

LATVIJAS UNIVERSITĀTES

RAKSTI

677. SĒJUMS

Ekonomika un vadības zinātne

ACTA UNIVERSITATIS

LATVIENSIS

VOLUME 677

Economics and Management

ACTA UNIVERSITATIS
LATVIENSIS
VOLUME 677

Economics and Management

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
RAKSTI
677. SĒJUMS

Ekonomika un vadības zinātne

UDK 33+005(082)
Ek 700

Galvenās redaktore *Dr. oec.*, prof. **Elena Dubra**, LU EVF Zinātņu prodekāne
Dr. hab. oec., prof. **Ludmila Frolova**, Vadības zinību
bakalaura un maģistra studiju programmu direktore

Redakcijas kolēģija

Dr. oec., prof. **Elena Dubra** (galvenā redaktore), LU EVF Zinātņu prodekāne
Dr. hab. oec., prof. **Ludmila Frolova** (galvenā redaktore), LU EVF Studiju
programmu direktore
Dr. habil. oec., prof. **Baiba Rivža**, Latvijas Republikas Augstākās izglītības
padomes priekšsēdētāja
Dr. hab. oec., prof. **Elmārs Zelgalvis**, LU Ekonomikas doktorantūras padomes
priekšsēdētājs
Dr. hab. oec., prof. **Edvīns Vanags**, LU Vadības zinātnes doktorantūras padomes
priekšsēdētājs
Dr. oec., prof. **Arilds Saeters** (*Arild Sather*), Agderes Universitāte (Norvēģija)
Dr. oec., prof. **Pēteris Blatners** (*Peter Blattner*), Štralzundes Universitāte (Vācija)
Dr. oec., prof. **Dirks Linovskis** (*Dirk Linowski*), Berlīnes Universitāte (Vācija)
Dr. oec., prof. **Žans Dāvids Avenels** (*Jean David Avenel*), Evrī Universitāte (Francija)

Redkolēģijas sekretāre – **Agnese Krūmiņa**, LU EVF Zinātņu prodekānes sekretāre

Literārās redaktore: **Eda Ansonē, Aina Gore, Aija Lapsa**

Maketu veidojis **Ludis Neiders**

Visi krājumā ievietotie raksti recenzēti.
Pārpublicēšanas gadījumā nepieciešama Latvijas Universitātes atļauja.
Citējot atsauce uz izdevumu obligāta.

© Latvijas Universitāte, 2004

ISBN 9984-770-13-3

Saturs / Contents

<i>Jaan Alver.</i> On Some Problems of Preparation and Analysis of Cash Flow Statements / Naudas plūsmas pārskata sagatavošanas un analīzes problēmas	9
<i>Sandis Babris.</i> Profesionālo pakalpojumu uzņēmumu vadīšanas īpatnības / Professional Service Company Management Features	16
<i>Sergejs Babuskins.</i> Investīciju vide Baltijas valstīs / Investment Climate in the Baltic States	26
<i>Ilze Barga, Jevgenijs Kovalcuks.</i> Analysis of Emerging Geographical Information Systems (GIS) Market and Opportunities in Latvia / Ģeogrāfisko informācijas sistēmu (ĢIS) jaunā tirgus analīze un iespējas Latvijā	37
<i>Konstantīns Beņkovskis.</i> Latvijas importa ekonometriskais modelis / Econometric Models of Latvian Import	52
<i>Kristīne Bērziņa, Gundars Bērziņš.</i> Organizācijas misija kā vadības instruments / The Mission of Organization as a Management Tool	63
<i>Iveta Biezā.</i> Informācijas kvalitāte par teledarbu Latvijas interneta tīklā / The Information Quality about Telework in the Latvian Internet	76
<i>Sergejs Boļšakovs.</i> Inovatīvās uzņēmējdarbības finansēšanas problēmas Latvijā / Financial Problems of Innovative Business in Latvia	85
<i>Viesturs Brālis.</i> Vārdos neizteikto zināšanu vadība bankās un tās loma zināšanu jaunrades procesa stimulēšanā / Tacit Knowledge Management in Latvian Banks and their Role in the Promotion of Knowledge Creation Process	97
<i>Edgars Brēķis.</i> Ēnu ekonomikas ekonometriskā novērtēšanas metode / An Econometrical Method for Estimating the Size of Shadow Economy	113
<i>Jānis Caune.</i> Nozares veiksmes faktori un to salīdzināšana ar uzņēmuma darbību / Industry Success Factors and Their Comparison to Activities of the Company	123
<i>Uldis Duka.</i> Sabiedriskā radio programmu darbības problēmas monopola apstākļos / The Operation Problems of Public Radio under Conditions of Competition and Monopoly	132
<i>Eli Fel.</i> Managing Consumer Goods in an Efficient Consumer Response Manner / Patēriņa preču vadīšana efektīvai patērētāju reaģēšanas nodrošināšanai	142

Rīta Freimane. Monetārās politikas efektu novērtēšana / Estimating the Effects of Monetary Policy	152
Māra Gulbe, Ināra Kantāne. Matemātikas iestājpārbaudījuma nozīmīguma analīze / The Significance of Enrollment Test in Mathematics'	164
Inese Kalnmeiere. Starptautiskās pieredzes izmantošana nabadzības rādītāju noteikšanai Latvijā / The Use of International Experience for Poverty Parameter Definition in Latvia	171
Aigars Kivliņš. Bioetanolā attīstības perspektīvas Latvijā, balstoties uz pasaules pieredzi / Potential Development of Bioethanol in Latvia Based on World Experience	184
Valentīna Kondziorha. Transfertu cenu pielietošana komercbanku filiāļu darbības rentabilitātes novērtēšanā / Application of Funds Transfer Pricing in the Profitability Estimation of the Branches of the Commercial Banks	194
Inta Kotāne. Kredīta loma lauksaimniecības nozares finanšu resursu veidošanā / Role of Credit in Formation of Financial Resources for Agriculture Branch	203
Antje Krey. Verbreitung der "Wunderwaffe" BSC in Deutschland / "Brīnumieroča" – BSC lietošana Vācijā	214
Leons Mednis. Latvijas banku sistēmas integrācijas procesa problēmas ES kontekstā / Latvian Bank Systems Integration Process Problems in EU Context	225
Aleksejs Meļihovs. Pārlicinātības rādītāji un ekonomisko aktivitāšu īstermiņa prognozēšana Latvijā / Latvian Confidence Indicators and Short-term Forecasting of Economic Activities	239
Aleksejs Nipers. Ekonomikas attīstības etapi un nodokļu politika Eiropas Savienībā / Stages of Economic Development and Taxation Policy in the European Union	251
Daina Paula. Ekonomikas konkurētspējas rādītāju saturs un to interpretācijas iespējas / Contents of Competitiveness Indicators and their Possible Interpretation	262
Kārlis Purmalis, Roberts Škapars. Iespējamās migrācijas izmaiņas, Latvijai integrējoties Eiropas Savienībā / Possible Changes of Migration during Latvia's Integration into European Union	271
Māris Pūķis, Līgita Začesta. Iespēja izveidot Latvijā liela mēroga reģionālās pašvaldības / An Opportunity to Create Large-scale Regional Governments in Latvia	280

Inna Romānova. Komercbanku kredītu loma ilgtermiņīgā ekonomikas attīstībā / The Role of Commercial Banks Loans in the Long-term Development of Economy	290
Kristīne Rozīte. Pircēju rīcības analīze ienesīguma vadīšanas procesa īstenošanā / Customers Behaviour Analysis in the Process of Yield Management Implementation	300
Andris Runde. Efektīva brenda komunikācijas koncepcija / Communication Conception of an Effective Brand	313
Ramona Rupeika-Apoga. Monetary Policy Transmission Mechanism in the Baltic Countries / Monetārās politikas transmisijas mehānisms Baltijas valstīs	320
Uldis Rutkaste. Kā Latvijas integrācija EMS ietekmē ārējo tirdzniecību: valūtas riska mazināšanās aspekts / The Impact of Latvia's Integration into the EMU on Foreign Trade: The Aspect of Diminishing Exchange Rate Risk	330
Iluta Skrūžkalne. Uzņēmuma tirgus orientācijas ietekme uz uzņēmējdarbības rezultātiem / The Effect of Market Orientation on Business Performance	338
Ella Skvorcova. Social Aspects of Globalization in Latvia / Globalizācijas sociālie aspekti	349
Ieva Sloka. Bezdarba analīze Latvijā / Unemployment Analysis in Latvia	360
Dainis Stikuts. Latvia's Potential Output – Using Production Function and HP-filter / Latvijas potenciālā IKP aprēķināšana, izmantojot ražošanas funkciju un HP-filtru	372
Dzintars Striks. Monetārās un norēķinu sistēmas rādītāju savstarpējās sakarības Latvijā / Interaction between Indicators of Monetary and Settlement Systems in Latvia	383
Kārlis Subatnieks. Naudas plūsmas pielietojums uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšanā un brīvās naudas plūsmas būtība / The Use of Cash Flow in Determining Financial Position of an Enterprise and the Concept of Free Cash Flow	394
Ruta Šneidere. Finanšu analīzes metožu vēsturiskā attīstība un to pielietojums uzņēmumu maksātspējas prognozēšanai / The Historical Development of Methods of Financial Analysis and Their Application to Business Solvency Prediction	403
Sandis Šteins. E-komercija un tās aplikšana ar nodokļiem / E-Commerce and its Taxation	413

Ivars Tillers. Short Term Forecasting of the Money Supply in Latvia / Latvijas naudas piedāvājuma īstermiņa prognozēšana	422
Deniss Titarenko. Tehnoloģisko parku loma inovatīvas uzņēmējdarbības attīstībā / The Role of Technology Parks in the Development of Innovative Business Activity	431
Mārtiņš Valters. Interesešu grupu analīze / Stakeholder Analysis	442
Inese Vītola. Latvijas tautsaimniecības ieguvumi no iestāšanās Eiropas Savienībā / The National Economy Benefits from Latvia's Accession to the European Union	456
Edgars Voļskis. Impact of Society Aging Process and Political Regulations to the Growing Global Pension Crisis / Sabiedrības novecošanās procesa un valsts politisko lēmumu ietekme uz augošo pensiju krīzi pasaulē	467
Normunds Zalpēteris. Retail banking – starp standartizāciju un individualitāti / Retail Banking – between Standardization and Individuality	478
Zane Zeibote. Ārvalstu privāto investīciju ietekme uz pasaules ekonomiku / The Economic Impact of Foreign Private Investment	488

On Some Problems of Preparation and Analysis of Cash Flow Statements

Naudas plūsmas pārskata sagatavošanas un analīzes problēmas

Jaan Alver

Tallinn University of Technology
Department of Accounting
101 Kopli Street Tallinn 10114, Estonia
E-mail: jaan.alver@ttu.ee

The subjectivity of conventional accounting has become a matter for persistent debate in the academic and professional literature. Cash flow accounting (CFA) is a straightforward information system that avoids complex issues of conventional accounting. Not surprisingly, cash flow statements (CFSs) have become important sources of information for users. A cash flow statement is required as part of a complete set of financial statements prepared in conformity with IFRS as well as US GAAP for all business enterprises.

The purpose of this paper is to provide users with a guide which will assist them in the preparation of cash flow statements and in particular provide a practical approach to the problems which may be encountered in implementing IAS 7.

Key words: cash flow, operating activities, investing activities, financing activities.

1. About Terminology

It is clearly fundamental for understanding cash flow statements that the reader should be familiar with terms like ‘cash flow’, ‘operations’, ‘investing activities’, ‘financing activities’ and so on. Few analytical terms are more widely used and, at the same time, less understood than the term ‘cash flow’. Professor Bernstein notes: “Standing alone and unqualified, the term *cash flow* is in its literal sense, meaningless.” (Bernstein, 1989). The author of this paper shares that opinion. An analysis of accounting and finance literature shows that there is no standard definition of ‘cash flow’. ‘Cash flow’ has been defined as

- movement of money into and out of a business. (*The Oxford Dictionary for the Business World*, 1993)
- the movement of money into (cash inflow) and out of (cash outflow) a business. (Bannock and Manser, 1990)
- the movement of cash into and out of a business. (Hussey, 1995)
- the money coming into a business from sales and other receipts and going out of the businesses in the form of cash payments to suppliers, workers, etc. (Pass, Lowes, Pendleton and Chadwick, 1995)

- the amount of money flowing through an organisation in a given period. A company's cash flow is equal to its trading profit plus any new money raised through a share issue or a loan during the period. (Hindle, 1998)
- the amount of cash being received and expended by a business. (*A Concise Dictionary of Business*, 1991)
- the amount of cash being received and expended by a business. (*A Dictionary of Finance*, 1993)
- the amount of cash generated from a particular business activity or project. (Westbrook).
- what is taken in minus what is paid out in a given time period. (Shafritz and Oran, 1990)
- the receipts and payments made by a business. (Moles and Terry, 1999)
- the actual net cash, as opposed to accounting income, that flows into (or out of) a firm during some specified period. It includes net income plus depreciation and other noncash charges. (Oldham, 1993).
- the reported net income of a firm, plus depreciation, depletion, amortization, and extraordinary charges to reserves not paid in cash. (Caruth and Stovall, 1994).
- a company adds the annual depreciation charge for fixed assets to its earnings after interest, taxes, and preferred dividends. (Shook and Shook, 1990)
- net change in cash position during a period. (*Terminology for Accountants*, 1992)

According to IAS 7 para. 6 cash flows are inflows and outflows of cash and cash equivalents.

Often writers when referring to cash flow mean cash generated by **operations**. At the same time the meaning and content of the term 'operating activities' ('operations') remains debatable¹.

2. The Structure of the Cash Flow Statement and Classification of Cash Flows

The IASB rules on the cash flow statement are set out in two standards: IAS 1 and IAS 7. IAS 7 lays down a formal structure for the cash flow statement. Cash flows should be classified under the following three standard headings:

- 'Operating activities';
- 'Investing activities';
- 'Financing activities'.

Therefore the cash flow statement is based on an **activity format** which classifies cash inflows and outflows in terms of operating, investing and financing activities. The classification of cash flows into operating, investing and financing activities is essential for the analysis of cash flow data. Net cash flow (the change in cash and equivalents during the period) has little informational content by itself; it is the classification and individual components that are informative. According to IAS 7 classification by activity provides information that allows users to assess the impact of those activities on the financial position of the enterprise and the amount

of its cash and cash equivalents. This information may also be used to evaluate the relationships among those activities (IAS 7, para. 11).

The most important section of CFS is **cash flows from operations** or **operating activities**. In accounting literature it is possible to find different explanations of operating activities (operations):

- 1) Operating activities are the principal revenue-producing activities of an enterprise and include delivering or producing goods for sale and providing services (Epstein and Mirza, 2003).
- 2) Operating activities are the principal revenue-producing activities of the enterprise and other activities that are not investing or financing activities (IAS 7, para. 6).
- 3) Operating activities include all transactions and other events that are not defined as investing or financing activities. Operating activities generally involve producing and delivering goods and providing services (i.e., transactions that enter into the determination of net income) (FAS95, para. 21).

In general, operating activities are the major profit-directed activities of a company that eventually enter into the determination of profit. The question is: which kind of profit?

Investing activities. This area lists all the cash used or provided by the purchase and sale of income-producing assets. Activities in this category involve major changes in total assets and asset composition.

Financing activities. This section measures the flow of cash between a firm and its owners and creditors. Activities in this category involve transactions with creditors and owners.

Although the classification of cash flows into the three main categories is important, it should be mentioned that classification guidelines are arbitrary. IAS 7 has not indicated clearly how to classify certain items that might fit logically in more than one of the major categories of the statement of cash flows. Differences in treatments of some items of CFS have set up a necessity to formulate explicit criteria for the classification of items on CFSs.

3. Two Approaches in the Treatment of Operating Cash Flows

A typical format of the multiple-step income statement divides the income statement into operating and nonoperating sections and would contain the following components:

I Operating section.

Includes the revenues and expenses of the company's primary operations

- A. Revenue (sales).
- B. Cost of goods sold or service provided.
- C. Selling expenses.
- D. General and administrative expenses.
- E. Other operating expenses.

II Nonoperating section.

Income from investments, gains and losses from the sale of operating assets, interest revenue, and interest expense are reported as arising from nonoperating activities.

The operating section includes sales, COGS, and operating expenses, while nonoperating section includes revenues, gains, expenses, and losses stemming from activities that are not part of the main activity of the business.

Therefore, according to the income statement operating activities are related to the transactions and other events entering into the determination of **operating profit**.

As its name implies, CFS is a **flow statement**, like the income statement. The format of CFS is grounded on the same idea – to classify activities as operating and nonoperating (the latter are subclassified as investing and financing activities).

Interpreting CFS requires an understanding of two relations:

- the relation between profit (net profit or operating profit) and cash flows from operations;
- the relation between the net cash flows from operating, investing, and financing activities.

