



Katru nopelnīto eiro *Olpha* investē attīstībā

Pēc uzņēmuma īpašnieku un nosaukuma maiņas AS *Olpha* strauji virzās uz darbības paplašināšanu Rietumu valstīs, veicot apjomīgas investīcijas un ieviešot jaunus produktus. Katrs uzņēmuma nopelnītais eiro tiekot investēts jaunos produktos un attīstībā. Desmit gados uzņēmums cer sasniegt nosprausto mērķi – sasniegt miljardu vērtu apgrozījumu, līdztekus atzīstot, ka visgrūtāk nereti klājas pašmāju – Latvijas – tirgū, kur investīciju vide un nemitīgās reformas nav tās pateicīgākās ilgtermiņa investīcijām, intervijā *TOP500* atklāj AS *Olpha* padomes priekšsēdētāju Jānis Buks

JĀNIS GOLDBERGS
FOTO: KRISTAPS KALNS, DIENAS MEDIJI

Šogad pavasarī *Olainfarm* (tīrgū zīmols bija 26 gadus – red.) veica zīmola un nosaukuma maiņu uz *Olpha*. Ar kādu mērķi tas tika darīts?

Pirms nedaudz vairāk kā diviem gadiem uzņēmumam veiksmīgi mainījās akcionāri, kuri uzreiz definēja skaidru stratēģisko mērķi – paplašināšanos jaunos eksporta tirgos ar konkurētspējīgu produktu portfeli. Tas izrietēja no fakta konstatācijas, kur esam un kur mums vajadzētu būt. Tad arī tika radīta uzņēmuma ilgtermiņa attīstības stratēģija, kas paredz no reģionāla spēlētāja izaugt par starptautisku farmācijas kompāniju. Lai to paveiktu, ir daudz plašāk ar gatavās formas zālēm jāiet jaunos tirgos, kas ir Rietumu tirgi. Tika nosprausts *Olpha* mērķis kļūt par vienu no desmit vadošajām farmācijas kompānijām Eiropā mūsu terapeitiskajās grupās, tuvāko desmit gadu periodā sasniedzot vismaz miljarda eiro apgrozījumu. Nav jau noslēpums, ka ilgu laiku uzņēmuma pamatportfelis balstījās uz sešiem pamatproduktiem, kas tika realizēti virknē Austrumu tirgu. Šī pārorientācija arī paredzēja nosaukuma maiņu, jo Rietumu tīrgū izskaņa *farm* vairāk asociējas ar lauksaimniecību, nevis farmāciju. Lai ieietu Rietumu tirgos ar neskaitāmiem jauniem produktiem, mums vispirms vajadzēja Rietumiem pieņemamu un saprotamu zīmolu, jo līdz šim, izņemot Baltiju, uz Rietumvalstu tirgiem eksportējām pamatā tikai aktīvās farmaceitiskās vielas, nevis gatavās formas zāles. Tagad mērķis ir paplašināties Rietumu tirgos tieši ar gatavās formas zālēm un konkrēti ģenērikiem.

Kas tad tiks piedāvāts Rietumu tirgos, un kā divu gadu laikā veicies? Mērķi ir vairāk uz papīra, vai arī jau ir taustāmi rezultāti?

Tie nav tikai uz papīra formulēti mērķi, jo to īstenošanai tiek veltīti visi resursi un desmitiem miljonu eiro investīcijas. Pielāgojot *Olpha* produktu portfeli Rietumvalstu un pasaules tirgu attīstības tendencēm, pašlaik ir apstiprināti jau vairāk nekā 50 jauni patentbrīvie medikamenti, kam atbilstoši tirgus situācijai ir sākti reģistrācija vairāk nekā desmit ES valstīs. Reģistrācijai šajā farmācijai ļoti īsajā posmā ir iesniegti jau 35 medikamenti mūsu pamata terapiju grupās: kardioloģijā, neiroloģijā, uroloģijā, onkoloģijā, kā arī diabēta, infekciju un alerģiju ārstēšanai. Izstrādes procesā ir vēl aptuveni 100 jaunu produktu.

Īpaši lepojamies, ka pirmie divi produkti, kardioloģijas un onkoloģijas preparāti, ir nonākuši vairāku Eiropas valstu, arī Latvijas, aptieku plauktos. Turklāt 2024. gada pirmajā pusē *Olpha* nodibināja meitasuzņēmumus Francijā, Itālijā, Spānijā, Vācijā un Polijā, lai vēl mērķtiecīgāk varētu īstenot savus eksporta attīstības plānus.

Kas ir tās lietas vai vērtības, ko gribat ar jauno zīmolu nodot?

