

2008

SIA "AC Konsultācijas"

**KONKURENCES SITUĀCIJAS IZPĒTE PAR AUTOCEĻU
BŪVDARBIEM, KURU ĪSTENOŠANĀ PIESAISTĪTI EIROPAS
SAVIENĪBAS STRUKTŪRFONDU LĪDZEKĻI**

Pasūtītājs: Konkurences padome,
Blaumaņa iela 5a, LV-1011, Rīga

Izpildītājs: SIA "AC Konsultācijas",
Balasta dambis 70a-1, Rīga, LV-1048

Projekta vadītājs: Artūrs Caune

Iepirkums: Pētījums "Konkurences situācijas izpēte par autoceļu būvdarbiem, kuru īstenošanā piesaistīti Eiropas Savienības struktūrfondu līdzekļi", iepirkuma identifikācijas Nr.KP-2008/6.

Analīzes secinājumi par konkurences situāciju nozarē

Secinājumi Portera modeļa kontekstā

Ceļu būves nozare ir viena no tām tautsaimniecības nozarēm, kurā sabiedriskā sektora pasūtījums, turklāt tieši valsts autoceļu tīkla būvniecība un uzturēšana, veido ļoti būtisku daļu no kopējā nozares apjoma. Nozares uzņēmumi, strādājot bez sabiedriskā sektora pasūtījumiem, faktiski nespēj konkurēt, jo piedalīšanās valsts un pašvaldību izsludinātajos iepirkumos nodrošina darbības apjomus, kuri uztur uzņēmumu konkurētspēju.

Šis faktors norāda uz sabiedrisko sektoru kā dominējošo nozares pircēju ar no tā izrietošajiem secinājumiem. Ja tirgū dominē nedaudzi lieli pircēji, to rīcībā ir plašas iespējas manipulēt ar saviem piegādātājiem – šajā gadījumā ceļu būves uzņēmumiem – un lielā mēra noteikt konkurences līmeni nozarē ar atbilstošām likumdošanas iniciatīvām un pārdomātas pasūtījumu politikas rezultātā. Šādos gadījumos pasūtītājs ar noteiktas iepirkumu stratēģijas palīdzību var veicināt sev vēlamas dalībnieku struktūras izveidošanos piegādātāju nozarē. Pasūtītājiem par labu nāk arī apstākļi, ka ceļu būvnieku piedāvātais pakalpojums ir samērā vienveidīgs un nav uzskatāms par unikālu, tāpēc piegādātāju aizstāšana ir samērā vienkārši izdarāma un pārslēgšanās no viena piegādātāja vienā iepirkumā uz citu otrā nerada pasūtītājam papildus izmaksas.

Tajā pat laikā pasūtītāju vara balstās pamatā tieši uz iepirkumu apjomiem, bet ne citiem faktoriem. Pasūtītājam projektiem ceļu būves nozarē faktiski nav reālu alternatīvu un pilnīga atteikšanās no ceļu būves iepirkumiem, tāpat kā citiem valsts pamata infrastruktūras veidošanas iepirkumiem, nav iespējama bez negatīvām sekām valstij ilgākā perspektīvā. Tas nozīmē, ka pasūtītāja vara šajā sektorā nav neierobežota un tas nevar nerēķināties arī ar piegādātāju interesēm. Izdarot pārmērīgu spiedienu uz piegādātājiem, pasūtītājs riskē mazināt ceļu būves nozares pievilcību uzņēmēju acīs un līdz ar to mazināt arī konkurences līmeni tajā. Jo mazākas iespējas tirgū ir nopelnīt, jo mazāk uzņēmumu tajā vēlēšies darboties, kas drīzā nākotnē var novest pie pasūtītāja izdevumu pieauguma, atlikušajiem uzņēmumiem paaugstinot savu pakalpojumu izmaksas ar mērķi celt darbības rentabilitāti.