Operating activities in CFSs can be treated as inflows and outflows of cash related to the transactions entering into the determination of

- 1) net profit;
- 2) net operating profit.

Consequently, depending on choice, net operating cash flow should

- 1) highlight the differences between operating profit and net cash flow from operating activities;
- 2) highlight the differences between net profit and net cash flow from operating activities.

It is worth mentioning that these two versions are based on **different concepts of operating activities**. The first concept could be denominated as ‘net profit approach’ and the second one as ‘operating profit approach’.

The conversion process classifies the income statement’s operating section into its major components and determines cash collections or payments for each of them. It clearly appears from the direct method of preparing CFS. Under the indirect method of preparing CFS the reconciliation of **net profit** with cash flows from **operating activities** is somewhat misleading because the operating activities (and therefore, the content of operating sections) on two financial statements are treated differently (and therefore, content of operating sections on the income statement and CFS is different).

In our opinion the treatment of an item in the income statement should determine its classification in the cash flow statement. The only reconciliation of **operating profit** with cash flows from **really operating activities** provides the link between the **operating sections** of two financial statements.

4. The Main Differences in the Classification of Cash Flows

Different treatments of operating activities and operating cash flows result in differences in classifications. For example, there is little worldwide consensus as to the classification of interest and dividends paid and received in CFS. The classification of interest and dividends paid and received is solved very differently in various national standards. Interest paid can be considered as:

- operating cash outflow (because it enters into the determination of net profit);

- financing cash outflow (because it is the cost of obtaining a financial resource).

Dividends paid may be classified as either:

- operating cash outflows (thereby assisting users to determine the enterprise’s ability to make dividend payments out of operating cash flows);
- financing cash outflows (since they are a cost of obtaining financial resources).

Dividends and interest receivable may be considered as either:

- operating cash inflows (since they enter into the determination of net profit);
- investing cash inflows (since they represent a return on investments).

These classification problems point out the complexity of financial statement classification and the fact that the terminology used in CFS does not correspond precisely to the more early terminology that has been developed for the income statement.

	<u>USA</u>	<u>New Zealand</u>	<u>IAS 7</u>
Interest paid	Operating activity	Financing activity	Operating activity or financing activity
Interest received	Operating activity	Investing activity	Operating activity or investing activity
Dividends paid	Financing activity	Financing activity	Financing activity or operating activity
Dividends received	Operating activity	Investing activity	Operating activity or investing activity

According to FAS95 interest received, dividends received, and interest paid are all classified as operating activities, while dividends paid are classified as financing activities. This different treatment for dividends paid relates, in part, to the fact that dividends paid do not appear in the accrual income statement, whereas dividends and interest received (revenues) and interest paid (expense) do. Excluding dividends paid from the operating activities section simplifies the reconciliation of operating cash flows with net profit. This treatment separates investment returns and interest payments from the sources of these activities, the purchase and sale of investments which are disclosed as investing activities, and the sale and retirement of debt which are disclosed as financing activities. As a result, the presentation of dividends and interest received and interest paid on CFS is not consistent with their presentation on the **income statement**.

Many professionals have found these different treatments of interest and dividends (and dividends received vs dividends paid) inconsistent and hard to defend. The FASB cash flow pronouncement, FAS95, illustrates that the setting of an accounting standard is not a science, but is a “balancing act” with the differing opinions of users and preparers being weighed against one another and the

considerations of the cost of implementation being weighed against the potential benefits. Since standard setting is a balancing act, not all interested parties will agree on the final outcome. In fact, three of the seven members of the Financial Accounting Standards Board dissented to the issuance of FAS95. They believed that interest payments should be classified as an outflow from financing rather than as a cash outflow from operations. The same three members also would have classified interest and dividend receipts under investing rather than operations.

New Zealand's standard classifies interest and dividend payments as financing outflows and interest and dividends received as investing inflows which is consistent with their presentation on the income statement but it should be emphasized that in this case the net operating cash flow cannot be treated as cash-based equivalent to net profit.

IASB has not taken stand on the case – it is CFS's preparers choice how to classify interest and dividends. The illustrative example in Appendix 1 to IAS 7 (which does not form part of the standard) but should illustrate the application of the standard to assist in clarifying its meaning. Unfortunately, it does not make the situation clearer. First of all, the illustrative example in Appendix 1 to IAS 7 is at variance with paragraph 20 of IAS 7 which states that under the indirect method, net cash flow from operating activities is determined by adjusting **net profit or loss**. Also, the presence of such an item as 'cash generated from operations' is worth mentioning in addition to 'net cash from operating activities' in the operating section of illustrative CFS while the former is also a net amount. In the illustrative example interest paid is classified as an operating activity, while interest received and dividends received are classified as investing activities and dividends paid as a financing activity. It means that in the classification of interest and dividends two different approaches have been used – interest and dividends received have been classified depart of their association with investment activities whereas interest paid has been classified depart of its association with the determination of net profit. Interest paid and dividends paid are payments to providers of financial resources. Financial decision making emphasizes the similarity of interest and dividend payments – interest is paid for the use of debt capital, whereas dividends are paid for the use of equity capital.

Different approaches in treatments of interest received and paid as well as interest and dividends paid are not justified and acceptable. Given the availability of alternative modes of the presentation of interest and dividends received, and of interest paid, it is particularly critical that the policy adopted be followed consistently.

In the analysis of CFS, each of the three principal segments should be reviewed separately since each focuses on a distinct part of business activities. Different combinations for classification of interest and dividends received as well as interest and dividends paid and the influence of differences in classification on cash flow data should be taken into account.

NOTES

¹ Different interpretations of 'operating activities' will be examined further.

BIBLIOGRAPHY

1. *A Concise Dictionary of Business*. (1991). Oxford: Oxford University Press.
2. *A Dictionary of Finance*. (1993). Oxford: Oxford University Press.
3. Bannock, G. and Manser, W. (1990). *The Penguin International Dictionary of Finance*. London: Penguin Books.
4. Bernstein, L.A. (1989). *Financial Statement Analysis: Theory, Application and Interpretation*, 4th edn. Homewood, IL: IRWIN.
5. Caruth, D. L. and Stovall, S. A. (1994). *NTC's American Business Terms Dictionary*. Lincolnwood, IL: National Textbook Company.
6. FASB (1987) The Statement of Cash Flows. *Statement of Financial Accounting Standards No. 95*. Stamford, Conn.: FASB.
7. Hindle, T. (1998). *Pocket International Business Terms*. London: Profile Books.
8. Hussey, R. (1995). *A Dictionary of Accounting*. Oxford: Oxford University Press.
9. IASC (1992) Cash Flow Statements. *International Accounting Standard 7 (revised 1992)*. London: IASC.
10. Moles, P. and Terry, N. (1999). *The Handbook of International Financial Terms*. Oxford: Oxford University Press.
11. Oldham, G. E. (1993). *Dictionary of Business and Finance Terms*. New York: Barnes & Noble Books.
12. Pass, C., Lowes, B., Pendleton, A. and Chadwick, L. (1995). *Collins Dictionary of Business*, 2nd edn. Glasgow: HarperCollinsPublishers.
13. Shafritz, J. M. and Oran, D. (1990). *The New American Dictionary of Business and Finance*. A New York: Mentor Book.
14. Shook, R. J. and Shook, R. L. (1990). *The Wall Street Dictionary*. New York: New York Institute of Finance.
15. *Terminology for Accountants*, 4th edn. (1992). Toronto: The Canadian Institute of Chartered Accountants. Toronto.
16. *The Oxford Dictionary for the Business World* (1993). Oxford: Oxford University Press.
17. Westbrook, P. (1997). *Word Smart for Business*. New York: Random House.

Summary

The paper focuses on the statement of cash flows that recasts the financial statement data provided by the accrual process. It discusses the use and analysis of the information provided by the cash flow statement.

Three important areas that affect cash flows are operations, financing, and investing. Not surprisingly, they provide the structure for both the preparation and interpretation of the cash flow statement. Although the classification of cash flows into the three main categories is important, it should be mentioned that classification guidelines are arbitrary. IAS 7 has not indicated how to classify certain items that might fit logically in more than one of the major categories of the statement of cash flows. The opinion that the treatment of an item in the income statement should determine its classification in the cash flow statement is expressed in paper. For classification of operating cash flows, preparing and analysis of cash flow statements two approaches (*net profit approach* and *operating profit approach*) are recommended.

Profesionālo pakalpojumu uzņēmumu vadīšanas īpatnības

Professional Service Company Management Features

Sandis Babris

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050

E-pasts: sandis.babris@latvenergo.lv

Mūsdienās arvien lielāku lomu pasaules ekonomikā ieņem jauna tipa uzņēmumi – profesionālo pakalpojumu uzņēmumi, kas sniedz daudzveidīgus profesionālos pakalpojumus visdažādākajās sfērās – gan finanšu, gan mārketinga, personālvadības, informāciju tehnoloģiju, juridiskajā un vadības konsultāciju jomā. Pasaules mērogā profesionālo pakalpojumu uzņēmumi ir vieni no visstraujāk augošām uzņēmumu kategorijām, un arī Latvijā šāda tipa uzņēmumi strauji attīstās. Profesionālo pakalpojumu uzņēmumiem ir virkne īpatnību, kas tos atšķir no tradicionālajiem uzņēmumiem, tādēļ autors aplūko profesionālo pakalpojumu attīstības tendences pasaulē un Latvijā, kā arī analizē šo specifisko uzņēmumu vadīšanas īpatnības, aplūkojot tādas jautājumus kā profesionālo pakalpojumu uzņēmumu stratēģijas, darbs ar personālu, struktūras un pārvaldes, organizācijas kultūras un darbinieku vadīšanas īpatnības.

Atslēgvārdi: profesionālo pakalpojumu uzņēmumi, intelektuālā organizācija, vadīšanas metodes, organizācijas struktūra, organizācijas kultūra.

Pēc industriālās revolūcijas, kas nomainīja laiku, kad naturālajās saimniecībās tika sarazots gandrīz viss sev nepieciešamais, ir pagājuši pāris gadu simti, taču pasaules ekonomikas attīstībai joprojām ir raksturīga pieaugoša specializācija – gan ražošanas, gan pakalpojumu sniegšanas jomā. Mūsdienās ir grūti iedomāties tādu cilvēku, kurš saviem spēkiem iegūtu izejvielas un sarazotu sev nepieciešamo pārtiku, apģērbu vai uzceltu mājokli. Līdzīgi tas ir arī uzņēmumos – lai gan pastāv virkne vertikāli integrētu uzņēmumu, tomēr gan šauri specializētos, gan arī pietiekami diversificētos uzņēmumos tomēr ir raksturīga attiecīgā specializācija uz savas pamatdarbības veidiem, piemēram, piena pārstrādātājs ražo un pārdod pienu, šādā uzņēmumā visbiežāk būs nodarbināti tieši ar nozari saistītie darbinieki – pārtikas tehnologi, ražošanas strādnieki, jaunu produktu izstrādātāji, kvalitātes kontroles speciālisti, vadošais personāls utt., tomēr ar pamatdarbību nesaistītie produkti visbiežāk tiks iegādāti no sadarbības partneriem – zemniekiem, iekārtu un iepakojuma ražotājiem, pārtikas piedevu ražotājiem.

Līdzīgi tas notiek arī ar pakalpojumiem – transporta un loģistikas pakalpojumi tiek saņemti no specializēta uzņēmuma, tāpat arī reklāmas, sabiedrisko attiecību, juridiskie, kvalitātes vadības, finanšu, vadības konsultāciju, personāla atlases un citi pakalpojumi tiek iepirkti “no ārienes” – no specializētiem profesionālo pakalpojumu

sniedzējiem. Līdz ar to var izdalīt jauna tipa uzņēmumus – profesionālo pakalpojumu uzņēmumus, kuri sniedz pakalpojumus citiem uzņēmumiem, izmantojot savu darbinieku profesionālās zināšanas kādā noteiktā jomā. Šādi uzņēmumi fiziski neko neražo vai arī fiziski nesniedz pakalpojumus, kā, piemēram, transporta, telekomunikāciju vai iekārtu uzstādīšanas pakalpojumu gadījumā, tāpat to piedāvātais pakalpojums ir intelektuālo darbinieku izstrādātas stratēģijas, plāni, idejas, metodes vai konsultācijas, kas palīdz pakalpojuma saņēmējam strādāt efektīvāk un uzlabot uzņēmuma konkurētspēju.

Bez specializēto profesionālo pakalpojumu sniedzējiem nav iedomājama neviena mūsdienīga uzņēmuma pastāvēšana, nemaz nerunājot par attīstību, tādēļ autors centīsies rast ieskatu šo uzņēmumu vadīšanas īpatnībās un principos, par pamatu ņemot ASV vadošo profesionālo pakalpojumu sniedzēju uzņēmumu pētījumu rezultātus, kā arī šī profila uzņēmumu attīstības tendences Latvijā.

Taču ne jebkurš pakalpojums sniedzošs uzņēmums ietilpst profesionālo pakalpojumu sniegšanas uzņēmumu kategorijā. Galvenā pazīme, lai uzņēmumu varētu uzskatīt par profesionālo pakalpojumu uzņēmumu, ir – vai šis uzņēmums ir intelektuāla organizācija.

Apkopojot dažādu autoru definīcijas, var teikt, ka ar jēdzienu “intelektuāla organizācija” saprot tāda tipa organizāciju, kuras pastāvēšana ir pilnīgi atkarīga no personāla garīgajām spējām. Šis definējums atdala šo īpatnējo organizāciju veidu no tām organizācijām, kuru pastāvēšana vairāk ir atkarīga no tehnikas, ko tā izmanto, nekā no cilvēkiem, kas tajā strādā.

Līdz ar to uzņēmumi, kas sniedz vienkāršus pakalpojumus, ir samērā viegli nošķirami no profesionālos pakalpojumus sniedzošajiem. Mūsdienās profesionālo pakalpojumu uzņēmumi darbojas visdažādākajās sfērās, taču autors minēs svarīgākās no tām:

- finanšu jomā – grāmatvedības, auditoru, investīciju pakalpojumi un konsultācijas (piem., *PricewaterhouseCoopers*);
- mārketinga jomā – reklāmas, sabiedrisko attiecību, mediju plānošanas, pasākumu rīkošanas, interaktīvie u. c. pakalpojumi (piem., *Saatchi&Saatchi*);
- personālvadības jomā – personāla vervēšanas, atlases, novērtēšanas, plānošanas, atalgojuma sistēmas izveides u. c. pakalpojumi un konsultācijas (piem., *Fontes R&D*);
- informāciju tehnoloģiju jomā – tehnoloģiju izstrāde, apkalpošana, konsultācijas (piem., *IT Alise*);
- juridiskajā jomā – advokātu un juristu pakalpojumi (piem., *Carrington Hall & Hamburg Law Office*);
- vadības konsultāciju jomā – stratēģiskās plānošanas, kvalitātes vadības, uzņēmumu pārveides pakalpojumi (piem., *Zygon Baltic Consulting*).

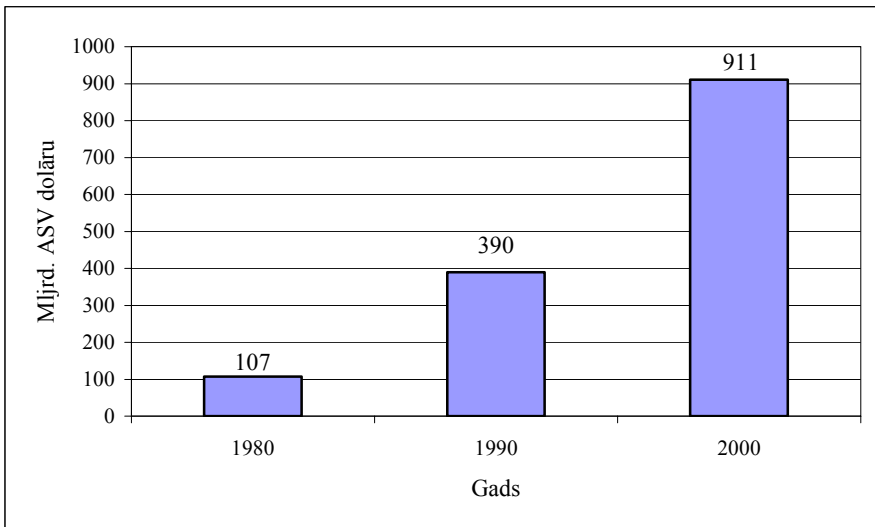
Gandrīz katrā vidējā un lielā uzņēmumā varēs atrast darbiniekus, kas nodarbojas gan ar finanšu, gan mārketinga, personālvadības, informāciju tehnoloģiju, juridiskajiem un visbeidzot arī vadības jautājumiem, taču tieši vidējie un lielle uzņēmumi gan visā pasaulē, gan arī Latvijā ir vislielākie profesionālo pakalpojumu uzņēmumu pakalpojumu izmantotāji – uzņēmumu augstākā līmeņa vadītāji piesaista stratēģijas izstrādes konsultantus, juristus, vadošo darbinieku atlases uzņēmumus, mārketinga vadītāji pērk pakalpojumus no reklāmas vai mediju aģentūrām, informāciju tehnoloģiju departamentu vadītāji nolīgst informāciju tehnoloģiju izstrādātāju uzņēmumus un konsultantus, personāldaļas izmanto personāla atlases,

atalgojuma vai novērtējuma sistēmas izstrādes konsultantu pakalpojumus utt. Rodas jautājums – kādēļ gan paši uzņēmumi neveido spēcīgas nodaļas vai departamentus finanšu, IT, mārketinga, personālvadības u. c. jomās, bet gan paļaujas uz profesionālo pakalpojumu uzņēmumu sniegtajām konsultācijām vai izstrādņēm?