Uzņēmuma galvenā vērtība vienmēr ir bijis cilvēks, viņa veselība, dzīvība un dzīves kvalitāte. Mēs lepojamies arī ar savu izcelsmes vietu Latviju un Olaini. Šos vadmotīvus mums bija svarīgi saglabāt arī jaunajā zīmolā, taču *Olpha* to vēlas pacelt nākamajā līmenī – kļūt vēl sasniedzamāki un tuvāki saviem pacientiem, darbiniekiem, partneriem, nozares speciālistiem arī starptautiski. Līdz ar jaunām attīstības iespējām *Olpha* vēlas apliecināt, ka kvalitatīva veselības aprūpe ir sasniedzama, par savu jauno saukli izvēloties *TeV tuvāk* (angliski – *Within Reach*). Sauklis iemieso arī to, ka mēs varbūt esam globālā līmenī neliela farmācijas kompānija, bet tā patiesībā ir mūsu priekšrocība – mēs varam būt elastīgāki, ātrāki un pieejamāki.

Ko farmācijas nozarē nozīmē veikt zīmola maiņu? Kādas tās ir izmaksas, kādus resursus tas prasa?

Nebaidos teikt, ka zīmola maiņa farmācijā ir ļoti drosmīgs un investīciju ziņā apjomīgs projekts, ņemot vērā, cik milzīga regulācija un birokrātija ir nozarē. Katrā dokumentā, katrā iepakojumā, katrā reģistrācijas apliecībā, katrā anotācijā parādās mūsu kā zāļu ražotāja nosaukums, un regulējums prasa, lai visur tas tiktu nomainīts. Tieši tāpēc zīmola maiņa mūsu gadījumā tiešām bija rūpīgi pārdomāts, analizēts un izvērtēts solis, lai zīmols un nosaukums atbalstītu mūsu attīstības stratēģiju, lai stiprinātu uzņēmuma pozīcijas tīrgū, kurā valda ļoti sīva konkurence.

Pats nāku no banku nozares un uzskatīju, ka finanšu nozare ir pārregulēta tā, ka tālāk vairs nav iespējams. Nonākot zāļu ražošanā, es sapratu, ka var gan un tas ir izdarīts farmācijā. Jaunais nosaukums ir jāievieš visur, katrā zāļu aprakstā, uz katra iepakojuma, katrā sīkumā un detaļā, un tas viss ir jāapstiprina, un tās, protams, ir arī izmaksas un iekšējie resursi visu sagatavot un iesniegt. Šajā procesā ir iesaistīta visa komanda, jo mūsu gadījumā tas nav tikai izveidot jaunu mājaslapu, nomainīt reklāmas, bet arī praksē ļoti, ļoti lielu administratīvo darbu un resursu, lai viss notiktu atbilstoši regulējumam un prasībām, kas no tirgus uz tirgu arī var atšķirties.

Ja runājam par investīcijām, kas ir nepieciešamas zīmola maiņai, tad tās ir ļoti lielas, jo ietver ne tikai tiešās izmaksas zīmola izstrādē, bet arī laikietilpīgus procesus un dažādu jomu ekspertu iesaisti, procesu vadību un arī izmaksas par zāļu reģistrācijas apliecību izmaiņu iesniegšanu. Taču bez tā neiztik, jo zīmols ir uzņēmuma vizītkarte. Manuprāt, mums ir izdevies veiksmīgi. Saņemam ļoti pozitīvas atsauksmes gan Latvijā, gan arī no ārvalstu partneriem. Tikko Milānā bijām lielākajā nozares izstādē pasaulē CPHI, kur arī saņemām daudz pozitīvu atsauksmju un dažkārt pat neticību, ka šāda kompānija pārstāv tik mazu valsti. Protams, lai apgalvotu, ka zīmola maiņas process ir noslēdzies pilnībā, vēl ir atlikuši darbi, kas jāpaveic, bet tie pamatā ir saistīti tieši ar izmaiņām reģistrāciju apliecībās un iepakojumos, kas prasa ilgāku laiku.

“ Zīmola maiņa farmācijā ir ļoti drosmīgs un investīciju ziņā apjomīgs projekts, ņemot vērā, cik milzīga regulācija un birokrātija ir nozarē.

Kā šis pārmaiņas ir pieņēmuši partneri, klienti un darbinieki tepat, Latvijā?