Nozares uzņēmumu atkarība no nedaudziem lieliem klientiem nav vienīgais nozares pievilcību mazinošais faktors potenciālo ienācēju skatījumā. Ceļu būves nozares specifika rada augstas ienākšanas barjeras jauniem uzņēmumiem. Pretendēšanai projektos ir nepieciešama unikāla, dārga tehnika ar minimālām pielietošanas iespējām citās jomās, kas attiecīgi ierobežo aktīva likviditāti, uzņēmumam pārtraucot darbību nozarē. Kopumā darbības uzsākšanai ceļu būves nozarē ir nepieciešamas apjomīgas investīcijas, kuras tiek atpelnītas ilgākā laika posmā, turklāt jaunam uzņēmumam darba produktivitātē ir grūti sacensties ar jau strādājošiem un lielākiem uzņēmumiem (ja vien nozarē netiek novērots ļoti zems konkurences līmenis), tāpēc līdz peļņas gūšanai var paiet vairāki gadi, kas arī prasa ieguldījumus.

Līdz ar investīcijām tehnikā potenciālajam uzņēmējam var nākties saskarties ar citiem ienākšanas šķēršļiem. Iepirkumos tradicionāli no pretendentiem tiek prasīts uzrādīt noteiktu agrāk izpildīto darbu apjomu nozarē, kuru iespējams iegūt tikai strādājot apakšuzņēmēju statusā citiem nozares dalībniekiem jeb arī darbojoties pēc apjomiem ievērojami mazākajā privāto pasūtītāju tirgū. Bieži pieredzes prasības tiek attiecinātas arī uz apakšuzņēmējiem, tāpēc jaunajiem uzņēmumiem faktiski nav iespēju piekļūt sabiedriskā sektora pasūtījumiem, jo īpaši ar valsts galvenajiem autoceļiem saistītajos projektos.

Potenciāli ienākšanas šķēršļi ir arī kritisko resursu trūkums un esošo nozares uzņēmumu kontrole pār kritiskām izejvielām. Iespējams, viskritiskākais nozares resurss ir cilvēkresursi, jo īpaši kvalificēto darbu veikšanai. Uzņēmumam ir nepieciešami pieredzējuši būvdarbu vadītāji un specializētās tehnikas operatori, kuru ieguldījums lielā mērā nosaka, cik efektīvi tiek realizēts projekts. Sertificēti būvdarbu vadītāji ir vispārpieņemta prasība

sabiedriskā sektora iepirkumos un bez tiem ir grūti konkurēt arī par privātā sektora pasūtījumiem. Spējīgu kadru trūkums var jo izteikti skart mazākos un jaunus uzņēmumus, kuri nevar piedāvāt konkurētspējīgu atalgojumu vai nodrošināt speciālistiem iespēju strādāt to kvalifikācijai atbilstošos projektos. Attiecīgi lielajiem nozares spēlētājiem ir priekšrocības speciālistu piesaistē.

Ziņojumā netiek skarta tēma par ceļu būves nozares uzņēmumu piegādātājiem, bet to ietekme uz konkurences līmeni var būt ļoti ievērojama. Par dabisku var uzskatīt ceļu būves uzņēmumu vēlmi palielināt kontroli pār saviem izejvielu piegādes kanāliem un izejvielu piegādātājiem, tādā veidā nodrošinot sev priekšrocības konkurences cīņā. Šādā gadījumā nav pieļaujama situācija, ka konkurējošais uzņēmums tiek diskriminēts, mākslīgi paaugstinot izejvielu cenu, vai arī tam vispār tiek liegta piekļuve izejvielām. Šis jautājums varētu būt atsevišķas izpētes vērts, lai konstatētu, vai Latvijas ceļu būves nozarē pastāv šāda veida šķēršļi.

Konstatētie apstākļi kopumā neliecina par ceļu būves nozares īpašu pievilcību salīdzinājumā ar citiem biznesiem. Potenciālos ienācējus var atturēt augstās ienākšanas barjeras, kas izpaužas kā augsts sākotnējo investīciju līmenis, kritisko resursu ierobežotība un administratīvās prasības sabiedriskā sektora iepirkumos. Tomēr galvenais faktors ir neskaidrība par iespējām atpelnīt sākotnējās investīcijas un spēt ilgtermiņā finansiāli sekmīgi darboties nozarē. Prognozējama un ticama ceļu būves politika no valsts un pašvaldību puses var ievērojami mazināt šo neskaidrību, jo novērš faktoru, kuru nozares uzņēmēji nespēj kontrolēt. Prognozējami būvniecības apjomi un ģeogrāfija ļauj uzņēmumiem plānot investīcijas un savus darbības apjomus ilgtermiņā. Efektīva un caurspīdīga iepirkumu organizācija un tai sekojošais projekta uzraudzības process nodrošina, ka iepirkumos uzvar viskonkurētspējīgākie uzņēmumi.

