, un, lai arī ir apsveicami, ka visaugstākajā līmenī tiek meklēti risinājumi, kā padarīt Latvijā audzētos un ražotos produktus pieejamākus, tomēr varbūt labi domātais digitālais pārtikas preču mazumtirdzniecības cenu salīdzināšanas rīks šo jautājumu nespēs atrisināt, skaidro Latvijas Lauksaimniecības kooperatīvu asociācijas ģenerāldirektors Rolands Feldmanis. Viņš norāda, ka lauksaimnieki un vietējie pārtikas ražotāji zina, par kādu cenu tie savus izstrādājumus pārdod mazumtirgotājiem un kādas ir attiecīgu preču, produktu cenas veikalos. “Pamata jautājums ir tirgotāju piecenojuma apmērs, un kaut arī varbūt sākotnēji silda sirdi fakts, ka bieži vien Latvijas izcelsmes produktus var sekmīgi realizēt ar salīdzinoši augstu piecenojumu, tomēr zemāka importa produktu cena vairāk sekmē to pārdošanu,” uzsver R. Feldmanis. Viņš atzīst, ka Latvijas pārtikas realizāciju var panākt, tikai radot risinājumus, kā samazināt šo piecenojuma līmeni.

## Importa priekšrocības

“Tirgotāji, protams, Latvijas ražotājus spiež konkurēt ar ārvalstu ražotājiem un audzētājiem, taču biznesa nosacījumi ne vienmēr ir Latvijas ražotāju pusē,” uzsver



**Pamata jautājums ir tirgotāju piecenojuma apmērs, un, kaut arī varbūt sākotnēji silda sirdi fakts, ka bieži vien Latvijas izcelsmes produktus var sekmīgi realizēt ar salīdzinoši augstu piecenojumu, tomēr zemāka importa produktu cena vairāk sekmē to pārdošanu,**

**Rolands Feldmanis,** Latvijas Lauksaimniecības kooperatīvu asociācijas ģenerāldirektors.

R. Feldmanis. Viņš atzīst, ka mazumtirgotāji, no ārzemēm importējot produktus, par tiem veic samaksu, savukārt, pērkot no vietējiem ražotājiem un lauksaimniekiem, nākas maksāt preces cenu + PVN. “Tā kā importētājiem ar valsti jānorēķinās noteiktā laikā, tad būtībā tiek iegūts laiks, kurā šī PVN masa paliek uzņēmuma rīcībā un faktiski uzlabo viņa maksātspēju (naudas plūsmu), taču šādu priekšrocību nav pašmāju produktu iepircējiem, tādējādi ir radies šo vietējo ražotāju un audzētāju ekonomiskās diskriminācijas pamats, kuru tik vienkārši novērst ar digitālo pārtikas preču mazumtirdzniecības cenu salīdzināšanas rīku nav iespējams,” uzsver R. Feldmanis. Viņš norāda, ka, pieņemot 21% uz 15 dienām, tie kopumā ir vairāki miljoni eiro. “Vai tos var uzskatīt par godīgiem konkurences nosacījumiem? Nebūt ne! Vai šāda sistēma veicina investēšanu Latvijā, kāpinot ražošanas jaudas, lai apmierinātu vietējā tirgus patēriņu? Nebūt ne!” tā R. Feldmanis. Viņaprāt, būtu jāšak tieši ar šiem ārēji daudziem nemanāmiem, taču būtiskiem faktoriem – nosacījumiem, kas netieši ir izdevīgāki ārvalstu ražotāju produktu realizācijai. “Latvijā objektīvi ir mazāks ražošanas potenciāls nekā, piemēram, Polijā vai Ukrainā, kas ir reģiona agrārās lielvalstis, un loģiski, ka mūsu ražotāju izmaksas ir augstākas un to realizācijas cenām arī pēc loģikas būtu jābūt augstākām, bet ne jau ar tādu starpību, kādu var redzēt starp Latvijas un importēto viena veida produktu,” uz jautājumu, vai konkurentvalstīs nav augstāka darba efektivitāte un produktivitāte, atbild R. Feldmanis.

## Problēmas sakņu meklējumos

Zemkopības ministrijas parlamentārais sekretārs Normunds Šmits uzskata, ka iecerētais digitālais pārtikas preču mazum-