Iemesli, kādēļ veidojas, pastāv un attīstās profesionālo pakalpojumu uzņēmumi un kādēļ to pakalpojumus iegādājas, ir sekojoši:

- specializēti pakalpojumi ir nepieciešami periodiski vai īslaicīgi;
- specializēto pakalpojumu iegāde “no ārpusēs” ir lētāka;
- ir nepieciešama vislabāko attiecīgās jomas speciālistu piesaiste, kuriem būtu uzkrāta pieredze darbam ar dažādiem uzņēmumiem, dažādos uzņēmējdarbības segmentos;
- ir nepieciešams iegūt pieeju ļoti specializētai informācijai un zināšanām par attiecīgo jomu Latvijā vai pasaulē, izmantojot profesionālā servisa uzņēmuma iekšējo zināšanu apmaiņas sistēmu;
- ir nepieciešams neatkarīgs “skats no malas” attiecīgo problēmu noskaidrošanā un risināšanā;
- problēmas risināšanā ir nepieciešams izmantot specializētas metodes un metodiku, kuru iegādāties vai izstrādāt pašam uzņēmumam būtu laikietilpīgi un dārgi;
- profesionālo pakalpojumu uzņēmumā strādājošie profesionāļi, strādājot kopā, iegūst sinerģisku efektu – iespēju savstarpēji gūt zināšanas un mainīties pieredzē;
- ja starp uzņēmuma īpašniekiem vai vadību ir domstarpības par kādas uzņēmuma problēmas risināšanas ceļiem vai attīstības stratēģiju.

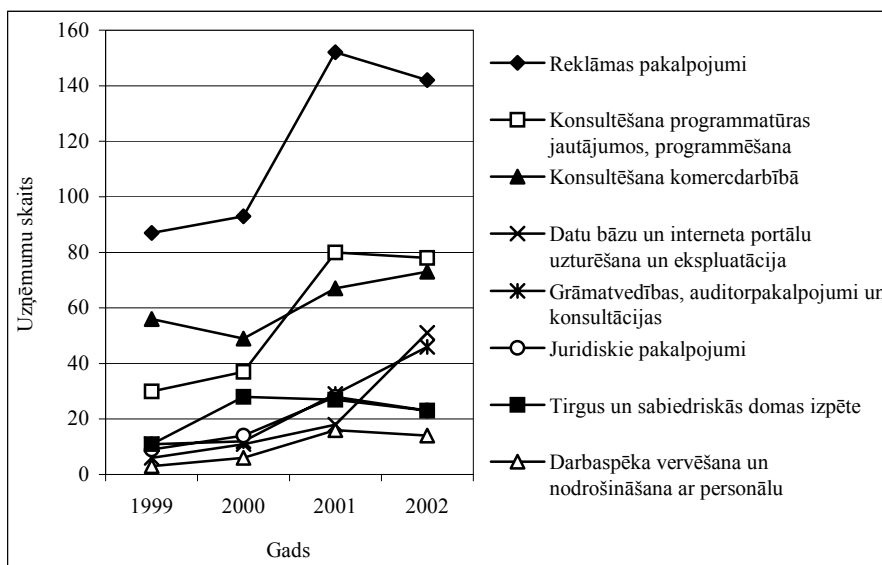
Tātad profesionālo pakalpojumu uzņēmumu pastāvēšana ir objektīva nepieciešamība, lai nodrošinātu savu klientu – tradicionālo uzņēmumu – konkurētspēju un izstrādātu tiem konkurētspējīgu priekšrocību bāzi attiecīgajā jomā.



1. att. Profesionālo pakalpojumu uzņēmumu kopējais apgrozījums pasaulē [3, 12]
Global Revenue for Professional Services (in billions of USD)

Tieši profesionālo pakalpojumu uzņēmumi ir vieni no visstraujāk augošajiem uzņēmumiem pasaulē, par ko liecina arī statistikas dati – ja 1980. gadā profesionālo pakalpojumu uzņēmumu kopējais apgrozījums pasaulē bija 107 miljardi ASV dolāru, tad jau 1990. gadā šis apjoms sasniedza 390 miljardus, taču vēl pēc 10 gadiem – 2000. gadā – šis apjoms jau bija 911 miljardi ASV dolāru. Tātad vidējais profesionālo pakalpojumu uzņēmumu apgrozījums pasaulē pēdējo 20 gadu laikā ir pieaudzis vidēji par 11% gadā, kas ir ārkārtīgi augsts izaugsmes rādītājs, salīdzinot ar pasaules ekonomikas kopējo izaugsmi vai citām nozarēm (sk. 1. attēlā).

Arī Latvijā profesionālo pakalpojumu nozare ir ieņēmusi savu nišu ekonomikā un stabili attīstās – laika posmā no 1999. līdz 2002. gadam profesionālo pakalpojumu uzņēmumu skaits Latvijā ir palielinājies vairāk nekā divas reizes; 1999. gadā ekonomiski aktīvo profesionālo pakalpojumu uzņēmumu skaits bija 213, 2000. gadā – 250, 2001. gadā – 417, bet 2002. gadā – jau 450 uzņēmumi. Uzņēmumu skaita dinamika atsevišķās profesionālo pakalpojumu sfērās parādīta 2. attēlā.



2. att. Ekonomiski aktīvo profesionālo pakalpojumu uzņēmumu skaita dinamika Latvijā [6]
Number of Professional Service Firms in Latvia

Kā redzams 2. attēlā, visstraujākais uzņēmumu skaita pieaugums, ja salīdzina 2002. gadu ar 1999. gadu, ir vērojams datu bāzu un interneta portālu uzturēšanas, darbaspēka vervēšanas un personāla nodrošināšanas, kā arī grāmatvedības, auditorpakalpojumu un konsultāciju jomā.

Palielinoties profesionālo pakalpojumu sniedzēju skaitam Latvijā, palielinās arī šo uzņēmumu kopējais apgrozījums, kas liecina par šīs nozares stabilo attīstību. 1. tabulā attēlota Latvijas profesionālo pakalpojumu uzņēmumu apgrozījuma dinamika, kas liecina, ka 2002. gadā, salīdzinot ar 1999. gadu, šo uzņēmumu vidējais apgrozījuma pieaugums ir 77,9%, taču dažās jomās tas ir daudzkārt lielāks.

1. tabula

**Latvijas profesionālo pakalpojumu uzņēmumu
apgrozījuma dinamika (mlj. Ls) [6]
*The Turnover of Professional Service Firms in Latvia (millions of LVL)***

	1999	2000	2001	2002	Pieaugums % 2002. pret 1999. gadu
Datu bāzu un interneta portālu uzturēšana un ekspluatācija	1,4	3,5	5,2	8,8	522,4%
Juridiskie pakalpojumi	1,8	3,1	6,2	5,6	207,3%
Darbaspēka vervēšana un personāla nodrošināšana	1,3	3,8	3,2	2,8	110,6%
Konsultēšana programmatūras jautājumos, programmēšana	27,6	32,5	44,5	51,5	87,0%
Reklāmas pakalpojumi	46,1	54,9	72,3	81,2	76,0%
Komercedarbības konsultēšana	4,8	5,3	6,7	7,7	61,9%
Grāmatvedības, auditorpakalpojumi un konsultācijas	10,5	10,9	13,0	14,5	38,6%
Tirgus un sabiedriskās domas izpēte	7,7	10,1	9,0	7,8	2,2%
Kopā	101,2	124,1	160,1	179,9	77,9%

Neskatoties uz to, ka profesionālo pakalpojumu nozare Latvijā vēl ir salīdzinoši neliela apgrozījuma izteiksmē (gandrīz 180 miljoni 2002. gadā), tomēr tā aug straujāk nekā Latvijas ekonomika kopumā – vidēji par 21% ik gadu, tādēļ var apgalvot, ka profesionālo pakalpojumu uzņēmumu sniegtie pakalpojumi kļūst arvien nepieciešamāki tradicionālajiem uzņēmumiem.

Tā kā profesionālo pakalpojumu uzņēmumi ir atkarīgi no saviem labākajiem speciālistiem, tad šajos uzņēmumos īpaši aktuāls ir jautājums par šo speciālistu vajadzību izzināšanu un apmierināšanu, motivāciju un karjeras izaugsmi.

Kā rāda ASV pieredze, aptuveni 65% vadošo valsts uzņēmējdarbības (vadībzinību) augstskolu beidzēju uzsāk darbu tieši profesionālo pakalpojumu uzņēmumos. Tas ir saistīts ne tikai ar salīdzinoši augstāku atalgojumu nekā, piemēram, ražošanas uzņēmumos vai valsts pārvaldē, bet arī ar to, ka jaunie speciālisti ir ieinteresēti strādāt ar pašiem labākajiem un pieredzējušākajiem attiecīgās jomas speciālistiem vai arī nodarboties ar interesantām klientu problēmām. Tā kā profesionālo pakalpojumu uzņēmumu vienīgais resurss, ko tie pārdod, ir savu darbinieku spējas un zināšanas, šie uzņēmumi daudz vairāk laika un līdzekļu iegulda savu jauno un arī pieredzējušo darbinieku attīstībā un izglītošanā visas karjeras laikā, nekā to spēj un var atļauties tradicionālie uzņēmumi.

Zīmīgi, ka profesionālo pakalpojumu uzņēmumi, kas savās rindās iesaista vadošos nozares profesionāļus, kļūst par visas ekonomikas zināšanu radītājiem un virzītājiem, pārspējot pat akademiķus gan grāmatu rakstīšanas jomā par uzņēmējdarbību, gan publikāciju veidošanas un konferenču rīkošanas jomā – profesionālo pakalpojumu uzņēmumi ir kļuvuši par svarīgu inovatīvu pakalpojumu un ideju radītājiem [3, 15].

Diemžēl šie uzņēmumi ir pārāk maz pētīti, un par tiem tikpat kā nav atrodams analītiskas publikācijas, lai gan profesionālo pakalpojumu uzņēmumiem kā klasiskākajiem intelektuālo organizāciju piemēriem ir raksturīgas savas vadīšanas

īpatnības. Taču zināmas iestrādes tomēr ir. Piemēram, Hārvardas biznesa augstskolas profesors Džejs Loršs (*Jay W. Lorsch*) un bijušais vadības konsultāciju uzņēmuma “*Bain & Company*” prezidents Tomass Tīrnijšs (*Thomas J. Tierney*) ir veikuši pētījumus 18 dažādos starptautiskos profesionālo pakalpojumu uzņēmumos piecu gadu ilgā laikā, lai noskaidrotu profesionālo pakalpojumu uzņēmumu darbības un vadīšanas īpatnības salīdzinājumā ar tradicionālajiem uzņēmumiem.

Kā vienu no svarīgākajām atšķirībām autori atzīmē to, ka profesionālo pakalpojumu uzņēmumi pirmām kārtām ir atkarīgi no savu darbinieku – augstākās klases juristu, konsultantu, programmētāju un citu speciālistu – lojalitātes un nodošanās uzņēmuma mērķiem. Tas izskaidrojams ar to, ka attiecīgajiem profesionālo pakalpojumu uzņēmuma darbiniekiem, ko autori dēvē par “zvaigznēm”, pašiem par sevi ir noteikta darbības sfēra, kurā tie ir sasnieguši visaugstāko zināšanu un pieredzes līmeni, kā arī ieguvuši noteiktu pastāvīgo un lojālo klientu loku. Zaudējot kaut vienu no savām “zvaigznēm”, to nav iespējams īstermiņā aizstāt ne ar vienu citu, savukārt aizejošā “zvaigzne” sev paņem līdz arī attiecīgo klientu loku, samazinot profesionālo pakalpojumu uzņēmuma apgrozījumu un, protams, peļņu. Zināmā mērā var pat minēt, ka beidzot ir realizējies viena no K. Marksa idejām par to, ka ražošanas līdzekļi pieder pašam darbiniekam, taču tikai ar to atšķirību, ka ražošanas līdzeklis ir attiecīgā speciālista zināšanas, nevis darbgaldi, iekārtas, datori utt. – šie palīg līdzekļi, bez šaubām, arī ir nepieciešami, taču tie veic tikai palīgfunkcijas un nebūt nav izšķirošie attiecīgā profesionālo pakalpojumu sniegšanas uzņēmuma pastāvēšanai.

Līdz ar to attiecības starp darba devēju (profesionālo pakalpojumu uzņēmuma vadību) un tā darbiniekiem, kas ir no klientu, savu kolēģu un citu speciālistu puses atzīti profesionāļi, ir radikāli atšķirīgas no tradicionālajām organizācijām. Augsta līmeņa profesionāļi ir orientēti uz savas kompetences paaugstināšanu un, ja viņi citā organizācijā redz labākas iespējas, viņi aiziet uz šo organizāciju. Aiziešanas novēršanai ir jāveido tāda darba kultūra, kurā cilvēki jūtas stabili, pārliecināti un redz savas attīstības iespējas.

Kā atzīst viens no pasaules vadošajiem vadībzinību teorētiķiem Pīters Drakers (*Peter F. Drucker*), vadības darbs ar intelektuālajiem darbiniekiem ir salīdzināms ar orķestra diriģenta darbu. Vadītājs, kas strādā ar intelektuālajiem darbiniekiem, pats nevar izpildīt tos pienākumus, ko veic darbinieki, tāpat kā orķestra diriģents neprot spēlēt tūbu. Tajā pat laikā intelektuālais darbinieks ir atkarīgs no sava vadītāja, lai tas sniegtu informāciju par darbības virzienu, mērķiem, darba izpildes standartiem, organizācijas vērtībām, indivīda un organizācijas sniegumu un rezultātiem. Un, līdzīgi kā orķestranti var sabotēt pat visspējīgāko diriģentu, jo īpaši, ja tas ir autoritārā stila piekritējs, arī uz zināšanām balstītā organizācija tikpat viegli var sabotēt visspējīgāko, bet autoritāro vadītāju [2, 20].

Sekmīgākie profesionālo pakalpojumu uzņēmumi nepārtraukti spēj:

- atrast, identificēt, piesaistīt un noturēt izcilus speciālistus;
- šos speciālistus ieinteresēt sekot līdzī uzņēmuma stratēģijai;
- vadīt speciālistu darbu, neskatoties uz ģeogrāfisko attālumu, darbības virzienu dažādību vai demogrāfiskām atšķirībām;
- vadīt speciālistus tā, lai gan organizācija, gan tās speciālisti būtu finansiāli veiksmīgi.

Šīs spējas, pēc Dž. Lorša un T. Tīrnija domām, ir izšķirošas, lai nodrošinātu profesionālo pakalpojumu sniedzēju uzņēmumiem konkurences priekšrocības.

Pašus vērtīgākos profesionālo pakalpojumu uzņēmumu speciālistus, kuri nodrošina uzņēmumam vislielākos ienākumus, kuri ieņem vadošos amatus vai arī kuri nav vadītāji, bet gan vadošie speciālisti, autori dēvē par “zvaigznēm”. Līdz ar to profesionālo pakalpojumu uzņēmumu vadītāju galvenais uzdevums, pēc autoru domām, ir šīs zvaigznes “sakārtot”, nevis vadīt tradicionālā izpratnē, savukārt sakārtošanas process nozīmē izveidot tādu organizatorisko sistēmu un struktūru, kas nodrošina gan uzņēmuma stratēģisko mērķu sasniegšanu, vienlaikus apmierinot uzņēmuma vadošo speciālistu jeb “zvaigžņu” vajadzības [3, 3].