Secinājumi par iespējamo neatļauto vienošanos pastāvēšanu vai citiem konkurenci ierobežojošiem faktoriem

- Praktiski visu nozares iepirkumos piedalījušos uzņēmumu darbībā kādā pārskata perioda posmā var novērot pazīmes, kas varētu liecināt par darbības koordinēšanu ar citiem uzņēmumiem iepirkumu sadalīšanas nolūkā. Vairumam uzņēmumu šāda uzvedība ir novērojama nepastāvīgi un sadarbības partneriem ir tendence mainīties ik pa laikam, pielāgojoties iepirkumu konjunktūras izmaiņām.
- Tomēr visizteiktākie konkurences trūkumi ir novērojami lielapjoma projektu (ar līgumcenu virs 10 miljoniem Ls) iepirkumos, kuriem var kvalificēties salīdzinoši nedaudzi nozares uzņēmumi. Salīdzinot ar 2005.gadu, situāciju šajā iepirkumu grupā ir būtiski uzlabojusies, pateicoties pieaugušajiem uzņēmumu apgrozījumiem dēļ kopš 2004.gada nozarē ieplūdušajām investīcijām, tomēr segmentā joprojām dominē kopš 2005.gada dažādos dažādās formās cieši sadarbojušies nozares lielākie uzņēmumi.
- Konkurences trūkumus lielajos projektos 2005.gadā lielā mērā radīja darbu pasūtītāju – VAS "Latvijas valsts ceļi" un LR Satiksmes ministrijas – iepriekšējos gados noteiktie augstie apgrozījuma un veikto darbu kvalifikācijas kritēriji, kuri paši par sevi tajā pašā laikā nav konkurenci ierobežojoši un ir samērīgi ar paredzamo darbu apjomu. Tomēr tie ir radījuši būtiskus šķēršļus jaunu tirgus dalībnieku ienākšanai, jo neņēma vērā tā laika esošo tirgus dalībnieku finanšu darbības rādītājus, proti, tikai ļoti nēcīgs tirgus dalībnieku skaits varēja pretendēt uz pasūtījuma iegūšanu, neveidojot apvienības ar citiem tirgus dalībniekiem.
- Kā indikators zemajam konkurences līmenim ir strauji pieaugušās ceļu būves darbu izmaksas, visizteiktāk 2007.gadā, tirgus dalībniekiem visdrīzāk nespējot efektīvi apgūt strauji pieaugušo investīciju apjomu nozarē. Tajā pašā laikā cenu kāpumu daļēji var izskaidrot ar objektīviem iemesliem kā degvielas cenas pieaugums un

strauji augošās darbaspēka izmaksas. Par uzņēmumu nespēju efektīvi apgūt pieaugušos darbu apjomus netieši norāda arī konstanti augsts darbu izpildes termiņu pagarinājumu īpatsvars analizētajos iepirkumos.