Kopumā partneri, klienti un darbinieki ir pozitīvi uztvēruši zīmola maiņu, un mēs saņemam ļoti pozitīvas atsauksmes. Jāņem vērā, ka esam uzņēmums ar 52 gadu vēsturi Latvijā un mums ir darbinieki, kas te nostrādājuši 50 gadus. Patiesi bažījāmies, kā šie mūsu mīlie veterāni uztvers nosaukuma maiņu. Taču arī viņi akceptēja pārmaiņas. Kopumā darbinieku attieksme ir pozitīva, un viņi ātri pierada pie jaunā nosaukuma un identitātes. Domāju, ka daudziem tas deva pārliecību un arī nepieciešamo ticību, ka uzņēmums tiešām ir mainījies un arī turpinās mainīties, lai augtu. Man personīgi sarunās pat nav gadījies dzirdēt skanam veco nosaukumu. Pārslēgšanās notika faktiski dažu nedēļu laikā. Cilvēki akceptē, pieņem un ikdienā lieto.

Iepriekš ziņojāt par ambicioziem plāniem kāpināt eksporta apjomu par 80% un līdz 2030. gadam sasniegt miljarda apgrozījumu. Kā veicas ar šo mērķu sasniegšanu?

Konkrētāk – plāns ir desmit gadu laikā kāpināt eksporta apjomus par 80% un sasniegt miljarda apgrozījumu. Vai šī desmitgade beigsies gluži 2033. gadā, ir grūti apgalvot, jo farmācijā ir daudz regulējumu un tādēļ daudz neparedzamu apstākļu, kas atsevišķos gadījumos var aizkavēt procesu pat par gadu vai diviem. Visi process ir saistīts arī ar valsts pārvaldes iesaisti tirgos, kur produktus reģistrējam. Proti, kādā tīrgū, iespējams, savus mērķus sasniegsim jau 2031. gadā, bet citā var gadīties, ka tie tiks sasniegti 2034. gadā. Bet līdztekus mums ir stingra apņemšanās virzīties uz nosprausto mērķi, kas ir daļa no *Olpha* ilgtermiņa stratēģijas, kas vērsta uz ilgtspējīgu izaugsmi, kā arī mūsu pozīciju stiprināšanu starptautiskajos tirgos.

Jau pieliekam visas pūles, lai šo mērķi arī sasniegtu. Investēts tiek ne tikai jaunos medikamentos, kas ir svarīgi noieta tirgus palielināšanai, bet arī dažādos modernizācijas, digitalizācijas un ilgtspējas projektos.

Šie definētie mērķi nav tikai mistiski cipari, bet tie ir pamatoti ar konkrētiem produktiem, tirgiem, un mēs ik mēnesi sekojam līdzi, cik tālu no šī mērķa esam, cik ir izpildīts un cik vēl pietrūkst. Proti, mūsu plāns ir ar izmērāmiem mērķiem katrā posmā un vietā, kas paredz procesa veiksmīgu vadību laikā, vajadzības gadījumā veicot papildu pasākumus mērķu sasniegšanai.

Pērn decembrī ziņojāt, ka investīcijas produktu portfeli 2022. gadā un 2023. gadā sasniedza 12 miljonus eiro. Vai investīciju process turpinās? Vai visas investīcijas novirzāt produktu portfeļa attīstībai, vai ir arī citi investīciju projekti?

Mūsu investīciju stratēģija ir ļoti ambicioza. Kopumā jau šobrīd ir skaidri iezīmēti 100 miljoni eiro mūsu attīstības projektiem. Piemēram, 2023. gadā investējām 16,33 miljonus eiro, bet 2024. gadā kopējais investīciju apjoms tuvojas jau 35 miljoniem eiro. Salīdzinoši 2022. gadā investīcijas attīstības projektos veidoja 6,84 miljonus eiro. Man grūti iedomāties, kurš vēl vietējā kapitāla ražošanas uzņēmums Latvijā veic tik apjomīgas investīcijas. Lielākie ieguldījumi tiek veikti produktu portfeļa izstrādē un attīstībā. Tāpat investējam ražošanas modernizācijā, jaunās iekārtās, energoefektivitātē un vides ilgtspējā, kā arī digitalizācijā. Piemēram, tikko atklājām saules panelu parku, kas ir viens no lielākajiem Baltijā ražošanas uzņēmumā. Investīcijas pārsniedz 3,5 miljonus eiro, bet tās ilgtermiņā atmaksāsies, jo jau tagad varēsim saražot līdz pat 40% no mums nepieciešamās enerģijas. Tas, ko novērtējam, ka ir valsts atbalsta programmas, piemēram, mēs esam izmantojuši ALTUM Lielo investīciju atbalsta programmu, kas paredz investīcijas 31,75 miljonu eiro apmērā.

Īpaša sadaļa ir inovācijas un pētniecība, jo sevišķi, ja ir vēlme ražot jaunus produktus. Ko darāt šajā jomā?