Autori secina, ka veiksmīgākajos profesionālo pakalpojumu uzņēmumos to organizatoriskās struktūras un stratēģijas ir savstarpēji saskaņotas un palīdz viena otrai, darbinieki strādā uzņēmuma interešu vārdā. Šī zvaigžņu sakārtošana prasa no uzņēmumu vadības izpratni par to, ka organizācija ir sistēma, kurā viens lēmums ietekmē otru, un otrādi, tādējādi pieņemot lēmumus, kas atbilst uzņēmuma stratēģijai un vērtībām. Tā, piemēram, kādi kritēriji tiek izmantoti speciālistu apmaksas sistēmā, noteiks to, kā profesionāļi sadalīs savu laiku starp darbu klienta uzdevumā vai veltot laiku jauna speciālista apmācībai, vai arī, piemēram, paredzot sodu sistēmu par darbinieku mainību – darbinieku mainība var samazināties līdz nullei, taču arī uzņēmuma darba kvalitāte līdz ar to var samazināties, jo viduvējiem darbiniekiem ir iespējas turpināt darbu un pat iegūt paaugstinājumu amatā.

Zvaigžņu sakārtošana arī bieži vien nozīmē panākt tādu rīcību, kas nodrošina uzņēmuma labklājību, bet prasa no profesionāļu puses atteikties no kādiem finansiāliem labumiem.

Lai gan sākotnēji varētu domāt, ka starp dažādās nozarēs strādājošiem profesionālo pakalpojumu uzņēmumiem ir būtiskas organizatoriskas atšķirības, tomēr dažādajās organizācijās ir atrodams vairāk kopīgu iezīmju nekā atšķirīgā – advokātu biroji var gūt noderīgu pieredzi no vadības konsultāciju uzņēmumiem, reklāmas aģentūras var mācīties no advokātu birojiem, informāciju tehnoloģiju uzņēmumi var gūt noderīgas atziņas no vadošo darbinieku atlases kompānijām utt. Lai gan darbības nozares ir atšķirīgas, uzņēmējdarbības principi tomēr ir ļoti līdzīgi, proti, šie uzņēmumi pārdod savu speciālistu darba stundas par ļoti augstu cenu, kas turpretī ir atkarīga no attiecībām ar klientiem un no tā, cik lielu pievienoto vērtību šie pakalpojumi klientam spēj radīt, taču šī pievienotā vērtība bieži vien nevar tikt kvantitatīvi novērtēta, un nereti tās vērtīguma novērtējums ir atkarīgs tikai no klientu uztveres [3, 6].

Pēc Dž. Lorša un T. Tīrnija, svarīgākie profesionālo pakalpojumu uzņēmumu vadības jautājumi ir izstrādāt uzņēmuma stratēģiju, izveidot organizāciju (darbs ar personālu, organizatoriskā struktūra un pārvalde), ieviest organizācijas kultūru un veikt darbinieku vadīšanu [3, 7]. Šie vadīšanas svarīgākie jautājumi attēloti “vadīšanas trīsstūrī” 3. attēlā, un uz šī trīsstūra pamata autori ir veikuši pētījumus profesionālo pakalpojumu uzņēmumos, lai atklātu šo uzņēmumu īpatnības salīdzinājumā ar tradicionālajiem uzņēmumiem.

Lai stratēģija būtu efektīva, tajā ir jāparedz, kā apmierināt noteiktā klientu segmenta vajadzības labāk, nekā to dara konkurenti. Taču profesionālo pakalpojumu uzņēmumu īpatnība ir tā, ka tie bieži vien stratēģijā nosaka arī zināmus ierobežojumus, ar kāda tipa klientiem tie strādās vai nestrādās, kamēr tradicionālajiem uzņēmumiem, piemēram, plaša patēriņa preču ražotājiem, nav tik būtiski, kāds ir viņa ražoto preču pircēja raksturs, politiskā pārliecība vai uzskati noteiktā jautājumā – svarīgākais ir šī klienta pirktspēja. Zināmi ierobežojumi tiek noteikti arī attiecībā uz pakalpojumu sniegšanas ģeogrāfiju, cenu stratēģiju, pakalpojumu klāstu utt.; pēc būtības tā tas ir gan tradicionālajos, gan intelektuālajos

uzņēmumos. Taču atšķirība profesionālo pakalpojumu uzņēmumos ir tā, ka stratēģisko mērķu un stratēģiju izstrādi un izvēli augstākā līmeņa vadība nevar atļauties veikt, neiesaistot visus savus intelektuālos darbiniekus, jo pretējā gadījumā tie vienkārši šo stratēģiju atteiksies īstenot. Augstākā līmeņa vadītāju uzdevums stratēģiskās plānošanas procesā ir līdzīgs partiju priekšvēlēšanu kampaņai – kurš savu viedokli par uzņēmuma attīstību spēs labāk “pārdot” saviem darbiniekiem, tas arī var pretendēt uz to, ka viņa idejai būs atbalstītāji un sekotāji. Tas, bez šaubām, stratēģiskās plānošanas procesu padara daudz sarežģītāku un laikietilpīgāku, taču tiek nodrošināts tas, ka darbinieki strādās saskaņā ar kopīgi izveidoto stratēģiju un necentīsies pamest uzņēmumu tikai tādēļ, ka viņiem nav pieņemami izvirzītie mērķi vai to sasniegšanas ceļi.



3. att. Profesionālo pakalpojumu uzņēmumu svarīgākie vadīšanas jautājumi [3, 61]
Major Management Topics of Professional Service Firms

Atšķirību tradicionālo un intelektuālo organizāciju stratēģijās nebūt nav daudz, taču divas svarīgākās iezīmes ir tās, ka profesionālo pakalpojumu uzņēmumos nav novērojamas sakarības starp tirgus daļu un rentabilitāti – lielāka tirgus daļa vai lielāks profesionālo pakalpojumu uzņēmums nebūt negarantē lielāku peļņu un rentabilitāti, kā tas ir novērojams, piemēram, ražošanas uzņēmumos, kā arī zemas profesionālo pakalpojumu uzņēmuma izmaksas nebūt nenodrošina konkurences priekšrocības; tā kā lielāko profesionālo pakalpojumu uzņēmumu izmaksu daļu veido tieši darbinieku atalgojums un darbinieku apmācības izmaksas, tad zemas izmaksas signalizē uzņēmuma darbiniekiem, ka viņos netiek pietiekami investēts un viņi netiek pienācīgi atalgoti, salīdzinot ar citu uzņēmumu speciālistiem, un viņi var ātri vien izlemt aiziet strādāt uz citu uzņēmumu, paņemot līdzi arī savus klientus. Savukārt priekš potenciālā klienta zemākas speciālistu stundu likmes norādīs, ka viņi nesaņems visaugstākā līmeņa profesionāļu pakalpojumus, tādēļ varētu izlemt sadarboties ar citu profesionālo pakalpojumu sniedzēju.

Darbs ar personālu nozīmē veikt darbinieku piesaisti, darbu sadali starp speciālistiem, izstrādāt darba novērtēšanas un atalgojuma sistēmu. Darbs ar personālu ietver arī tādus jautājumus kā speciālistu attīstīšanu un motivēšanu, kas profesionālo pakalpojumu uzņēmumos ir tikpat svarīgi kā sniegt pakalpojumus

saviem klientiem – ja profesionālo pakalpojumu uzņēmuma vadošie speciālisti neveltīs pietiekoši daudz laika jaunāko speciālistu attīstīšanai un apmācībai, tad uzņēmums riskē ātri novecot un pazust no tirgus, jo vāji apmācīti speciālisti nespēs aizstāt pensijā vai citā darbā strādāt aizgājušos, savukārt tamdēļ cietīs uzņēmuma sniegto pakalpojumu kvalitāte, pasliktināsies uzņēmuma reputācija utt. Tas tikai nozīmē, ka arī pieredzējušo speciālistu motivācijas sistēmai ir jābūt virzītai uz to, lai šie speciālisti būtu ieinteresēti savu laiku veltīt ne tikai darbam ar klientiem, bet arī jaunāko speciālistu apmācībai, konsultēšanai u. c.

Organizatoriskā struktūra savukārt atbild uz jautājumu – kurš ko dara un kurš kuram ir padots, bet pārvalde nosaka, kā un kurš pieņem un izpilda lēmumus. Šajās jomās profesionālo pakalpojumu uzņēmumiem ir savas īpatnības, no kurām pati svarīgākā ir tā, ka augstākā līmeņa profesionāļi vienlaikus pilda vairākas lomas – tie ir gan profesionālo pakalpojumu uzņēmuma līdzīpašnieki, gan šo uzņēmumu vadītāji, gan arī darbinieki, kas apkalpo savus klientus. Līdz ar to arī formālā vara, ko nodrošina organizatoriskā struktūra, nebūt nav noteicošais varas veids – darbinieki un kolēģi ir gatavi sekot vai atbalstīt vadītāja lēmumus ne jau tādēļ, ka viņš ieņem noteiktu pozīciju hierarhijā, bet gan tādēļ, ka tie uzticas viņa profesionalitātei, pieredzei un tiem ir patīkami ar šādu vadītāju strādāt kopā.

Cita īpatnība ir tā, ka katram profesionālo pakalpojumu uzņēmuma darbiniekam, veidojot savu karjeru, ir iespēja kļūt par šī uzņēmuma līdzīpašnieku (partneri), kas ir tikpat kā neiespējami tradicionālajos uzņēmumos. Šis faktors ir svarīgs ne tikai tādēļ, ka līdzīpašnieks saņem noteiktu daļu no uzņēmuma peļņas, bet arī tādēļ, ka tas līdzīpašniekam garantē iespēju līdzdarboties organizācijai svarīgu lēmumu pieņemšanā. Tādējādi attiecības starp profesionālo pakalpojumu uzņēmuma vadošajiem darbiniekiem ir kā līdzīgam ar līdzīgu, kur nepieciešamā lēmuma pieņemšanai ir jāiegūst bieži vien lielākās daļas vai pat visu līdzīpašnieku (partneru) atbalsts.

Arī organizatoriskā struktūra profesionālo pakalpojumu uzņēmumos ir nedaudz savādāka nekā tradicionālajos uzņēmumos – tai ir ļoti maz vadīšanas līmeņu, neliels augstākā (korporatīvā) līmeņa vadītāju un atbalsta dienestu skaits, struktūras pamatā ir matricas veida organizatoriskā struktūra ar fiksēto daļu, bet struktūrai ir mainīgā daļa – tie ir profesionālie speciālisti, kuri strādā pie viena vai vairākiem projektiem atkarībā no klientu vajadzībām, taču, salīdzinot ar tradicionālo organizāciju matricas tipa organizācijām, darbiniekiem nav neviena funkcionālā vadītāja, bet tikai attiecīgā projekta (vai vairāku projektu) vadītājs. Jāatzīmē arī, ka gandrīz visi vadītāji profesionālo pakalpojumu uzņēmumos šos amatus ieņem amatu apvienošanas kārtībā, vienlaikus turpinot strādāt arī kā ierindas darbinieki – apkalpojot savus klientus un vadot projektus. Bez tam profesionālo pakalpojumu uzņēmumu vadītāji lielākoties tiek ievēlēti amatos (nevis iecelti) uz noteiktu laiku, viņi var tikt atsaukti pirms termiņa, ja to darbs neapmierina darbiniekus – šāda demokrātijas pakāpe nav iedomājama nevienā no tradicionālajām organizācijām.

Profesionālo pakalpojumu uzņēmumos, kuros ir tik izteikta demokrātijas un kuros iespējas izpausties formālajai varai ir visai ierobežotas, bet darbinieku rīcības brīvība formāli netiek reglamentēta, ir nepieciešami daudz neformālāki līdzekļi, lai saturētu organizāciju kopā un spētu to vadīt un attīstīt. Šajā gadījumā īpaši svarīga loma ir organizācijas kultūrai, jo tā nosaka darbinieku uzvedību un to, cik lielā mērā darbinieki būs ieinteresēti uzsākt darbu un strādāt konkrētajā uzņēmumā. Kultūra reti kad tiek formalizēta ar kāda rakstiska dokumenta palīdzību, tā veidojas darbinieku ikdienas saskarsmē vienam ar otru, saskarsmē ar vadību vai ar klientiem un aptver visplašāko jautājumu loku – sākot ar to, kāds apgērbs ir un kāds nav pieņemams darba vietā, beidzot ar stratēģiskiem jautājumiem – kādās nozarēs

Investment Climate in the Baltic States

Investīciju vide Baltijas valstīs

Sergejs Babuskins

University of Latvia

Department of Economics and Management, Institute of Finance

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050, Latvia

Phone +371 9 695 480

E-mail: sergejs.babuskins@nordea.lv

In this paper studies investment climate in the Baltic States. These countries are usually perceived as one region and investors very often judge about them from the overall impression about the Baltic Region. As a result it is important to have homogeneous investment environment.

The main problem described in this article is how to measure investment climate among the Baltic States. As a result the aim of this report is to compare investment climates in these countries in order to determine, which one has the most favourable preconditions for attracting investments. Investment climate index is elaborated to implement this task.

Key words: investment climate, investment climate index, Baltic States.

1. Introduction

During the last years economies of the Baltic States have shown good progress after deep fall in the beginning of 1990s. The most visible indicator of it is GDP growth rate. In Estonia average one was 4.7% in 1998–2003, Latvia posted 6.0% and Lithuania – 5.2%. First months of 2004 also showed excellent figures. Despite good development pace GDP per capita is significantly below the average one of EU countries. Human development index also indicates that the Baltic States have a room for improvement. Nevertheless the latter place them among the developed countries. The latest available data (2002, released in 2004) shows that Estonia has rank 36, Latvia – 50 and Lithuania – 41 [20].

Growth of Baltic States is fostered by inflow of foreign direct investment (FDI), assistance of EU programmes (PHARE, ISPA, SAPARD), Structural Funds and increase of internal demand. The second and third mentioned have also important contribution in facilitating structural reforms and development of basic infrastructure. Developed banking sector also fuels growth by offering credits at reasonable interest rates. Availability of credit encourages new investments made by private companies.

As mentioned above Estonia, Latvia and Lithuania have posted good progress in transforming economies to modern market ones. Nevertheless there are enough things to pay attention to. The Baltic States have negative current account, which is mainly covered by inflow of FDI and other long-term capital. Export is based on low value added goods. The biggest enterprises are mainly monopolies. As

I. Spīča reckons then many of Baltic enterprises have small profit margins: 1–5% [16, 2]. It limits their future development. R.Karnīte describes investment environment in Estonia as open without sentiment. Amount of sentiment is higher in Lithuania's economy. Research institutes are active in both countries, which suggest possible development of the country. Latvia's economic policy was less purposeful. There were a lot of ideas and suggestions but they failed due to lack of financing. Traditional branches of industry are strong but their competitiveness may diminish if labour costs increase. In the same time Estonia starts to focus more on innovative branches of industry [11, 2].

All Baltic States have favourable preconditions for inflow of foreign capital. There are no any limitations for outflow of it as well. Foreign companies have the same rules as local ones. There are some restrictions for foreigners regarding ownership of land in rural areas. It is explained by price difference of land in the EU and Baltic States and fears that land can be bought by non-residents for very cheap price.

It is believed that Estonia has more advanced economy and significantly better conditions for investors. As a result its investment climate is assumed to be better than one in Latvia and Lithuania. As the main argument amount of FDI per capita is mentioned. Estonia has received 3.4 times more FDI per capita if compared to other two Baltic States. In the end of 2003 FDI stock was 6.5 billions USD in Estonia, 3.2 billions USD in Latvia and 5.0 billions USD in Lithuania [5, 37]. U.Varblane reckons that geographical closeness is an important factor in explaining investment flows to Estonia. Around 70% of FDI in Estonia is from Sweden and Finland. Many Scandinavian countries initially entered in Estonia. Later they moved (directly or via Estonian daughter companies) to Latvia and Lithuania. In Estonia FDI outflow was 20% of FDI inflow in 1993–2000. In 1999 and 2000 it reached respectively 28% and 39%. Majority of outflow was to Lithuania and Latvia or 87% of all FDI outflow from 1993 till 1999 [13, 14; 21, 14]. In the same time FDI outflow from Latvia and Lithuania to Estonia was insignificant. Part of investments was attracted during the privatisation process. Nevertheless E.Berghall argues that the role of privatisation in explaining FDI appears to have been overestimated as between 1993 and 1998 it directly induced around 17% of total FDI and not 30–40% as it was estimated previously. Indirectly, privatisation made a significant contribution of FDI, as it has imposed market conditions on the domestic corporate sector and fostered structural changes [4, 84].

Estonia is also mentioned as very favourable country for investors regarding corporate income tax. As a rule it is 26% but one can avoid to pay it if gained profit is reinvested. Estonia has also better image created. Internal disagreements were less exposed in foreign press.

Various indexes are very often used in many researches to compare development of countries. The most popular ones are UNDP's Human Development Index, Transparency International's Corruption Perception Index, The Heritage Foundation's Index of Economic Freedom and many others.