- Sadarbības formas starp tirgus dalībniekiem mainās gadu gaitā. Sākotnēji tās bija formāli reģistrētas uzņēmumu apvienības un tās tika veidotas lielapjoma pasūtījumu apgūšanai. Pēdējos gados virsroku gūst ģenerālu uzņēmēja-apakšuzņēmēja attiecību modelis, kuru neslēpti praktizē vadošie nozares uzņēmumi, lai gan to kapacitāte un kvalifikācija pieļauj iespēju piedalīties praktiski visos nesenākajos iepirkumos atsevišķi.
- Neizskaidrojami ierobežots kopumā ir pretendentu loks Rīgas domes Satiksmes departamenta iepirkumos. Tajā pašā laikā jāpiemin, ka atsevišķos iepirkumos pretendentu loks bija plašāks, tomēr šie pretendenti tirgū nav ieguvuši pasūtījumus.
- Atsevišķiem projektiem var būt būtiska ietekme uz konkurences līmeni nozarē, jo kopējais investīciju apjoms nozarē ir salīdzinoši neliels un viens vai vairāki liela apjoma projekti var ievērojami mazināt konkurences intensitāti. To vislabāk parāda 2005.gada VIA Baltica iepirkumi. Tāpēc valsts novirzīto investīciju apjomam ir jābūt samērīgam ar nozares uzņēmēju reālo kapacitāti, lai nerastos negatīvas blakus sekas vidējā pretendentu skaita samazinājuma un tam sekojoša strauja cenu pieauguma veidā.
- Uzņēmumu iegāde kopš 2006.gada ir vispārpieņemta taktika uzņēmumu tirgus daļas palielināšanai pamata darbības virzienos, ieiešanai specializētos segmentos (piemēram, tiltu darbos) vai arī konkurentu neitralizēšanai. Savstarpējās juridiskās uzņēmumu saites atspoguļojas arī uzņēmumu uzvedībā – šādi uzņēmumi nestartē viens pret otru iepirkumos. Šāda uzvedība bija novērojama vēl pirms šādu juridisko saišu oficiālas reģistrācijas.
- Kopumā pētītajā tirgū var novērot, ka sliekšnis, pie kura tirgus dalībnieki izrāda aktīvu interesi par iziešanu ārpus sava ģeogrāfiskā tirgus robežām, ir sākot ar 5 līdz 10 miljoniem Ls.
- Vienību izmaksu analīze apliecina izmaksu dažādību katras izmaksu grupas ietvaros starp dažādiem segmentiem un pat viena segmenta ietvaros. Izmaksas var svārstīties arī viena uzņēmuma realizētajos projektos. Izmaksu dažādību tikai daļēji var pamatot ar objektīviem iemesliem kā materiālu transportēšanas attālumu vai objekta projekta specifiku. Īpaši neizskaidrojamas cenu atšķirības var novērot tajās izmaksu grupās, kuru īpatsvars tāmes kopvērtībā ir salīdzinoši neliels, kā, piemēram, ceļa zīmju uzstādīšanā.

Priekšlikumi situācijas uzlabošanai

Priekšlikumi tika sadalīti piecās grupās pēc to uzdevumiem, to ieviešanas kopējais rezultāts varētu veicināt konkurences situācijas uzlabošanu Latvijas ceļu būves nozarē. Pirmā priekšlikumu grupa ir vērsta uz pieteikšanās procesa administratīvo šķēršļu mazināšanu. Nolikumu analīzes fakti liecina, ka, lai arī kopumā administratīvie ierobežojumi piedalīties iepirkumos uzņēmumiem ir mazinājušies, tomēr joprojām pastāv iespējas šķēršļus mazināt, nepasliktinot iepirkumu procesa efektivitāti.

Otrā grupa ir aktivitātes iepirkuma procesa vispārējās efektivitātes uzlabošanai (ar to domājot iepirkumu organizāciju veidā, kas nodrošina pasūtītājam visizdevīgāko rezultātu) un kontroles pār to pilnveidošanai, jo ir skaidrs, ka iepirkumu organizācijas un kontroles procesa kvalitāte mēdz būtiski atšķirties dažādu pasūtītāju starpā un ir virkne potenciālo darbību, kuru īstenošana atvieglotu pasūtītājiem piedāvājuma atbilstības novērtēšanu un veicinātu konkurenci starp pretendentiem.

Trešā grupa ir priekšlikumi konkurenci regulējošās normatīvās bāzes attīstībai, jo, kā norāda analīzes secinājumi, pašreizējais regulējums nav aizkavējis konkurences situācijas pasliktināšanos nozarē un daļa atbildības varētu būt saistāma ar konkurences likumdošanas neefektivitāti ceļu būves nozares kontekstā.

Ceturtais priekšlikumu kopums norāda uz iespējām pilnveidot valsts politiku ceļu būves nozarē, jo tā ir viena no faktoriem, kam ir būtiska ietekme uz to, vai konkurence ceļu būves nozarē pieaug vai samazinās. Kā pēdējā grupa ir priekšlikumi papildus pētījumu veikšanai dažādos specifiskos ar ceļu būves nozari saistītos jautājumos, kuru secinājumi varētu dot papildus informāciju par to, kā būtu iespējams panākt konkurences situācijas uzlabošanu nozarē.