Zāļu ražošanā, lai attīstītos, bez pētniecības neiztikt. Tāpēc mums uzņēmumā tika izveidota īpaša struktūrvienība *Zinātnes un pētniecības centrs*, kura uzdevums ir izstrādāt un īstenot zinātnisko stratēģiju, sniedzot atbalstu jaunu produktu ieviešanā un produktu portfeļa papildināšanā. Pētīt un strādāt arī pie esošo produktu uzlabojumiem, lai tie būtu vēl kvalitatīvāki. Lepojamies, ka mūsu *Zinātnes un pētniecības centrs* ir modernāka šāda veida institūcija Baltijā. Taču arī investīcijas R&D mums ir krietni virs Latvijas vidējā – pēdējos gados ap 8 miljoniem gadā. Salīdzinājumam – Latvijas eksportējošie uzņēmumi pētniecībā un attīstībā vidēji investē ap 600 000 eiro, bet neeksportējošie – vēl daudzārt mazāk. Principā pēdējos gados mēs katru nopelnīto eiro investējam attīstībā.

Vēl viena sadaļa uzņēmumu attīstībā mūsdienās ir ilgtspēja, energoefektivitāte un zaļie risinājumi. *Olpha* ir darbojusies šajā virzienā?

Protams. Pēdējo piecu gadu laikā mūsu oglekļa radītās emisijas esam samazinājuši par 28,6%. Kā jau teicu, šogad rudenī pabeidzām arī saules panelu parku ar 3,56 miljonu eiro investīcijām. Pašlaik norisinās arī darbs pie jaunas notekūdeņu sistēmas izveides – investīcijas šajā projektā būs ap 11 miljoniem eiro. Uzņēmumā jau tiek veikta siltumtīklu un tvaika tīklu rekonstrukcija, samazinot siltuma zudumus. Arī šajā projektā kopējās izmaksas ir vairāk nekā trīs miljoni eiro. Domājot arī par nākotni, noteikti sevi redzam kā vienu no zaļākajiem farmācijas uzņēmumiem reģionā.

Jau teicāt, ka 50 jauni produkti ir saskaņotā. Kādiem eksporta tirgiem šīs zāles tiek paredzētas? Tikai Eiropas Savienības valstīm? Vai uz ASV, Ķīnu nelūkojaties?

Pamatvirziens šobrīd pirmajā posmā ir ES valstis, jo zāļu reģistrācijas process ir mums zināmāks un homogēnāks. Varam apvienotā procedūrā iesniegt jaunus medikamentus reģistrācijai uzreiz vairākās valstīs, kurās pēc nacionālās fāzes īstenošanas varam aptuveni vienā laikā saņemt atļaujas produktu komercializācijai. Taču tas ir tikai pirmais posms, mūsu attīstības plāni noteikti stiepjas arī pāri Atlantijas okeānam. ASV ir interesants tirgus, bet tur atšķiras regulācija un ir virkne izaicinājumu. Vēl mums uzmanības fokusā ir arī Tuvie Aus-

trumi. Taču vispirms esam koncentrējušies un noteikuši par prioritāti daudz plašāk iestartēt ES tirgos. Temps ir uzņemts ļoti labs, un šobrīd galvenais ir to noturēt un kāpināt, cik iespējams.

2024. gada rudenī kopā ar ekonomikas ministru bijāt vizītē ASV. Ir arī kādi konkrēti plāni *Olpha* šajā tirgū?

Vizīte ASV kopā ar ekonomikas ministru Viktoru Valaini bija ļoti vērtīga un sniedza iespēju izcelt Latvijas farmācijas industrijas potenciālu šajā tirgū. Mums tas ir. ASV vienmēr ir bijis stratēģiski svarīgs tirgus *Olpha* attīstībai, un pašlaik ir apstiprināti jau 17 jaunie produkti, kuri tiks izstrādāti un pēcāk piedāvāti tieši šim tirgum. Tirgus ir specifisks, regulējums ir atšķirīgs no ES, bet redzam tur izaugsmes iespējas un pie tā arī strādājam. Taču vizīte bija ļoti laba platforma arī Latvijas uzņēmēju sadarbības veicināšanai, jo pēc tās man jau bijušas arī vairākas vērtīgas tikšanās ar citiem Latvijas uzņēmumiem par sadarbības iespējām. Proti, vizītei bija jēga, ne tikai domājot par ASV tirgu, bet arī par vietējo uzņēmēju sinerģiju.

Veselības ministrs 2024. gadā ir ļoti aktīvi pievērsies zāļu tirgus reformām. Kā vērtējat šīs aktivitātes? Ko tās mainīs jums kā Latvijas zāļu ražotājam? Pacientiem ministra solījumi iekrītīs makā vai paliks ziņu virsrakstos?