Index tries to capture several factors in a summary number by weighting them. It gives overall picture of the observable subject. They are better perceived if countries, which are compared, are later ranked by the index performance. For instance, Human Development Index measures a country's achievements in terms of life expectancy, educational attainment and adjusted real income. Countries are

ranked and categorized under high, medium, or low human development. Corruption Perception Index ranks several countries in terms of the degree to which corruption is perceived to exist among public officials and politicians. It is a composite index, drawing on 14 different polls and surveys from seven independent institutions carried out among business people and country analysts, including surveys of residents, both local and expatriate. Index of Economic Freedom measures degree of economic freedom. It includes the broadest array of institutional factors: corruption, non-tariff barriers to trade, fiscal burden, rule of law, regulatory burdens on business, restrictions on banks regarding financial services and other factors.

The main problem described in this article is how to measure investment climate among the Baltic States. Investment climate is conceptual notion, about which everyone has intuitive idea. There is no universal and obvious quantitative measure of it.

The aim of this report is to compare investment climates in the Baltic States in order to determine, which one has the most favourable preconditions for attracting investments. To implement this task investment climate index is elaborated using main factors, which influences decision to make investment. Several factors are used because no single factor is likely to measure investment climate perfectly. Detailed description of them is given below.

2. Methods and Data

Investment climate index is elaborated in this report to compare investment environment among the Baltic States. The main assumption is that rationale and prudent investor must make survey of the main economic indicators in the country before investment is made. There are a lot of indicators, which analysts in many companies are using to make final conclusion about the future prospects of the country.

Author chose the following ones, which had direct impact on production costs:

- education level of labour force;
- costs of labour force;
- tax burden;
- interest rate on credits;
- amount of public investments;
- fluctuations of exchange rate of national currency to other currencies;
- changes of price level.

All these factors have direct impact on production costs or on costs of providing services. If production costs are low then investor can gain higher profit margin and vice versa. As a result he is more willing to undertake investment project if there are low costs and high profit options. More detailed information and motivation of choosing above mentioned factors are given below.

Labour is one of the main input in production process. There is not possible to produce goods or to provide services if labour is not involved. Even the most automatic equipment needs at least one human to monitor how system is operating. As a result the quality of labour force is very vital. Quality depends on level of education. The more country has skilled workers the more it is productive

and competitive. It leads to higher productivity when less input is needed to produce one unit of output. Higher productivity leads to lower costs for investors. They are always keen to start investment project if there is skilled labour force and no need or limited need for special training. Educated labour force ensures that less discarded goods are produced and services are provided keeping high standards. Vice versa is true if labour quality is poor.

There was hard to choose one indicator for education level of labour force. One way is to choose amount of money spent on education in the country. Nevertheless it is more quantitative measure than qualitative. Other option is to choose amount of students per ten thousand inhabitants. Nevertheless author chose amount of graduates from universities and colleges per ten thousand inhabitants as measure of education level of labour force. These institutions are providing future engineers, managers, lawyers and other specialists, which the national economy needs. These ones are usually in charge of giving instructions and managing the remaining labour force at different levels of modern organization. Moreover the Baltic States are in the process of transformation from planned economy to market one. As a result a lot of new knowledge and capable leaders are needed. The more country has graduates per ten thousand inhabitants the bigger options are for investors to recruit skilled staff to run the business.

Labour costs is also important factor to be considered before final decision about investment is made. The more skilled is labour the higher wages they may demand. On the other hand if the labour force is less skilled it leads that more workers will be needed and there will be bigger payroll. If the country has strong trade unions then they may force to increase wages and salaries at higher speed than productivity growth. Investments promote employment. Nevertheless if investments are made to increase productivity then it may foster temporary increase of unemployment. If resources are invested in modernization of factory, which reduces costs of labour twice, then half of employees will be fired if the company keeps the same output volume. Nevertheless it cannot be treated only negative. By investing in new, more productive equipment enterprise increases productivity. It may allow to decrease price, which may lead to higher demand and therefore to expansion of production activities in the near future. As a result new workers will be needed. If the company decides not to invest in improvement of production process then it seriously risk to run out of business in the next years due to competition if competitors are able to produce cheaper. As a result all workers will loose jobs if the company is out of business. In early nineties one of the biggest problems for Latvia's economy was too many workers employed in some factories. This problem still persists in industries inherited from Soviet times, which survived and adapted to new conditions. As labour force is cheap (relatively speaking) then it pays back but not in the long run. One can increase output by employing more workers other one can increase output by using more efficient equipment and less workers. As wages tends to increase all time then the first company may face serious problems if there is price drop due to higher competition or ability to produce goods cheaper by some market players.

As measure of labour costs for calculation of investment climate index author chose share of employees' compensation in GDP. The less this figure is the more investors are willing to undertake investment projects. It eliminates the effect weather the companies employ a lot of workers with low average salary due to

weak productivity or less people with high average salary due to higher productivity.

Tax burden is the next factor chosen for the investment climate index calculation. The higher are taxes the less investments are made. It is natural. Investments are always associated with risk and profit is reward for it. If this reward is taxed to heavy then less disposable income investor will have.

Regarding tax regime it must be said that it is soft in the Baltic States if compared to other EU countries. If the same principles are kept in the future then it will facilitate new investments. Moreover tax regime in the Baltic States is similar more or less. The biggest difference is in corporate income tax in Estonia if compared to Latvia or Lithuania. There is zero tax rate in Estonia if gained profit is not distributed to shareholders. Other Baltic States have 15% rate (in Latvia since 2004). Nevertheless in Latvia and Lithuania there are special zones where reduced corporate income tax is applied or huge investment is made (40% discount of made investment over 10 million LVL in Latvia). As former Estonian prime minister Mart Laar reckons then lower taxes, less regulations and higher options for innovation is only growth possibility if the Baltic States want to be competitive in the world market. As a result the Baltic States must continue started tax regime competition with other EU regions [3, 13]. Survey by J. Anderson regarding Tax Misery Index also showed that the Baltic States have competitive tax regime if compared to many EU old member countries [1]. In 2002 burden of taxation (ratio of state and local taxes in GDP) was 28.1% in Latvia, 28.8% in Lithuania and 31.5% in Estonia. This ratio of state and local taxes was used in calculation of investment climate index. The smaller it is the better.

Interest rate on credits is another input factor included in the investment climate index calculation. Interest rates are very important for creating fixed assets in the economy as part of them are erected using borrowed resources. Majority of investment projects are made using bank loans. As a result interest rate is very important for almost each investor. If there is very high interest rate then only projects with very high return will be undertaken. The lower is interest rate the more investment projects will be launched as ceiling for required return on capital are lower.

Estonia had smaller interest rates than in other Baltic States. For instance, average short-term loan interest rate was 16% in 1995. It can be treated as extraordinary high one if compared with rates in the developed countries. Nevertheless it was small one if compared with other Baltic States. In Latvia average loan interest rate was 35% and in Lithuania – 29% in this period. As a result it was harder for these countries to develop using debt capital. In the next years fall of interest rates was observed in all Baltic region. In 2001 average short term loan interest rate was 9.4% in Estonia, 11.2% in Latvia and 9.6% in Lithuania [18, 247]. Fall of interest rates was partially fuelled by presence of foreign banks and severe competition among them. Low interest rates caused increase of bank loan portfolio and development of other credit products (for instance, private person mortgage lending). Interest rate fall on credits also continued in 2002 and 2003.

In this report average interest rates on long-term credits were used. The smaller it is the better conditions country has.

Public investment is the next factor used in this report. Public investment is usually used for development of economic and social infrastructure. Developed infrastructure fosters new investment projects. There is no need to explain the

impact of investment on country's growth. Besides in most cases private sector's resources would not be enough to improve road's quality, ensure stable energy and water supply. If resources were in sufficient amount then it would make investment project more expensive. As a result it may be rejected. Furthermore every member of society uses elements of basic infrastructure to commute to work, to heat and light apartments and etc. As S. J. Erenburg reckons when a private firm utilizes public infrastructure the productivity of that firm increases because it combines its own capital with public one, thereby cutting the cost per unit of output [6, 13].

In most cases private sector will not be so keen to start major activities in order to develop infrastructure due to huge investment costs and unclear return from that, which is not always easy to evaluate in money value. As a result state should play significant role in the developing of basic infrastructure. Moreover by investing in infrastructure state may level differences among regions and foster regional development. Public investment are expected to be followed by private ones because roads and water treatment plants themselves will not create growth in the economy if private investments are not made alongside.

In this report gross fixed capital formation in the government sector is used as measure of public investment. The higher is public investment share in GDP the better options country has. Nevertheless it is not always true. D. A. Aschauer raises the question: how big should the public capital stock be? It is easy to recognise economic inefficiency stemming from too little public capital. Nevertheless economic inefficiency caused by too much public capital is somewhat harder to detect [2, 7–8]. In author opinion this is not a case for Baltic States as these countries still need a lot of investments to improve living conditions of population. It corresponds also to public investment.

Fluctuations of exchange rate of national currency to other currencies are also important factor in each economy. Exchange rate stability is important for importers and exporters. It is also crucial factor for foreign investors if they wish to withdraw gained profit. The less are fluctuations the better it is for investors. As many currencies are involved in every day transactions the author decided to choose only the main ones: EUR and USD (the most popular ones in the Baltic Region). They are weighted at equal proportions and absolute values of changes were used.

Changes of price level are the last input in the investment climate index calculation. In the formula author used absolute value of CPI. The closer it is to zero the better. Inflation rises doubts about the future costs of inputs. It also raises interest rates, as lenders do not want to see a drop in real interest rates. Deflation also is not welcomed in the economy. It does not promote increase of production volumes as due to price fall profit margins diminish.

All above mentioned factors and their impact on production or service providing costs are illustrated in Figure 1.

There can be other factors, which influence decision to make investment. One of them is political risk or risk associated directly with the country and transparent legislation, which should be common for all economic subjects. In this report author ignored this factor as all Baltic States had governments, which strongly followed the way to make structural reforms and was market oriented. Despite changes of many governments the vision of countries remained the same: to integrate it in the society of developed countries and to follow the traditions of democracy.

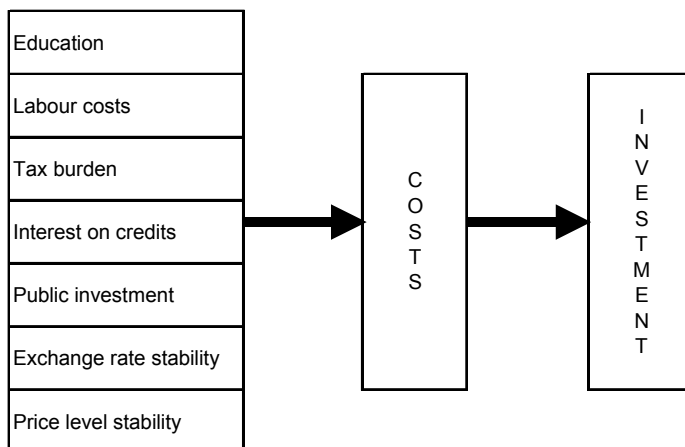


Fig. 1. Factors Influencing Investment Climate Index

Several economic factors used to calculate investment climate index are shown in Table 1.

Table 1

Economic Indicators in the Baltic Sates, 1999–2002

	Estonia				Latvia				Lithuania			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Tax burden / GDP, %	32.9	31.7	30.7	31.5	31.6	29.3	28.1	28.1	31.7	30.1	28.6	28.8
Interest rate*, %	8.6	8.9	10.1	6.6	13.2	10.3	10.4	8.5	12.3	11.4	9.0	6.7
Exchange rate stability, abs. changes %												
-- against USD	4.3	15.6	2.9	5.1	0.8	3.6	3.6	1.6	0.0	0.0	0.0	8.2
-- against EUR	0.7	0.0	0.0	0.0	5.6	10.4	0.5	3.6	4.9	13.3	3.1	3.5
CPI	3.3	4.0	5.8	3.6	2.4	2.6	2.5	1.9	0.8	1.0	1.3	0.3

* Average annual interest on long term credits in national currency in credit institutions

The following formula was used to calculate investment climate index:

$$I_i = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{FakV - MinV}{MaxV - MinV}}{n}, \quad (1.1)$$

where

- I_i – investment climate index;
- $FakV$ – actual value of factor n ;
- $MinV$ – minimal value of factor n ;
- $MaxV$ – maximal value of factor n ;
- n – number of factors.

The numerator in Formula 1.1. is the sum of individual indexes. All of them have the same weight. Equal weighting is also used by many other indexes (Human Development Index, Index of Economic Freedom), which proved to be accurate. The gain in precision from non-equal weights seems hardly worth the complexity involved in computing them and they will not reduce opacity so significantly.

In Formula 1.1. there is also need to determine maximal and minimal value for each factor. Author chose zero as minimal value for all factors. It is rational as chosen factors cannot be negative (changes in price level and exchange rate stability are absolute figures in this report). It was more complicated to determine maximal value for each factor. Theoretically some factors may have very large or even unlimited intervals. On the other hand maximal value of some factors (like tax burden, public investment) are limited to maximal value of 100. Nevertheless in both cases these maximal values are only theoretical ones and without practical meaning. As a result author used as maximal value the highest one observed in the given time interval within Baltic Region for each factor. Time interval chosen is 1999–2002. Unfortunately all data for 2003 were not available when this report was made and they still may be subject for corrections.

3. Results

The maximal and minimal values for each factor are given in Table 2. Inverse values were used for education and public investment factors because remaining ones had trend: the smaller the better.

Table 2

Maximal and Minimal Values of Factors Used in Investment Climate Index Calculation

Factor	Maximal value	Minimal value
1	2	3
1 / graduates from higher education institutions per 10000 inhabitants	0.03	0.00
Compensation of employees in GDP, %	50.15	0.00
Tax burden, % from GDP	32.90	0.00
Interest rate on long term credits	13.20	0.00
1 / public investment, % from GDP	0.46	0.00
Exchange rate stability, %		
– USD	15.65	0.00
– EUR	13.34	0.00
CPI	5.80	0.00

Analysis showed that investment climate was almost equal in Latvia and Lithuania in 2000–2002 and it was better than in Estonia. This result surprises as many assume by default that Estonia has the most favourable investment climate compared to other Baltic neighbours. As mentioned above then the difference between indexes of Lithuania and Latvia was small. The bigger difference was observed with Estonia (see Table 3). The difference was less in 1999 and 2002. In

2000 investment climate index worsened almost in all Baltic States. In 2001 and 2002 improvement of it was seen.

Due to nature of factors chosen for calculation of investment climate the smaller index means the better investment climate has the country. For instance, the smaller is tax burden the better it is for investors or the smaller is interest rate on credit the better it is for investors. As it was mentioned above inverse values was used for public investments and education level as these ones have opposite effect if conversion is not done.

Table 3

Investment Climate Index in the Baltic States 1999–2002

	1999	2000	2001	2002
1	2	3	4	5
Investment Climate Index in Estonia	0.70	0.74	0.70	0.60
Investment Climate Index in Latvia	0.68	0.66	0.58	0.55
Investment Climate Index in Lithuania	0.65	0.67	0.59	0.54
Investment Climate Index rank in Estonia	3	3	3	3
Investment Climate Index rank in Latvia	2	1	1	2
Investment Climate Index rank in Lithuania	1	2	2	1

In general it is believed that Estonia has better conditions for making investment. As it was mentioned above then results of the research surprised that it did not have the first rank. The main reason for such research outcome was that Estonia did not have the best factors for chosen period, which was used to calculate index (see Table 1). Nevertheless it does not mean that they were so bad and not attractive. It must be said that investment climate in Latvia and Lithuania has also significantly improved in the last years and it can be well comparable with Estonia's one. Reasons why Estonia is still believed to be better place for investment are following:

- Good country's promotion in the world, which created valuable image. There was less scandals and negative information in world press associated with this country if compared with Latvia and Lithuania.
- Amount of FDI accumulated in the economy from the previous years. Nevertheless geographical closeness to main investing countries must also count. Finland and Sweden accounts for more than 70% of total FDI in Estonia. Moreover part of them later was transferred to Latvia and Lithuania as Estonia had the highest outflow of investment to other countries (mainly to Latvia and Lithuania). Latvia and Lithuania had significantly smaller amounts of outward investment.
- Absence of corporate tax for reinvested profit. Nevertheless Latvia and Lithuania has also enough initiative for reducing corporate tax. But these allowances are more associated with specific regions or refer to higher investment amount.

4. Conclusions

Analysis made in this report showed that the most favourable investment climate was in Lithuania and Latvia in 1999–2002 (almost equal in 2000–2002). The bigger difference was observed with Estonia. Nevertheless in general it can be said that investment climate is almost equal in all Baltic countries. As indexes show then it is improving.

It must also be pointed out that a lot depends on country's promotion of investment climate. Good example is Estonia, which has managed to create the best image among Baltic States by exposing less domestic disputes and more achievements to world society.

Estonia's image as the country with the best investment climate among the Baltic States comes from good country's promotion in the world. The next factor responsible for this image is amount of FDI accumulated in the economy. Nevertheless geographical closeness to main investing countries also counts. Finland and Sweden accounts for more than 2/3 of total FDI in Estonia. Moreover part of them later was transferred to Latvia and Lithuania as Estonia has the highest outflow of investment to other countries (mainly to Latvia and Lithuania). Latvia and Lithuania had significantly smaller amounts of outward investment.