Priekšlikumi situācijas uzlabošanai

Priekšlikums	Pamatojums priekšlikumam
1. Pieteikšanās procesa administratīvo šķēršļu mazināšana	
1.1. Ieviest prasību nodrošināt iepirkuma dokumentācijas atvērto pieejamību elektroniski par minimālu, ja vispār, samaksu.	Pārskata periodā gandrīz visos gadījumos iepirkumu nolikumu bija iespējams saņemt tikai klātienē pie pasūtītāja, noteiktā laikā un par dažādu samaksu, lai gan elektroniska dokumentācijas nodrošināšana pašreiz ir iespējama ar minimālām izmaksām un veicinātu ne vien potenciālo pretendentu interesi, bet arī mazinātu administratīvo slodzi pasūtītājam.
1.2. Standartizēt kvalifikācijas dokumentu prasības (sertifikāti, izziņas, finanšu pārskati, utml.) līdzīga profila projektiem.	Ziņojumā iekļauto iepirkumu kvalifikācijas prasības paredz virkni kvalifikāciju apliecināšu dokumentu iesniegšanu, kas var atšķirties no gadījuma uz gadījumu, un dokumentu prasību standartizācija varētu atvieglot pretendentiem pieteikšanās procesu.
1.3. Izveidot pretendentu reģistru pasūtītājiem vai pasūtītāju apvienībām.	Vairums no kvalifikācijas dokumentiem ir publiski pieejami dažādās datu bāzēs, kā arī jau ir bijuši sagatavoti un iesniegti citu iepirkumos, tāpēc šādas informācijas apkopošana vai tās pieejamības nodrošināšana vienotā datubāzē mazinātu ar piedāvājumu efektivitāti tieši nesaistītos iepirkuma procedūras šķēršļus. Piemēram, pasūtītājam izveidojot šādu pretendentu reģistru, tajā tiek iekļauta visa būtiskā kvalifikācijas dokumentācija, un tā nav jāsniedz atkārtoti. Tādējādi būtiski mazinās pretendenta patērētais laiks piedāvājuma sagatavošanā un arī pasūtītāja iepirkumu komisijas patērētais laiks administratīvās atbilstības vērtēšanā.
2. Iepirkuma procedūras efektivitātes uzlabošana un kontroles atvieglošana	
2.1. Izstrādāt vienotus darbu tāmēšanas standartus.	Pašreiz autoceļu būvdarbu projektu tehnisko specifikāciju standarti un attiecīgi arī piedāvājumu tāmē ir dažādas, kas neļauj operatīvi veikt