Medikamentu pieejamības palielināšana Latvijā iedzīvotājiem ir ļoti būtiska un vajadzīga. To neviens nevar noliegt, un arī mēs par to iestājamies, īpaši tāpēc, ka Latvijā labklājības līmenis tiešām ir ļoti zems. Fizisko pieejamību nekādi neuzlabo arī tas, ka 95% zāļu Latvijā importē. Mūs mēdz Latvijā saukt par farmācijas milziem, taču patiesībā vietējā tirgū esam mazs dalībnieks un spēles noteikumus te diktē citi. Un tieši tas ir tas, kas mūs satrauc šajās visās reformās un idejās, ko ministrs ar pārliecinošu regularitāti paziņo. Jau tagad redzam, ka ministra iecerētā un lobētā reforma vēl izdevīgākā pozīcijā nostāda ārvalstu starptautiskās farmācijas kompānijas, tās ir sākušas zāļu cenu celšanu arī Lietuvā un Igaunijā, kurām pēc reformas pielīdzinās arī cenas Latvijā. Nepatīkami, protams, ka par sliktajiem un vainīgajiem zāļu cenu jautājumā tiek saukti tieši vietējie farmācijas un veselības aprūpes nozares uzņēmumi, ražotāji, aptiekas un apgādes uzņēmumi, kuriem Latvija ir mītnes valsts ar visām no tām izrietošajām sekām un arī atbildību. Tiek ignorēts arī fakts, ka Latvijā jau tagad aptuveni pusei zāļu cenas ir zemākas nekā kaimiņvalstīs. Pacientam būtiskāko atšķirību veido tas, ka Latvijā ir nabadzīgākais kompensējamo zāļu budžets un augstākais PVN zālēm Baltijā. Grozies, kā gribi, kamēr tas nemainīsies, ministrs varēs virzīt, kādas reformas grib, bet cenas Baltijā nebūs korekti salīdzināmas vai pielīdzināmas. Es domāju, ka šeit ir stāsts par balķi, ko savā acī valdība neredz.

Tas jau šobrīd ir redzams pēc fakta, ka nospiedošo vairumu zāļu importējam. Vai tas mainīsies 2025. gadā?

Daudzas valstis, kurās, līdzīgi kā mums, ir sava nacionālā farmācijas industrija, protams, ievērojot likumus, cenšas īpaši atbalstīt un aizsargāt savus ražotājus. Tādēļ viņu tirgus daļas lielākoties mājas tirgos ir pat 40%. Tajā pašā laikā Latvijā vietējo zāļu ražotāju tirgus daļa ir ļoti niecīga – tikai 5%, kamēr 95% zāļu tirgus kontrolē ārvalstu ražotāji. 2022. gadā bijām tikuši līdz 6%, bet 2023. gadā esam atkrituši atpakaļ uz 5%. Principā man ir sajūta, ka ārvalstu lielās farmas siltajā klēpī valdība ar veselības ministra rokām ieliek arvien lielāku ietekmi un iespēju pelnīt, taču nopelnīto viņi izved no Latvijas, nevis iegulda Latvijas ekonomikā un sabiedrībā atpakaļ, kā to dara vietējie uzņēmumi. Es uzskatu, ka šīs reformas ir sasteigtas un nepārdomātas. Diemžēl tāds ir iznākums. Vai tas radīs lētākus medikamentus pacientiem? Es šaubos. Manuprāt, reforma dos iespēju ārvalstu zāļu ražotājiem nopelnīt vairāk un nopelnīto aizvest no Latvijas.

Kā kopumā raugāties uz ekonomisko situāciju un valdības darbu uzņēmējdarbības attīstībai? Daudz no valdības puses dzirdam par cenu griestiem, virspelņas nodokļiem un citām iniciatīvām, piemēram, iedzīvotāju ienākuma nodokļa izmaiņām.



Man grūti iedomāties, kurš vēl vietējā kapitāla ražošanas uzņēmums Latvijā veic tik apjomīgas investīcijas. Lielākie ieguldījumi tiek veikti produktu portfeļa izstrādē un attīstībā. Tāpat investējam ražošanas modernizācijā, jaunās iekārtās, energoefektivitātē un vides ilgtspējā, kā arī digitalizācijā.

Šobrīd, 2024. gada nogalē, ir pilnīgi skaidrs, ka recesija ir. Nav vairs pamata teikt, ka tā tuvojas. Ekonomiskā situācijā Latvijā ir ļoti sarežģīta, to ietekmē ārējo un iekšējo faktoru kombinācija, tostarp vāja globālā ekonomika. Būs interesenti vērot, kā mainīsies uzņēmēju un tirgu sentimentus pēc jaunā ASV prezidenta Donalda Trampa inaugurācijas. Pirmās reakcijas bija pozitīvas, bet jautājums, cik tās būs noturīgas.