In this report presented approach can be used for calculation of investment climate indexes not only in the Baltic States but it can also be used for other countries.

BIBLIOGRAPHY

1. Andersen J. Misery Hates Company. *Forbes Global*. 2003, May 26. pp. 30–38
2. Ashauer D. A. How Big Should the Public Capital Sock Be. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. *Public Policy Brief*. 1998, No 43. p. 48
3. Baltija kļūst par nodokļu paradīzi. *Dienas bizness*. 2002. 13.decembris. 13.lpp.
4. Berghall E. *FDI Impact and Policy Survey: Estonia*. OECD. 1999, p. 150
5. Canstat Statistical bulletins. Central Statistical Bureau of Latvia. 2003, No 4
6. Erenburg J.S. Public Capital: *The Missing Link between Investment and Economic Growth*. The Jerome Levy Economics Institute of Bard College. *Public Policy Brief*. 1994, No 14: p. 56.
7. *Estonia, Latvia, Lithuania in Figures 2003*. Statistical Office of Estonia.
8. *Estonia, Latvia, Lithuania in Figures 2004*. Statistical Office of Estonia.
9. Estonian Investment Agency Internet Home Page, <http://www.eia.ee>.
10. Investor's Guide Book. Lithuanian Development Agency. 2001, April.
11. Karnīte R. Kaimiņiem ekonomika ir mērķtiecīgāka. *Dienas biznesa pielikums "Baltijas valstis"*. 2003. 25. marts. 2. lpp.
12. Lithuanian Development Agency Internet Home Page, <http://www.lda.lt>.
13. OECD Reviews of Foreign Direct Investments: Estonia. OECD. 2001.
14. *Pašnovērtējuma pētījums par administratīvo procedūru ietekmi uz uzņēmējdarbības vidi Latvijā*. Latvijas Attīstības aģentūras un Pasaules Bankas Ārvalstu investīciju konsultatīvais dienests (FIAS) veiktais pētījums. 2003. janvāris.
15. *Review of the Economic and Social situation in Lithuania*. The Ministry of Economy of The Republic of Lithuania. 2002, March.
16. Spīča I. Uzņēmējdarbības vide Baltijā. *Dienas biznesa pielikums "Baltijas valstis"*. 2003. 25. marts. 2. lpp.
17. Statistical Office of Estonia Internet Home Page, <http://www.stat.ee>.

18. *Statistical Yearbook of Latvia 2002*. Central Statistical Bureau of Latvia.
19. *Transition: The First Ten Years (Analysis and lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union)*. The World Bank. 2002, p. 128.
20. UNDP Internet Home Page, <http://hdr.undp.org>.
21. Varblane U. *Foreign Direct Investments in Estonia (major characteristics, trends and developments in 1993–1999)*. Phare research – Ace research project. – Tartu: 2000, p. 43.

Kopsavilkums

Darbā autors analizē investīciju vidi Baltijas valstīs. Baltijas valstis bieži pasaules skatījumā tiek uztvertas kā viens reģions. Par Latvijas investīciju vidi daudzi potenciāli investori sākumā spriedīs no vispārīgā priekšstata par Baltijas valstīm. Tādēļ ir svarīgi, lai visā Baltijas reģionā kopumā būtu viendabīga investīciju vide.

Galvenā problēma, kas tiek apskatīta darbā, ir, kā mērīt investīciju vidi Baltijas valstīs. Darba mērķis ir salīdzināt investīciju vidi Baltijas valstīs, lai noteiktu, kurai ir vislabākie nosacījumi investīciju veikšanai. Lai veiktu šo uzdevumu, darbā ir izstrādāts Investīciju vides indekss.

Investīciju indeksa aprēķini parādīja, ka Latvijā un Lietuvā ir viendabīga investīciju vide, jo netika novērotas krasas atšķirības starp aprēķinātajiem indeksiem. Lielākas atšķirības bija Igaunijas Investīciju vides indeksiem (tas nenozīmē, ka tie bija slikti vai neapmierinoši). Igaunijas ierindošanās trešajā vietā samazina mītu, ka šajā valstī ir vieni no vislabākajiem nosacījumiem investīciju veikšanai. Kā apstiprinājumu tam parasti min lielāku iekšzemes kopproduktu uz vienu iedzīvotāju un lielu ārvalstu investīciju apjomu. Raksturīgi, ka Igaunijas ārvalstu investīciju apjoms lielā mērā ir izskaidrojams ar valsts ģeogrāfisko tuvumu Skandināvijas valstīm. Daudzi Skandināvijas uzņēmumi pirms ieiešanas pārējos Baltijas valstu tirgos apguva tiem tuvāko valsti un daļēji tieši vai netieši ar Igaunijas meitas uzņēmumu palīdzību apguva Latvijas un Lietuvas tirgu. Uzskatus par Igauniju kā labāko valsti investīciju veikšanai Baltijas reģionā ietekmēja arī diezgan pozitīvs valsts tēls, kā arī atvērtas ekonomikas principu propagandēšana. Igaunija to varēja atļauties, jo tās ekonomika ir neliela, kā arī tai nebija tik smaga rūpnieciskā mantojuma no PSRS, kuru jaudas būtiski pārsniedza iekšzemes pieprasījumu.

Raksturīgi, ka investīciju vide Baltijas valstīs pakāpeniski uzlabojas. To parāda darbā veiktie aprēķini. Investīciju vides uzlabošanas pamatā ir zemākas kredīta procenta likmes, cenu stabilitāte, nodokļu sloga samazināšanās un citu investīciju vidi ietekmējošo rādītāju uzlabošanās. Tas liecina, ka pagājušā gadsimta deviņdesmito gadu sākumā uzsāktās reformas ir bijušas pareizas un veicina Baltijas valstu attīstību un integrāciju pasaules attīstīto valstu saimē.

Atslēgvārdi: investīciju vide, investīciju vides indekss, Baltijas valstis.

Analysis of Emerging Geographical Information Systems (GIS) Market and Opportunities in Latvia

Ģeogrāfisko informācijas sistēmu (ĢIS) jaunā tirgus analīze un iespējas Latvijā

Ilze Barga

University of Latvia
Raiņa bulv. 19, Rīga, LV-1586
E-mail: ilze@gis.lv

Jevgenijs Kovalčuks

Rīga Technical University
Kalku str. 1, Rīga, LV-1658
E-mail: Jevgenijs.kovalchuks@vereinsbank.lv

The objective of this paper is to research the existing situation and activities in Geographical Information Systems (GIS) market in Latvia and to evaluate a marketing potential for GIS technologies and opportunities for a leading GIS company in Latvia. In this research authors present the market potential for GIS in Latvia, examine the market structure, analyse the needs of existing customers, overview a leading GIS company in Latvia – Envirotech, identify and analyse main competitors of the company in the Latvian market. The research investigates opportunities in the context of product positioning and marketing issues. The qualitative and quantitative analysis of opportunities in public, utility and private markets will report competitive strategies for product positioning marketing, distribution and service offerings. Taking into account that there is no statistical data available on GIS technology and related activities in the country, different alternative considerations (for instance, micro analysis of existing customers and competitors) were used in order to understand the Latvian market. The main research problem is to find out the reasons why GIS technologies have not yet become very popular among organisations in Latvia and is there a hope that the situation will change in the nearest future. At present, organisations mainly use basic GIS functionality and are not eager to develop centralised and integrated system.

Key words: GIS, GIS technology, GIS solutions, spatial analysis, primary data, competitive environment, addition of the value.

Introduction

Today the use of information is a key factor to any organisation. Significance of GIS in data management and decision making is enormous. According to the leading provider in the Location Based Sector – Spatial Technologies company – this technology holds tremendous potential for improving productivity, credibility and profitability of any organisation. GIS can be customised to meet these specific

requirements (Spatial Technologies, 2004). The pace of GIS development is largely determined by 3 considerations:

- ability to structure and manipulate multiple sources into useful information,
- software development to handle different classes of geographical problems,
- prospects for disseminating developments in spatial data handling (<http://www.gisdevelopment.net>).

Because the Internet, mobile communication and GPS technologies are evolving, it is likely that GIS applications will meet a large growth. Some of the applications are expected to reach completely new ways. As GIS becomes mainstream, the number of business users is likely to grow. While GIS usage keeps growing, it can become a totally different industry than we know today (Das, 2004).

In Latvia, there is a general confusion around GIS. IT people of different organisations who are responsible for technology development have the knowledge, but they lack the resources and time because they are assigned to different jobs that are considered more important than GIS. Overall potential customers are short of knowledge, and do not appreciate the urgency and necessity of investing a lot of time in new technologies and solutions regarding this matter. There is awareness around GIS as well, in other words, most know what they should be doing, but have not yet got around to it. Also it is not clear what kind of investment and resources they will need to implement GIS solutions. There are mainly two kinds of organisations. The first kind includes companies, which core activities are GIS based and they use GIS as a tool in everyday work (for example, State Land Service of the Republic of Latvia, State Forest Authority). The second kind covers the rest of organisations. For them GIS is only supplemented tool which potentially may improve productivity as well as profitability.

General Economic Developments and GIS Industry

Information on general economic development helps to determine the particular directions for GIS in private sector and potential GIS solutions for the interested parties. For example, most likely the companies which are raising exports are interested in GIS logistics solutions. Special customer research based on in depth interviews with top executives would present how they who feel the need for GIS view the technology, the industry and its future. The information then would help a GIS company to identify more specific product philosophies, marketing strategies and most valuable products for the Latvian market, based on the company data such as revenue, market focus, installed base, key executives, product offerings, supported platforms and much more.

According to ESRI, GIS is defined as follows:

GIS is a combination of robust hardware, powerful software, special data and thinking explorer. The user manipulates the hardware, which engages the software to work on the data. Together, they handle:

- Computerizing of information (data entry, either through digitizing, scanning, keyboard entry, or data transfer),
- Data selection and query (information processing through database manipulation and advanced math analysis functions),
- Data display (map creation through drawing capacity).

However, the key requirement in any GIS application is primary data and data quality (Munshi). In Latvia basic data is available, however, the main problems related to primary data are the unavailability of comprehensive digital data, maps on necessary scales and legal implications of map digitisation. For instance, there is a lack of data such as address register, gas pipelines, telecommunication lines, connections, etc.)

The role of the Internet as the most powerful medium for geographic data dissemination has increased. The rapid development of GPS technologies and applications also require an adequate support from GIS. Consumer expectations from the GIS technology involves primary data acquisition, data integration, key software applications and customisation, information acquisition for planning and management, data analysis and addition of the value, analyses and visualization of statistical data, crime forecasting and trend analysis, resource allocation, vehicle routing and event management, 911 call locating (Nijkamp and Scholten, 1993).

The following GIS industry trends may be noted in the market. More vendors appear in the market, GIS related companies begin to focus on technology solutions, which include special applications for particular needs. GIS interaction with other technologies, for example, GPS Internet database is also an important trend in the industry (Sonnen and Clay, 2004).

Market Segmentation

Effective market segmentation demands that customers are divided into three relatively homogeneous groups. Considering this, there are three key market segments which are the most attractive to focus on. According ESRI (Environmental Systems Research Institute) they are:

- 1) public sector,
- 2) utilities sector,
- 3) private sector.

Public Sector

At present, this is the largest sector for GIS which has a significant potential and there are many good opportunities for large GIS projects. The main actors of this sector are public authorities, administration offices, municipalities, educational institutions, universities, etc.

Some of the key areas of GIS applications specified by world's leading GIS company ESRI are listed below:

- utilities infrastructure management,
- environment pollution control,
- forestry,
- police and security agencies,
- urban planning,
- water resources,
- defence.

Many organisations, which belong to the public sector, are the customers of GIS companies, however, the further cooperation should be more active. The existing

customers related to governmental organisations, which already know GIS and could be interested in other GIS products and solutions are listed in the Table 1. It represents the micro analysis of the existing GIS initiatives, extent of GIS activities in a particular organisation and it suggests focused activities which have a potential in the future.

Table 1

**The Type of Service which the leading GIS Company Envirotech
has Provided to the Public Sector**

Public Sector	Type of the service provided		
Name of the customer	Software sale	GIS solution	Other service
State Land Service of the Republic of Latvia	+	+	+ (mapping)
State Forest Authority	+	+	
SSC "Latvijas valsts meži"	+		+ (training)
Latvian Geological Service	+		
Republic of Latvia Ministry of Environmental Protection and Regional Development	+		
Latvian Environmental Agency	+	+	+ (mapping)
Republic of Latvia Ministry of Defence	+		
Riga City Council	+		
Municipalities	+		
Agriculture Rural Development Authority	+	+	+ (mapping, training)
Latvian Road Administration			+ (mapping)
Central Statistics Bureau	+		+ (training)

It is visible that potential customers in this sector could be many other governmental organisations, for instance, Latvian Hydrometeorological Agency, Environment Modelling Centre of Riga Technical University, Centre of Processes' Analysis and Research (PAIC), Latvian Sea Administration, Environmental Impact Assessment State Bureau, Environmental State Inspectorate, State Enterprise "Teritorijas attīstības planosanas centrs", State Construction Inspectorate etc. State institutions can become competitors in project realisation as well, if they decide to offer GIS related activities on their own and do not subcontract.

The Table 1 above shows that Envirotech has good contacts with State Forest Authority, Latvian Environmental Agency, Agriculture Rural Development Authority. These are the customers, which have acquired the most comprehensive service. However, there is still a room for further cooperation, for instance, additional software extensions, advanced and integrated GIS applications are some general ideas which need to be investigated and discussed. Furthermore, customers which could be interested in large GIS projects are very passive at the moment, for instance, Ministry of Environmental Protection and Regional Development of Republic of Latvia, Riga City Council, and others. Also a common GIS strategy for the entire enterprise is missing.

The main issue here is the knowledge of the specific customer needs which can be obtained only with contacts on a regular basis. The Table 1 also represents that

the share of software sales is dominant in the type of services provided by Envirotech. A smaller share belongs to the development of maps and provision of training. The least share represents the number of cases in GIS solution sales. All of the above suggests that there were good initiatives started by Envirotech, which need to be developed further in order to reach the growth of turnover in a public sector. Interviews with the director of the company also proved that there is a room to grow in this sector and activities should be more focused on GIS solution integration and new applications.

GIS Potential in Environmental Sphere

All the issues, which will be mentioned below, suggest that environmental sector is the core potential business area in GIS. However, Table 1 shows that right now the opposite picture is present on the market. Envirotech activities in this particular area are not spread out yet. Because of this, the overall picture of the GIS related developments in this sphere is provided.

A Unified Environmental Information System has been established by the Ministry of Environmental Protection and Regional Development to collect monitoring data as well as statistics and cadastres. Right now among the typical data formats, statistical environment information is commonplace, and this tends to be stored and maintained in specialised databases (Oracle), and GIS. Aerial photographs, satellite images, spatial maps, cadastres, etc. are also typical, generally at the national level but increasingly at the local level. Following, one can see that GIS is becoming of increasing significance for environmental planning, landscape planning and environmental impact studies. The main reason in environmental planning for this is the need to compare a great number of area-related data describing the affected natural resources and their sensitivity related to the effects of impacts. GIS can be used to couple area related data with their attributes and overlay different data, therefore it represents a highly efficient instrument for such planning tasks. Environmental impact studies additionally need the prediction of environmental effects of impacts. Therefore model approaches or risk analysis has to be imbedded in GIS in order to offer competitive solutions in the market. In addition, GIS should serve not only to collect environmental data, but also to provide decision support because it is noted that GIS is still relied on as an information system, rather than as a decision making support system. Nevertheless, GIS growth does appear to be fastest in environmental spheres in other European countries (REC, 1999).

In Latvia, modelling is performed as a decision support tool for air and water pollution. Satellite and aerial photography is being widely introduced along with GIS technology, which is increasingly being used by the Ministry of Environmental Protection and Regional Development by national and regional bodies responsible for environmental data collection and local government (REC, 1999).

According to National ISPA Strategy for Environmental Sector financing of environmental projects points to rather comprehensive sources. For instance, the Government of Latvia uses co-financing from different sources in order to support environmental investment programmes and projects. These sources are:

- State budget. The main state financial sources for environmental infrastructure projects are the Public Investment Programme;

- Bilateral and other donors. Bilateral and other donors are participating in preparation of feasibility studies, tender documents, co-financing of investment projects;
- EU funding. Since 1992 Latvia has received the financial assistance in the environmental sector from the EU in amount of 34 million EUR. Initially this was in the form of technical assistance, but since 1994 EU is providing assistance also in co-financing of investment projects. Some of the projects raised from the funding described above are:
 - “Strategies and visions development zone Tampere – Helsinki – Tallinn – Riga” which was financed by Phare program,
 - “Latvia in your computer” financed by Soros Foundation, and others.