Priekšlikums	Pamatojums priekšlikumam
	<p>piedāvājumu salīdzināšanu ārpus konkrētā iepirkuma to efektivitātes novērtēšanai. Izstrādājot vienotu un standartizētu darbu tāmi (darbu veidu un apjomu sarakstu) tiktu atvieglotas gan pasūtītāja iespējas savstarpēji salīdzināt pretendentu piedāvājumus, gan pretendentu iespējas efektīvi sagatavot piedāvājumus (jo īpaši finanšu piedāvājumus).</p>
<p>2.2. Izveidot elektronisku iepirkumu sistēmu un panākt piedāvājumu iesniegšana elektroniskā formā:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Elektroniska piedāvājuma tāmju ievadīšana, ○ Elektroniska piedāvājumu iesniegšana un vērtēšana, ○ Elektroniska rezultātu izziņošana, ○ Pretendentu piedāvājumu informācijas uzkrāšana, ○ Sasaiste ar citām datu bāzēm (vienību izmaksu katalogs, kvalifikācijas dokumentu datubāze, uzņēmumu gada pārskati, utml.). 	<p>Elektroniska piedāvājumu iesniegšana nodrošinātu efektīvāku piedāvājumu salīdzināšanu un atbilstības izvērtēšanu, kā arī mazinātu kļūdu vai nepilnību rašanos piedāvājuma sagatavošanas gaitā.</p> <p>Iepirkumu datu uzkrāšana vienotā datubāzē arī atvieglotu iepirkumu kontroli nepieciešamības gadījumā (informācijas operatīvas pieejamības dēļ) un nodrošinātu operatīvu datu pieejamību iepirkumu procedūru vispārējās efektivitātes novērtēšanai.</p>
<p>2.3. Padarīt publiski pieejamus iepirkuma uzvarētāju un pretendentu detalizētos piedāvājumus, kvalifikācijas dokumentus un noslēgtos līgumus (noteiktā laikā pēc rezultātu paziņošanas/līguma noslēgšanas).</p>	<p>Pretendentu piedāvājuma detalizētās cenu informācijas publicēšana varētu veicināt cenu caurspīdīgumu nozarē un stiprinātu uzņēmumu motivāciju meklēt veidus reālai konkurētspējas uzlabošanai.</p>
<p>2.4. Pilnveidot iepirkumu organizācijas taktiku, lai pretendentiem mazinātos iespējas savstarpēji vienoties (piemēram, praktizēt iepirkumu atcelšanu vai pārceļšanu, ja tiek manītas darbību koordinēšanas pazīmes pretendentu starpā, vai ļaut pretendentiem koriģēt piedāvājumus, pēdējā brīdī pārceļot piedāvājumu atvēršanas termiņu, utml.).</p>	<p>Iepirkumu organizācijas taktikas paredzamība ir faktors, kas atvieglo vienošanos par iepirkumu sadalījumu panākšanu starp potenciālajiem pretendentiem.</p>
<p>2.5. Ieviest mehānismus, kas radītu iespējas pasūtītājam ietekmēt izpildītāja veikto darbu izmaksu bāzi, lai tā būtu atbilstoša reālajiem vienību izmaksu tirgus izcenojumiem – iespējams pilnveidojot līgumus ar objektīviem cenu indeksācijas principiem un organizējot būvuzraudzības procesu tādā veidā, kas būtu vērts uz izmaksu ziņā efektīvu projekta realizāciju (materiālu kontrole, darba apjomu kontrole, būvuzrauga motivēšana ietaupīt, utml.). Priekšlikums ir saistīts ar 2.1. priekšlikumu.</p>	<p>Apskatīto iepirkumu izlases datu analīze liecina, ka būvdarbu faktisko izmaksu kontroles efektivitāte kopumā nav pietiekama. Daļēji tas, iespējams, izskaidrojams ar noslēgto būvdarbu līgumu noteikumiem un nosacījumiem, kā arī, iespējams, saistāms ar pasūtītāja spēju efektīvi vadīt un izpildītāja spēju efektīvi īstenot būvuzraudzību.</p>
<p>3. Konkurenci regulējošās normatīvās bāzes pilnveidošana</p>	
<p>3.1. Pazemināt sliekšņus tirgus daļām ceļu būves nozarē, pie kurām uzņēmumiem ir jāiegūst Konkurences padomes piekrišana,</p>	<p>Rodas iespāids, ka šā brīža normatīvo aktu noteiktie ierobežojumi ir nepietiekami, lai kavētu vadošajiem nozares uzņēmumiem paplašināties ar citu uzņēmumu iegādes palīdzību.</p>