Taču, lai tuvākajos gados sasniegtu Eiropas turīgāko valstu dzīves līmeni, Latvijā ir jākāpina darba produktivitāte gan privātajā, gan valsts sektorā. Savukārt no valsts gaidām ilgtermiņa politiku un precīzi definētu attīstības stratēģiju, kas ļaus arī privātajam sektoram efektī-

vāk plānot savu nākotni un attīstības plānus. Latvijas iekšējais tirgus ir mazs, tāpēc skaidrs, ka eksportējošo nozaru un uzņēmēju atbalsts vai vismaz darba nesabotēšana ir kritiski svarīga, lai varam runāt par ekonomikas izaugsmi. Kaut vai stāsts par 2. pensiju līmeņa iemaksu samazināšanu. Tā patiesībā ir traģiska lieta! Te nav stāsts par to 1%, kas kopumā varbūt nav būtisks lielums. Stāsts ir par to, ka burtiski tiek uzspriecināta ticība valsts lēmumu konsekvencēm visā sabiedrībā. Komentējot pieminētās valdības ieceres, piemēram, jaunus nodokļus peļņai vai cenu griestu politiku, vēlos tikai atgādināt, ka šādi lēmumi vienmēr ir abpusēji griezīgs zobens. Valsts budžeta caurumus nedrīkstētu lāpīt uz uzņēmumu izaugsmes iespēju rēķina, jo tas arī samazina mūsu valsts pievilcību starptautisko investoru skatījumā. Man tomēr gribas ticēt, ka Latvija nekļūs par Baltkrievijas versiju 2, kur privātā uzņēmējdarbība tiek pelta, pelnīt neviens nedrīkst un visu kontrolē valsts. To nedrīkstētu pieļaut.

Tāpēc tā vietā, lai meklētu veidus, kā īstermiņā aizpildīt budžeta deficītu uz privātā sektora rēķina, es aicinu valdību vairāk raudzīties ilgtermiņā, sākt restrukturizēties pašiem, kaut vai beigt iepirkt par miljoniem Covid vakcīnas, ko vēlāk mēģināt pārdot poļiem vai iznīcināt. Ir daudz dažādu absurdu, kur jau tagad varētu ietaupīt, lai nebūtu kārtējo reizi jāpagrābjas lielākā nodokļu slogā, kas ietekmē visu eksportējošo un ražojošo uzņēmumu konkurētspēju. Nejēdzīgu regulējumu likvidācija, uzņēmējdarbības veicināšana – tie ir mehānismi, kas reāli var palielināt nodokļu ieņēmumus, jo vai nu tiek palielināta naudas aprīte, vai arī tā tiek paātrināta. Izņemot naudu nodokļu veidā no ekonomikas aprītes, apjoms tiek mazināts un aprītes ātrums bremsējas. Līdzības tas ir kā ar krāvēju, kuram jāaiznes simtiem kastu no punkta A uz B. Viņš nes pa vienu, jo var pacelt un ātri pārvietoties. Liekam nest pa trijām, jo izskatās, ka varēs panest un uzdevumu izpildīs labāk, bet krāvējs beigās knapi kustas, jo trīs kastes viņam ir par daudz. Ar nodokļu nastu ir līdzīgi – ja uzliek par daudz, tad finišā ir lēnāk un mazāk.

Kā ar investīciju vidi veselības aprūpes un zāļu ražošanas nozarē Latvijā?

Latvija ir vienīgā no trim Baltijas valstīm, kurai ir saglabājusies sava nacionālā farmācijas un zāļu ražošanas nozare. Produkti ir ar augstu pievienoto vērtību un lielu eksporta potenciālu, tādēļ mums ir daudz priekšrocību, lai mūsu uzņēmumi būtu vēl konkurētspējīgāki ne tikai Eiropā, bet arī otrpus okeānam. Mēs esam pievilcīgi arī starptautisko investoru skatījumā, taču viņi uz Latviju šobrīd tomēr raugās ar piesardzību gan ģeopolitiskās situācijas, gan arī dažādo reformu un banku nozares pārregulācijas dēļ. Traucē lielā raustīšanās un mūžīgās reformas. Tieši tāpēc, piemēram, mēs paši kopā ar Latvijas Zāļu ražotāju asociāciju, vadošajām augstskolām strādājam pie farmācijas nozares attīstības stratēģijas. Jaunu zāļu reģistrācija aizņem līdz pat 15 gadiem, patentbrīvo medikamentu reģistrācija – no diviem līdz sešiem gadiem un prasa milzīgas investīcijas. Mēs savu produktu portfeli plānojam pat 20 gadiem uz priekšu un sākam jau tagad investēt šajos projektos. Tāpēc mums ir ļoti nozīmīgi, lai mums ļauj strādāt, lai no valsts puses ir skaidrība vismaz tuvākajai piecgadei un mēs varam plānot investīcijas ilgtermiņā.