Instrument for Structural Policies for Pre-Accession (ISPA) program is the main source of finance in environmental sphere. The program is managed by EU Commission and its main focus is on the improvement of state’s environmental sector. Community assistance may take the form of non-repayable direct assistance, repayable assistance of any other form of assistance. The rate of Community assistance granted under ISPA can go up to 75% of the total cost of expenditures by public bodies.

Ministry of Environmental Protection and Regional Development has published the preliminary indicative costs for potential ISPA projects which represents approximate investments in different water services and waste management projects. The total foreseen costs of the projects in 2003 and 2004 increased by 30 million Euro.

There is a close cooperation between the Ministry of Environmental Protection and Regional Development and municipalities in the implementation of investment projects. For instance, in Programme 800+ (Water supply and waste water treatment in small and medium size towns of Latvia) projects are only started after the municipal council makes a decision to take part in the programme and considers it as a priority (National ISPA strategy 2000). It is interesting that a cost assessment for implementation of the most expensive directives in water, waste and air sectors presents that planned investments for the period 2003–2006 are about 80 million EUR per year (REC, 1999).

All of the above suggests that GIS solutions have a great potential in environmental sphere, however, at the particular moment little initiative has been shown from the side of these governmental organisations.

Utilities Sector

Utility sector is one of the fastest growing sectors in which GIS technology may be used. GIS emerges as a very important tool in planning, implementation management and operations management for the utility industries such as telecom, transportation, energy, water supply, sewage and health. Deregulation could push utilities into the competitive world where competitive edge comes from the latest technologies. The main existing customers of Envirotech related to the utilities are represented in the Table 2 below.

Table 2

**The Type of Service which the Leading GIS Company Envirotech
has Provided to Utilities Sector**

Utilities sector	Type of the service provided		
	Software sale	GIS solution	Other service
JSC Lattelekom	+		+ (training, data preparation)
JSC Rigas Siltums	+		+ (training)
JSC Latvijas Gaze	+	+	+ (training)
LMT, LTD	+		
Latvenergo, SC			+ (training)
Latvijas Gaisa Satiksme, SC	+	+	+ (training, mapping)

Utilities sector is widely using GIS technology. The reason for this most likely is the best practices adapted from the western countries. Also financial resources allow these companies to invest in GIS applications. This sector remains one of the most interesting ones due to the wide opportunities for additional GIS solutions and software upgrades. New possibilities will be offered with liberalisation of telecommunication market as well. It is visible that some of the potential customers in this sector could be several other organisations such as Latvian Railway, Rigas Udens and TELE 2.

Private Sector

Use of information is a key to any organisation. Significance of GIS in data management and decision making is enormous for some companies. The technology holds tremendous potential for improving productivity, credibility and profitability of any organisation. The horizontal spread of GIS includes such target as marketing customer service, demand forecasting, property management/real estate market share analysis, merchandise planning, distribution logistics and many more areas. GIS can be customised to meet the specific requirements (Krishna and Pia).

Business GIS is a concept by which corporations begin to use spatial information to manage their business. Since some research has proved that 70–80% of any data has geographic location, it becomes important to use GIS for analysing them, spatially. The corporate investment in spatial data would yield as an efficient sitting of new customer base, cutting the cost of finding new retail or distribution centres, realigning sales territories to utilise the sales force more efficiently, for instance, monitoring the profit and loss of each retail node. This GIS ability to quickly interpret large quantities of data and visualising the proximity of spatial attributes to each other is being used for modelling future business trends (Krishna and Pia).

Strategic planning for private organisations requires information, since it is the information that provides the context for management decision making. Turning data into useful information is largely accomplished by adding meaning to this data, while meaning depends upon the context and decision for which the data is required. A GIS must help attributes add meaning to data and provide information for making decisions. The private sector is another target for Envirotech. If the company meets

the challenge of satisfying the most important needs of the sector, GIS will gain popularity among business organisations (Sonnen and Clay, 2004).

Only some private organisations in Latvia use GIS. This is partly because of the lack of data, high cost of GIS technology, problems with integration of data with existing systems, cost of data maintenance, difficulties in quantifying payback period, lack of GIS skilled staff, and other problems. One of the instruments targeting the market can be GIS Association which will not only disseminate the actual information, but also provide the information on advanced GIS solutions for potentially interested groups of customers.

Existing customers of Envirotech in a private sector are relatively very few. Main customers are Latvijas Finieris and Jana Seta. In looking at the customers of other GIS companies it seems that this sector is underdeveloped. Only few companies are ready to invest in GIS solutions and find these investments necessary. The process of GIS awareness is only the initial stage in Latvia even though a lot of different GIS business solutions exist in the market. The private sector in comparison with two other sectors has the lowest level of competition. It allows raising profit in working with business customers and offering those specific solutions.

Businesses widely use GIS in other countries especially those working in the field of health, logistics and finance. After joining EU new opportunities will appear for GIS companies which most likely provide wide possibilities for business in European countries.

Key accounts management

In every service based business key accounts management plays crucial role for sustainable development of the company and very often is a critical success factor. The most important issue is to define the target customers. It could be done by answering the following questions:

1. Who are the key customers for a GIS company today?
2. Who can still be added to the list of the key customers?
3. What are the priorities of the segments of specified customers?
4. What particular products/solutions can a GIS company offer them in order to add value?
5. Which segment of the key customers has the most potential and the need for products and solutions offered by a GIS company (McDonald, 1999).

Competitive Forces

In this research authors analyse competitive forces from the leading GIS company Envirotech point of view. The developments of GIS have brought in their wake new competitive forces. This highlights the fact that GIS is an area, which has low entry barriers, which enables new challengers to enter the market, and poses enhanced competitive threats for the established firms. In addition, GIS has created new relationships within organisations: the concept of “interrelatedness”, where organisation has to consider the compatibility of systems and the establishment of standards as well as networks, also leads to new collaborations.

In the light of Porter's model (Porter, 1998), competition in the field of GIS is fiercer than in the case of traditional business. There are 5 main forces, which drive this competition:

The threat of entry: The primary reason that makes the GIS market so attractive is low entry barriers. This is a very fragmented market, in which there are some small firms, which, through the establishment of networks, strategic relationships and partnering, are able to offer good and flexible GIS services. It is also important to be aware of unexpected new entrants from different industries such as IT, consulting, and so on. Other aspects, such as capital requirements, economies of scale or know how, can also be solved through the collaboration with other firms and outsourcing.

The threat of substitutes: Obviously, the main substitute for GIS is the traditional way of information systems. From the technological side, at this moment there are similar substitutive products such as MapInfo, AutoCAD, MikroStation in the market, but they do not provide the whole range of operations automation that ArcGIS does. According to expert's evaluation, MapInfo and MicroStation are products which promise no further rapid developments in the Latvian market.

Supplier power: This point is related to supplier concentration and GIS power of bargaining with them. For example, the most profitable players involved in GIS industry are not IT companies but Envirotech or MikroKods, which have virtual monopolies on the supply of critical components.

Buyer power: This allows customers to squeeze industry margins by pressing competitors to reduce prices or to increase the level of service offered. In the case of GIS, buyer's power is not excessively high. Although there are several players in the market, in matters related to GIS, most customers prefer a "brand name" and are willing to pay a premium price for having the guarantee of a good job done.

The degree of rivalry: GIS players know they are in a potentially lucrative industry, but customers have not determined what they expect from GIS, so companies must fight to create awareness and distinguish themselves. It is difficult for firms to offer differentiated services in such a competitive market, with new small firms arising constantly. However, the ESRI products can be distinguished with the user friendly interface, easy to use software, strong editing, analysis and modelling features, along with cutting-edge data models and management. In addition, Envirotech provides advanced GIS technology solutions, process automation as well as professional services to its customers, for instance, professional mapping, training, etc.

Analysis of Competitive Environment in Latvia

After the EU accession the competition will increase. Most of all local companies have to compete with entrepreneurs from neighbouring countries. The main reason for this is the EU regulation, which requires organisation of tenders internationally. For instance, the company "Geodezists" already cooperates with Byelorussian company "Credo-Dialogue" and Lithuanian company "InfoEra". In addition, "InfoEra" offers ArcGIS based solutions. Taking into account the globalisation, one must realise that Envirotech has a good position because of well established relationships with Lithuanian HNIT-Baltic GeoInfoServisas and Iceland

HNT hf. Some of the competitors (for instance, Datorkarte) run projects for international customers abroad. Table 3 below represents all existing and potential competitors in GIS which have already developed their activities in the Latvian market.

Table 3

Analysis of Competitors

No	Name	Core activities	Status	Comments
1	Mikrokods, Ltd.	Software sales, GIS solutions, service	Main competitor	Considerable net turnover, number of employees – 11, could potentially become a partner
2	Datorkarte, Ltd.	Mapping, GIS training, former GIS project developer.	“Important” competitor, has necessary GIS skills	Related to the University of Latvia. Now works in close cooperation with Swedish company ComBase AB. Considerable net turnover, number of employees – 22 The company was selling ESRI software. Main customers the company had are LMT, TELE2, Rigas Gaze, Jana Seta, Latvian Environment Data Centre, State Land Service, municipalities
3	University of Latvia, Institute of Geodesies and Geoinformatics	Mapping for municipalities	Competitor, has necessary GIS skills	The same management and employees which has Datorkarte, Ltd. (see above)
4	Latgeo, Ltd.	Leica distributor in Latvia, focuses on GPS solutions	Competitor in mapping, at the moment not a serious one	Considerable net turnover, number of employees – 10
5	GIS Projekts, non-profit organisation	GIS for planning based on objectives specified by municipalities (in the frame of Phare project), development of maps, databases	Competitor, has necessary GIS skills	Founded by the University of Latvia and 4 municipalities, non-profit organisation
6	Jana Seta, Ltd.	Development of maps, logistics solutions	Competitor in mapping and logistics	
7	Hamilton Global Management, Ltd.	GPS solutions and digital mapping	Competitor in mapping and logistics, at the moment not a serious one	Not registered in Latvian Register of Enterprises
8	Kogra, Ltd.	Software sales (Autodesk Map), map production, GIS automatic production, manipulations with data and analysis, mapping, editing, data topology analysis, data conversion, etc.	At the moment not a competitor, potential competitor in the future	Works mainly with municipalities and architects, considerable net turnover, number of employees – 19
9	Colla, Ltd.	Systems integration, hardware, software, maintenance service	At the moment not a competitor, potential competitor in the future	CAD/CAE/CAM software distributor

No	Name	Core activities	Status	Comments
10	Geodezists, Ltd.	Service engineering company	Potential customer and partner	
11	IT Alise, Ltd.	Software development, integrated solution providers	Potentially a very serious competitor	Oracle partner in Latvia
12	PAIC, LU	Service engineering company in hydrology	Potential customer which could become a competitor	
13	RTU EMC	University laboratory for environmental modelling in hydrology	Potential customer which could become a competitor	
14	Carl Bro, Ltd.	Consultations on environmental issues	Competitors for the solution development	Financed by public funding, focused on the international projects
15	Estonian, Latvian and Lithuanian Environment (ELLE)	Environmental consulting company	Competitor for projects	Could become a cooperation partner
16	Company L4	Service engineering company	Competitor for projects	Could become a cooperation partner
17	Info Era (Lithuania)	Integrated solutions based on ArcGIS products	Competitor	Already on the Latvian market
18	Credo-Dialogue (Byelorussia)	Integrated GIS services	Competitor	Already on the Latvian market

New Market Opportunities

After the research on GIS market in Latvia authors came to several findings regarding the new market opportunities. Several issues which are described below need to be considered by Envirotech in developing business strategy for the next several years.

1. Engage with software majors and major database vendors. Delivering value to GIS customers with large spatial databases could be introduced together with competitively priced servers. Such systems have a significant presence in large, critical GIS solutions, including spatial database implementation. So, the breath of Envirotech product and services portfolio will enable the company to put together the most cost-effective spatial solutions, on a choice of platforms, for the customers (Francica, 2002). Therefore partnerships with such visible information systems integrators as Hewlett Packard, Compaq, Microsoft, Oracle, IBM and other companies will be much better able to demonstrate the advantages of integrated new GIS solutions.

In addition, major roadblock has been the spatial data support available from major database vendors. While Oracle has been first off the block to provide spatial extensions, other products also are available today from IBM, Informix and Sybase. As soon as seamless support for geospatial data similar to all the other types of enterprise data is available, GIS becomes fully mainstream. Analysis, queries typically supported by the GIS platforms today would get subsumed into standard database systems. Today most of GIS systems have open architecture design and support technology like CORBA, XML and Extended Java Beans that makes GIS

integration process neutral to heterogeneous platforms. This also suggests that there is a big market for GIS solutions and possible benefits from the partnerships with information system integrators must be investigated (Das).

2. Use the Internet as a major driving force. The Internet obviously is a major driving force of some significant changes happening with GIS industry. One of the biggest benefits the Internet delivers, is the ease with which content can reach the end customer. Rather than trying to manage the underlying communication infrastructure, Envirotech could only to focus on the data and the application. It seems that a sure indicator of this trend is that every GIS software developers have web-enabling tools available (Das).

3. Rent the software. One of the actual trends in software distribution is ASP (Application Service Provider) solutions. In Latvia, this service is offered by DEAC Ltd. the first Microsoft ASP solution provider in the Baltic States. The possible cooperation with this company and other ASP providers must be investigated.

4. Found GIS Association in the Baltic States. The involvement of the different organisations in the GIS Association may incorporate value addition in different issues related to GIS. Members of the Association could benefit from tremendous growth of the Internet as a medium for data dissemination, experiences with GIS projects and other valuable information. For instance, the solving of problems associated with primarily data acquisition is extremely important for GIS applications to be capable of integrating data from diverse sources. GIS Association and data server technology could be the main driving force behind that. As a result, it should be no longer necessary to combine data from different sources and therefore it will be possible to avoid data compatibility problems.

Decision makers, planners, managers, consumers of the member organisations will benefit from full range of GIS capabilities such as the open GIS resources and fast access to comprehensive and thematic databases in order to perform queries and analysis on GIS data over the Internet or a secure Intranet with only standard Web browsers. Web mapping enables combining different layers of data from different GIS vendors as products to support such interoperability have also become available, for instance, ArcGIS Desktop.

The Association will raise a prestige of GIS in Latvia, create a public awareness on the issues related to GIS technologies and applications, and represent the local players (first of all the Envirotech and HNIT-Baltic GeoInfoServisas as the founders and main organisers of the Association) internationally. An active work in the Association will give Envirotech additional possibilities for market monitoring and advertisement. Envirotech must be in constant touch with main actors of the industry and related parties.

As a benchmark one can mention GIS Association of Russia (www.gisa.ru).

Results Obtained and Conclusions

Overall picture of the market in Latvia shows that the potential market for GIS at the present moment is limited. Therefore Envirotech primarily should focus on existing customers, particularly, on governmental organisations and utility companies in offering them new GIS applications, solutions, and services. The environmental sector as well as utilities and governments are the core potential business area. Universities and consulting companies are potential customers and partners as well, most likely related to the EU funded projects (ISPA projects and

other EU projects). However, there is a danger that these actors may become competitors as well.

Established companies did not yet rethink their strategies towards GIS to enhance their market. Some well-entrenched names have taken the lead in GIS (Envirotech, MikroKods, Datorkarte, etc.). Others like Kogra, Colla as well as different consulting companies could be followers to join the GIS field. This will require the established companies' management teams to move away from the traditional thinking of IT and start an updating process. GIS businesses will need to co-operate with utilities, net carriers, hardware and software vendors, banks, other private companies and the government. This entails a strategic shift for the Envirotech (Fordahl, 2004).

There is the lowest level of competition in the private sector in comparison with the public and the utilities sectors. It allows to raise a profit in working with business customers and offering them specific solutions. There is a significant potential for business GIS projects in specific industries. The key requirement in any GIS application is primary data. In Latvia the main problems related to primary data are the unavailability of digital data, maps on necessary scales and legal implications of map digitisation.

In order to succeed in a long run Envirotech must develop strategy and the action plan for each of the key customers. All segments of customers may be divided into two groups – customers interested in GIS software and customers interested in GIS solutions. The first group includes mainly educational organisations, consulting companies and GIS service providers. The second group represents all end users of the technology and international projects. It is foreseen that potentially there is a danger that the first group of the customers may become competitors for Envirotech after they decide to offer GIS solutions in the market.

Suggested Further Research on Specific Issues

There are many issues confronting the slow down of the development of GIS industry. These issues should be addressed with particular research in order to understand customer needs. Some of them are the following:

- platform issues including hardware, operating systems, distributed processing, graphics performance and software pricing,
- data issues including data availability, data accessibility and data accuracy,
- technology issues,
- user issues including education and training, ease of use, management and implementation issues.