Priekšlikums	Pamatojums priekšlikumam
iegādājoties citus nozares uzņēmumus	
3.2. Ieviest ierobežojumus uzņēmumu apvienību veidošanā, ja tajās iesaistās vadošie nozares uzņēmumi, kā arī iespējām vadošajiem nozares uzņēmumiem izmantot vienu otru apakšuzņēmēja statusā.	Praksē var novērot sadarbību starp uzņēmumiem (dažādos atļautos veidos), kas objektīvi nav nepieciešama, ņemot vērā sadarbojošos uzņēmumu atsevišķo kapacitāti un kvalifikāciju.
4. Nozares politika	
4.1. Veicināt ceļu būves pasūtītāju veidošanos arī privātajā sektorā, variējot ceļu infrastruktūras finansēšanas modeļus (piemēram, nodotot atsevišķus infrastruktūras posmus privāto partneru apsaimniekošanā un tādā veidā radot jaunus, efektivitātē ieinteresēto potenciālos pasūtītājus).	Lielo pasūtītāju loka paplašināšana varētu radīt iespējas strauji augt jauniem nozares uzņēmumiem, kuriem dažādu iemeslu dēļ (piemēram, varbūtēja vienošanās starp lielajiem pasūtītājiem un vadošajiem nozares uzņēmumiem) līdz šim nav bijis pietiekams tirgus potenciāls izaugsmei.
4.2. Izvērtēt dažādus modeļus saiknes projektētājs-būvuzraugs-būvnieks-uzturētājs efektīvākai funkcionēšanai (piemēram, lai panāktu reālas atbildības uzņemšanos par veikto darbu kvalitāti).	Virknē gadījumu nav skaidrs, kurš ir atbildīgs par tāmes izmaksu izmaiņām un vai pastāvēja iespējas mazināt izmaksu pieaugumu vai pat panākt to samazinājumu. Projektēšanas darbu atdalīšana no būvniecības darbu veikšanas var kavēt inovatīvu būvniecības metožu un tehnoloģiju pielietojumu.
4.3. Pilnveidot iepirkuma uzvarētāja piedāvājuma izvēles kritērijus, par pamatu ņemot vērā infrastruktūras objekta prognozētās dzīvescikla izmaksas, ne tikai būvniecību.	Izteiktais uzsvars uz cenu kā vienīgo uzvarētāja izvēles kritēriju neveicina darbu kvalitāti un var, ilgtermiņā skatoties, paaugstināt pasūtītāja izmaksas. Kopumā tirgū novērotā iepirkumu prakse neveicina izpildītāju (tirgus dalībnieku) efektivitātes kāpumu ilgtermiņā un potenciāli inovatīvu tehnoloģiju ieviešanu.
4.4. Uzlabot pasūtītāju kompetenci darbu līgumu gatavošanā un ieviest atbilstošu regulējumu, lai nodrošinātu abu līguma slēdzējpušu interešu samērīgu ievērošanu.	Noslēgto līgumu kvalitāte ļoti svārstās atkarībā no pasūtītāja un tāpēc bieži nenodrošina abu pušu interešu samērīgumu. Piemēram, šobrīd līgumi un to prasības pret darbu izpildītājiem daudzviet nav standartizētas vai arī pasūtītājam praksē ir iespējas būtiski mainīt līgumu saturu, salīdzinot ar līgumprojektu, kurš parasti tiek izsniegts kā daļa no iepirkuma nolikuma informācijas paketes, un līdz ar to ir uzskatāms par iepirkuma noteikumiem un nosacījumiem.
4.5. Veicināt ceļu būves politikas prognozējamību un ticamību ar investīciju plānošanu vismaz vidējā termiņā (piemēram, nodrošinot visa valsts budžeta plānošanu termiņā ilgākā termiņā par vienu gadu, t.sk. paredzot līdzekļus investīcijām ceļu infrastruktūrā).	Darbu plānošana īstermiņā kavē uzņēmumu investīcijas darba produktivitāti uzlabojošās tehnoloģijās, jo to atpelnīšana saistās ar ilgāku laika posmu, kurā uzņēmējam ir jābūt drošam par iespējām iegūt pasūtījumus.
5. Papildus informācijas apkopošana	
5.5. Veikt atsevišķu izpēti par ceļu būves nozares piegādātāju nozarēm (izejvielas, tehnika, utt.) ar mērķi novērtēt nozares dalībnieku vertikālās integrācijas pakāpi un vai tās rezultātā kādiem no uzņēmumiem nerodas nepamatotas konkurences priekšrocības.	Kontrole pār izejvielu piegādes kanāliem var būt būtisks konkurenci kavējošs faktors, tāpēc nepieciešams izvērtēt, kāda ir reālā situācija svarīgākajās ceļu būves piegādātājnozarēs (bitumens, minerālie materiāli, u.c.).
5.6. Veikt padziļinātu analīzi par nozares produktivitāti noteicošajiem faktoriem, vēlama koordinējot šādas izpētes veikšanu ar	Produktivitātes faktoru apzināšana varētu palīdzēt identificēt jomas, kurās no valsts puses pieļaujamo iespēju robežās var tikt sniegts tiešs vai netiešs atbalsts produktivitātes uzlabošanai nozarē.

Priekšlikums	Pamatojums priekšlikumam
kaimiņvalstus konkurenci uzraugošajām institūcijām iegūto rezultātu salīdzināšana.	
5.7. Veikt padziļinātu lielo (>10 miljoniem Ls) projektu un to realizācijā iesaistīto uzņēmumu analīzi un tirgus attīstības novērošanu.	Lielo projektu grupā ir visizteiktākās pazīmes par iespējamu neatļauto vienošanos pastāvēšanu, kuras, iespējams, ir radījušas ievērojamus zaudējumus pasūtītājiem. Ņemot vērā secināto šie projekti ir augstākā riska grupa, jo novērotie konkurences trūkumi potenciāli ir radījuši vislielākos absolūtos zaudējumus pasūtītājiem.