Kādas izaugsmes perspektīvas ir farmācijas/ zāļu ražošanas nozarei Latvijā? Cik nozīmīga vispār ir šī nozare Latvijas ekonomikā?

Farmācijas nozarei Latvijā ir stratēģiska nozīme un ievērojams izaugsmes potenciāls. Aplēses liecina, ka jau tagad nozare veido ap 3-4% no valsts IKP. Tā ir viena no ekonomikas jomām, kas spēj piesaistīt augstas pievienotās vērtības investīcijas un nodrošināt darbavietas augsti kvalificētiem speciālistiem. Farmācijas nozares spēks ir Latvijā pieejamie talantīgie speciālisti, labi attīstītā pētniecības un attīstības infrastruktūra. Proti, tā ir ļoti nozīmīga un perspektīva nozare. Mēs nezāģējam vienkārši baļķus. Stāsts ir par produktiem ar ļoti augstu pievienoto vērtību, par augsti kvalificētiem speciālistiem.

Cik liela nozīme, jūsuprāt, ir vietējam tirgum *Olpha* attīstībā? Kas jūsu izpratnē ir vietējais tirgus – Latvija vai Baltija?

Par savu mājas tirgu mēs, protams, uzskatām Latviju, bet lielos vilcienos par vietējo tirgu uzskatām visu Baltiju un to arī esam definējuši savās stratēģijās. Taču viena lieta ir mūsu redzējums, ka varam savas valsts iedzīvotājiem piedāvāt Latvijā ražotas zāles. Otra lieta – savi zāļu ražotāji ir arī valsts drošības un noturības jautājums. Vietējais ražotājs var nodrošināt iedzīvotājus ar vismaz daļu medikamentu X stundā, brīdī, kad piegādes ķēdes ir paralizētas. Mēs jau to pieredzējām Covid-19 pandēmijas sākumā, 2020. gadā. Piegādes ķēdes vienkārši sabruka. Mums vienā brīdī pietrūka tādas elementāras lietas kā spirts. Protams, problēmas bija arī ar aktīvajām vielām, kuras ražoja Ķīnā. Tāpēc valstij ir nozīmīgi palīdzēt veidot spēcīgus ražotājus, aptiekas, apgādes uzņēmumus, kas var minimizēt riskus arī X stundā. Turklāt gribu uzsvērt, ka mēs spējam sarazot. Tajā pašā laikā mūsu Veselības ministrijas aktivitātes 2024. gada garumā ir vērstas uz ārvalstu spēlētāju lobiju.

Nosauciet, kas, jūsuprāt, ir galvenās atšķirības, kāpēc joprojām mūsu ekonomika un arī labklājības līmenis atpaliek ne vien no vidējā ES, bet arī Lietuvā un Igaunijā?

Nereti es dzirdu apgalvojumu, ka pie mums klājas grūti, jo nesen bija pandēmija un Ukrainā ir karš. Lietuvā arī viss ir tāpat, un tomēr 2024. gadā IKP izaugsme viņiem ir pozitīva, bet mums ir negatīva. Kādi tad ir iemesli, ka mums tomēr ir sliktāk nekā kaimiņzemēs? Pirmkārt, nesamērīgs valsts un pašvaldību birokrātiskais aparāts, kas savas eksistences attaisnošanas nolūkā caur visdažādākajiem noteikumiem, rīkojumiem, lēmumiem utt. rada absolūti pārregulētu ekonomisko vidi. Tā vietā, lai maksimāli samazinātu (10%-15%) izmaksu bāzi valsts un pašvaldību līmenī un veicinātu konkurenci nozarēs, mūsu lēmumu pieņēmēji izvēlas iet visvienkāršāko ceļu – aplikt atsevišķas nozares un sabiedrību ar papildu nodokļiem vai papīru kalniem. Ja būvatļaujas saņemšana vai ēkas nodošana ekspluatācijā paņem divas reizes vairāk laika nekā Lietuvā, tad mēs esam, kur esam.

Otrkārt, politiskās elites nespēja pieņemt sāpīgus un nepopulārus, taču valsts attīstībai ļoti nepieciešamus lēmumus. Politiskā elite sevi un valsti redz tikai viena vēlēšanu cikla ietvarā. Tā nedomā, kāda mūsu valsts būs pēc 10, 25 vai 50 gadiem un vai vispār mēs kā nācija pēc 50-70 gadiem vēl eksistēsīm, un kas mums ir jāizdara, lai eksistētu. Lai valsts sekmiņi attīstītos, nepieciešama skaidri nodefinēta vīzija un ilgtermiņa stratēģiskie mērķi. Un jebkuri lēmumi valsts vai pašvaldību līmenī ir jāpieņem, balstot tos absolūti objektīvos un bezkaislīgos datus, nevis populistiskās emocijas vai politiskos lēmumus, jo kādā sociālajā tīklā sācies *cepiens*.

Treškārt, 35 gadu laikā valsts nav spējusi radīt sistēmu, kur tās iedzīvotāji redzētu jēgu un būtu patiesi motivēti maksāt nodokļus. Diemžēl, manuprāt, Latvijas iedzīvotājiem nav motivācijas maksāt nodokļus. Valsts tāpat nodrošina tādas pamatvajadzības kā veselības aprūpe vai izglītība arī iedzīvotāju grupām, kuri principiāli nemaksā nodokļus, jo negrib, nevis nevar. Un politiķi nav gatavi pieņemt šo daļā sabiedrības diezgan nepopulāro lēmumu, piemēram, valsts apmaksāto veselības aprūpes pakalpojumu grozu piesaistīt samaksājamiem nodokļiem.

Ceturtkārt, gadu desmitiem ilgstošās kritiskās problēmas izglītības un veselības aprūpes sistēmās. Izglītības un veselības aizsardzības sistēmu kvalitāte un efektivitāte ir stūrakmeņi valsts ekonomiskajai attīstībai. Kopš sevi atminos, šajās nozarēs konstanti trūkst finansējuma, nepārtraukti, gadu desmitiem notiek dažādas pārmaiņas un reformas (vai to imitācija), taču vezums uz priekšu nekust. Joprojām pedagogu un ārstniecības personāla skaitliskais sastāvs samazinās, vidējais vecums palielinās, tāpat kā konstanti pieaugošs ir birokrātiskais regulējums un ministru tukšo un nevērtīgo apsolījumu un pašbilžu skaits, mēģinot ar bildītēm, nevis konkrētiem darbiem tikt pie vēlētajiem atzinības.

Piektkārt, investīciju nepietiekamība infrastruktūrā un ekonomikā. Banku tirgus ir nejdzīvi pārregulēts gan no banku akcionāru puses



(nevienai no Latvijas ekonomikā būtiskām bankām akcionāri neatrodas Latvijā, un tiem, pilnīgi loģiski, Latvijas ekonomikas attīstība ilgtermiņā ir diezgan vienaldzīga), gan Latvijas Bankas kā banku uzrauga puses. Joprojām pat Latvijas rezidentam, lai atvērtu bankas kontu citā Latvijas bankā, šis process var aizņemt līdz pat divām nedēļām. Banku nozarē absolūti nav konkurences par klientiem. Līdz ar to kreditēšana faktiski ir tuvu nulles līmenim. Vienīgais svaiga gaisa malks ir *Altum* ar savām programmām uzņēmumiem, taču *Altum* vienatnē vai pat kopā ar LIAA nevar kompensēt to, ko nedara visa finanšu nozare.

Kapitāla tirgus, par ko sākotnēji tik cerīgi runāja esošais finanšu ministrs, izrādījās vien čīks... Ja mēs skatāmies uz Tallinas vai Viļņas biržām, tās ikdienā ir ļoti aktīvas, un mēs redzam, ka tur ik dienas tiek kotēti gan privātie, gan valsts un pašvaldību lielākie uzņēmumi. Rīgas Fondu birža ir kā Lielais Ķemeru tūrelis februārī – sasalis un stagnējošs.

Lai mainītu notikumu gaitu, ir nepieciešami lēmumi, kas, visticamāk, nebūs populāri.

Tur ir viena no galvenajām pašreizējās politiskās elites problēmām – nespēja pieņemt sāpīgus un nepopulārus lēmumus. Mēs visi dzīvojam tādā ievēlētā četrgadē rāmī, kas ik pa laikam noreāģē uz sociālo tīklu vētrām. Trūkst vīzijas, kāda būs valsts pēc 10, 15, 25 gadiem. Vai pēc 70 gadiem mēs vispār eksistēsīm kā nācija – latvieši? Mums nav tādas vīzijas. Var būt konkurējoši politiskie spēki, var būt dažādas partijas, bet ir jātop vīzijai par valsts stratēģiskajiem mērķiem. Neder jau gluži tā, ka viens ekonomikas ministrs paziņo, ka dubultosim ekonomiku. Ja tas ir pateikts, tad jābūt skaidram, ko visi citi dara, lai tas notiktu. Lēmumi vairumā gadījumu nav balstīti datus, tie ir emocionāli un nereti arī nesaistīti starp ministrijām, līdz ar to gadās arī, ka ir pretrunīgi vai konkurējoši. Tā ir fundamentāla kļūda – neraudzīties nākotnē. ■