In Latvian market a realisation of feasibility studies is very important. A feasibility study is used to determine the extent of the organisation's current resources, potential interest in GIS and use of geographic data in the daily working environment. It helps the organisation to determine which GIS software to purchase, what type of hardware is needed, where to place the data and the necessary human resources. This type of study reduces the possibility of duplicating the data and streamlines a work flow. A feasibility study provides with the following benefits (Hofstrand and Holz-Clause 2004):

- determines which organisations/departments are interested in GIS,
- determines how organisations/departments would use GIS,

- determines what type of existing data each organisation/department is already maintaining,
- determines the type of existing computer equipment and networking already available,
- determines the type of existing GIS data,
- determines how and where the GIS data would exist and how it would be maintained.

This is probably the most efficient evaluation method of customer potential and it will provide the comprehensive and very precise information about customer needs regarding GIS solutions.

In the future to ensure long run success operation new radical marketing methods should be researched and applied to the particular groups of key customers.

BIBLIOGRAPHY

1. Bal K. and P. *GIS cruises through business lanes*. GIS Development, <http://www.gisdevelopment.net/application/business/bus0004.htm>, retrieved March 4, 2004.
2. Bandhu S. and Zhivichin V. *Implementing Enterprise GIS for an International Oil and Gas Company*. ESRI Users Conference, San Diego, 2003.
3. Basker S. *Directions 2004 Part II*. GPS World, December 1, 2003. Website: <http://www.gpsworld.com>.
4. Chutkay S. *Spatial world chants the EAI mantra*. GIS Development, <http://www.gisdevelopment.net/application/business/mi03201.htm>, retrieved March 5, 2004.
5. Clay K. *GDT and TeleType turn GPS/Java Enabled Phones into Tracking Devices*. Directions Magazine, March 04, 2004. Website: <http://www.directionsmag.com>.
6. Das D. *Some GIS industry trends (In the Internet era and otherwise)*. GIS Development, <http://www.gisdevelopment.net/application/business/bus0013.htm>, retrieved March 5, 2004.
7. ESRI Website: <http://www.esri.com>.
8. Fordahl M. *Established companies may be forced to rethink their business plans*. Technology & Science, July 16, 2004. <http://www.msnbc.msn.com/id/5452524/>, retrieved August 18, 2004.
9. Francica J. *HP, Compaq carve out new organization to address GIS market*. Directions Magazine, June 2, 2002. Website: http://www.directionsmag.com/article.php?article_id=224, retrieved December 8, 2004.
10. Hill S. and Rifkin G. *Radikalnij marketing*. Alpina Biznes Buks, Moskva, 2004.
11. Hofstrand D. and Holz-Clause M. *Feasibility study – a valuable business tool*. Ag Marketing Resource Center, Iowa State University, 2004. Website: <http://www.extension.iastate.edu/agdm/homepage.html>.
12. Janszen F. *The age of innovation*. Prentice Hall, 2000.
13. McDonald M. *Key Account Management*. FT Prentice Hall, 1999.
14. Ministry of Environment, Investment Department. *National ISPA Strategy Environmental Sector*, http://www.varam.gov.lv/id/PUBL/Eispa_str.htm, retrieved March 5, 2004.
15. Munshi, M. K. *Consumer driven changes in the GIS market*". GIS Development. Website: <http://www.gisdevelopment.net/application/business/bus0011.htm> retrieved June 22, 2004.
16. Nijkamp P. and Scholten A.J. *Spatial information systems: design, modelling and use in planning*. Int. J. Geographical Information Systems, 1993.

17. Porter M. E. *Competitive Strategy: techniques for analyzing industries and competitors with a new introduction*. The Free Press, 1998.
18. REC (The Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe). *Qualitative Environment Survey Results. Application of Technical Measures*, August 1999. Website: <http://www.rec.org>.
19. Renschler C. S., Engel B.A. and Flanagan D. C. *Strategies for implementing a multi-scale assessment tool for natural resource management: a geographical information science perspective*. 4th International Conference on Integrating GIS and Environmental Management: Problems, Prospects and Research Needs. Banff, Alberta, Canada, 2000.
20. Sonnen D. *A Road Map for Spatial Information Systems within the Enterprise*. Directions Magazine, May 06, 2004. Website: <http://www.directionsmag.com>.
21. Spatial Technologies Website: <http://www.spatial.co.za/spatial/page/location.asp>, retrieved August 18, 2004.
22. Van Wyk, R. *Technology analysis: a foundation for technological expertise* in Gaynord G. *Handbook of technology management*. McGraw-Hill, 1996.

Kopsavilkums

Raksta mērķis ir izpētīt esošo situāciju un aktivitātes, kādas notiek ģeogrāfisko informācijas sistēmu (ĢIS) tirgū Latvijā un novērtēt ĢIS tehnoloģiju tirgus potenciālu, kā arī Latvijā vadošā ĢIS uzņēmuma iespējas. Pētījumā apskatīts ģeogrāfisko informācijas sistēmu (ĢIS) tirgus potenciāls Latvijā, pētīta tirgus struktūra, analizētas esošo klientu vajadzības un analizēts Latvijā vadošais ĢIS uzņēmums Envirotech, kā arī identificēti un analizēti galvenie uzņēmuma konkurenti tirgū. Pētījumā apskatītas ĢIS produktu pozicionēšanas un mārketinga attīstīšanas iespējas. Kvalitatīvā un kvantitatīvā iespēju analīze publiskajā, inženierkomunikāciju un privātajā tirgus daļās parāda konkurētspējīgas stratēģijas, kas izmantojamas produktu pozicionēšanā, izplatīšanā un piedāvāto servisu izstrādāšanā. Tā kā nav pieejami statistikas dati par ĢIS tirgu un tehnoloģiju attīstību Latvijā, pētījumā tika izmantotas alternatīvas tirgus analīzes metodes (piemēram, klientu un konkurentu mikroanalīze). Galvenā pētījuma problēma ir noteikt iemeslus kāpēc ĢIS tehnoloģijas joprojām nav ļoti populāras starp dažādām organizācijām Latvijā un vai situācija varētu mainīties tuvākajā nākotnē. Patreiz organizācijas pārsvarā izmanto tikai pamata ĢIS funkcionalitāti un savā uzņēmumā necenšas attīstīt centralizētu un integrētu sistēmu.

Atslēgvārdi: ĢIS, ĢIS tehnoloģijas, ĢIS risinājumi, konkurētspējīga vide.

Latvijas importa ekonometriskais modelis

Econometric Models of Latvian Import

Konstantīns Beņkovskis

Bank of Latvia

K. Valdemāra iela 2A, Rīga, LV–1050, Latvia

E-mail: Konstantins.Benkovskis@bank.lv

The analysis of Latvian import gives helps to better understanding the causes of a current account deficit. The goal of this paper is to examine Latvian import using econometric modelling approach.

For a deeper analysis Latvian nominal import is viewed as a sum of real import and import prices. Import prices are regressed on price levels in partner countries and nominal effective rate of lat. The real import is modelled using the domestic demand variables and real exchange rate of lat. The results of the model explain the rapid growth rates of Latvian import and a high current account deficit by the strong development of Latvian domestic demand.

Key words: import, import prices, balance of payments, current account, econometric model.

At the time of rapid globalisation, neither of the countries can be regarded as closed system. This statement is especially true for Latvia, so, the analysis of international relations is of great importance for us.

The most reliable statistical document that describes all international economic relations is balance of payments. The current account of the balance of payments is usually in the focus of economists' attention, as it shows strong and weak sides of the economy on the world market. For the time being, the current account of Latvia is negative – total import exceeds total export – and that is one of the most significant risk factors of Latvian economy.

Import of goods is one of the most important items in the current account. The analysis of import helps to better understand the causes of a current account deficit. The goal of this paper is to examine Latvian import using econometric modelling approach.

Latvian import is not homogeneous and its different parts are influenced by different factors. It is obvious that, for example, import of oil products depends on oil prices, while food import is not influenced by oil prices directly, but depends on external and internal food prices. Latvian import could be divided into three parts:

- capital goods – in this group we included all durable goods that form fixed assets and that are not consumed (mainly machinery and equipment as well as transport vehicles);
- intermediate and consumption goods – goods that are used in producing process (like raw materials and semi products) or consumed. This group of import is still not homogenous, but, using Harmonized System classification, it was not possible to make further decomposition;

- mineral products – the most important goods in this group are fuel and other oil products as well as electricity and gas.

The distribution of Latvian import by the above mentioned categories is shown in Figure 1. The most important group is intermediate and consumption goods (approximately two thirds of the total Latvian import). It is dominated by the import of food, chemistry products, textile and metals. The next is import of capital goods that amounts one fourth of total import – the most important goods are machinery, mechanisms and transport vehicles. Import of mineral products is only about 10% of the total import and contains oil products, electricity and gas.

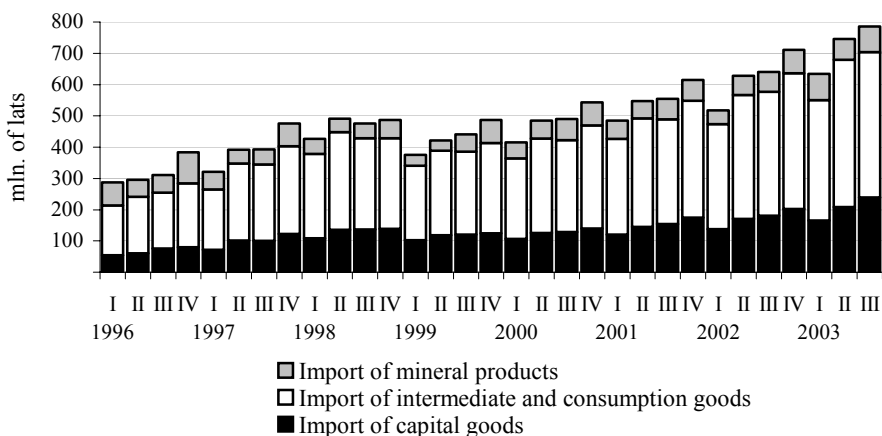


Fig. 1. The Structure of Latvian Import

Figure 2 represents the dynamics of Latvian total nominal import and its main groups during the last seven years.

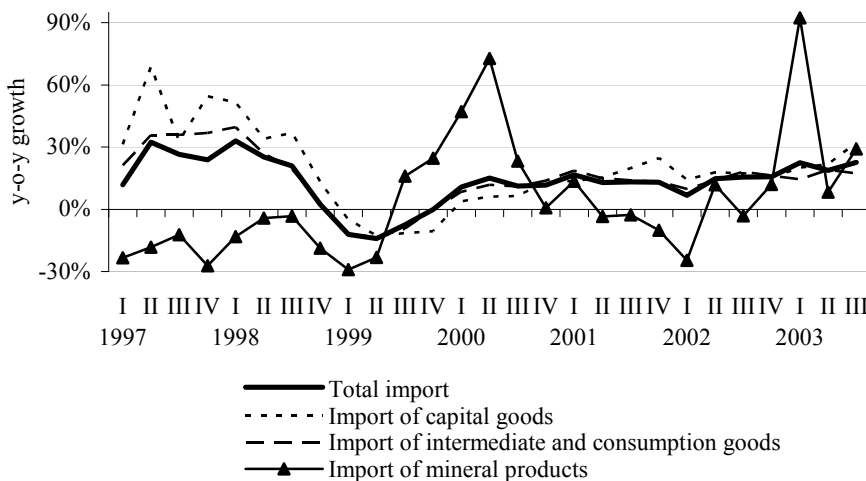


Fig. 2. Dynamics of Latvian Import

Observed period can be divided into three samples:

- In 1997–1998 yearly growth rates of total nominal import were very high and exceeded 20%;
- In the year after the Russian crisis, in 1999, the growth rate of import diminished and even turned into negative;
- After the beginning of 2000 and till now, yearly growth of total nominal import is positive (but not as high as in the first period) and range between 10% and 20%.

The development of import of capital goods as well as intermediate and consumption goods is very similar to one of total nominal import. The import of mineral products, however, is much more volatile: there are long periods of negative growth rates (years 1997–1999) and moments of sharp increases (in the beginning of years 2000 and 2003).

Until this moment we looked only on the levels and dynamics of nominal import. For deeper analysis, however, we need to disaggregate nominal import into two parts: real import and import prices. The first component represents physical amount of import, the second one – its value.

Latvian Import Prices

Unfortunately, there is no data available on prices of Latvian capital import as well as intermediate and consumption import (but we have import prices of mineral products, see Figure 3).

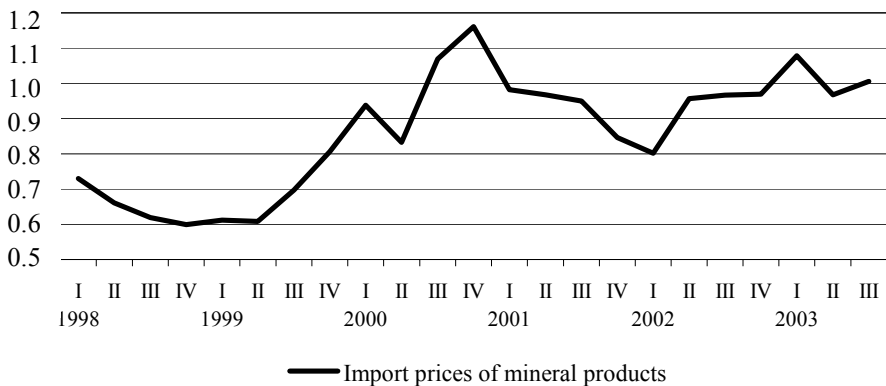


Fig. 3. Import Prices of Mineral Products (2000 = 1)

Import prices of capital goods and import prices of intermediate and consumption goods were calculated, using the weighted average method. Import prices of capital goods were computed from import prices of machinery, equipment and transport vehicles, but import prices of intermediate and consumption goods – from import prices of food, chemistry products and textile. Calculated import price indexes are shown in Figure 4 and Figure 5.

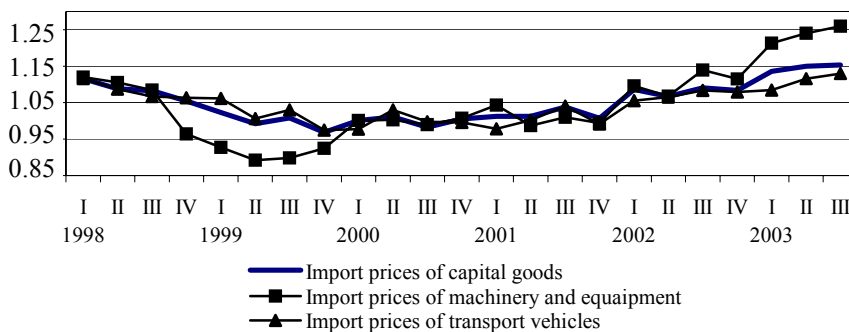


Fig. 4. Import Prices of Capital Goods (2000 = 1)

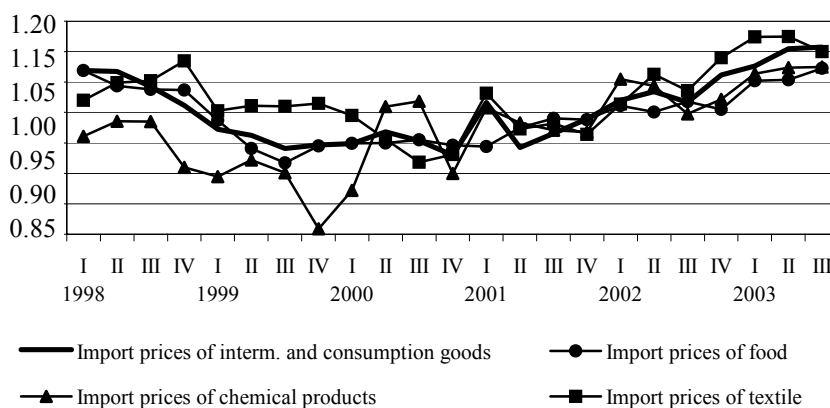


Fig. 5. Import Prices of Intermediate and Consumption Goods (2000 = 1)

One more disadvantage of Latvian import price statistics is shortage of data series (available only from 1998) that made the modelling process more complicated.

To analyse Latvian import prices and to explain, which factors and how much influence its dynamics, we should develop econometric models of Latvian import prices.

Latvia is a small and open economy, so the level of internal demand cannot influence the world price level, and Latvia is a price-taker in the world markets. So, import prices depend on the price level in partner countries (mainly the price levels in Europe) and changes in exchange rates. These independent variables are commonly used in import price modelling (see, for example Warmedinger (2004) for the case of Euro Area or Vetlov (2002) for the case of Lithuania).

Import price models were estimated for the period from the beginning of 1998 till the second quarter of 2003, using quarterly data (so, each equation contains 22 observations – maximal available number). To avoid seasonality, all data series were seasonally adjusted by standard X12 procedure. The same sample and seasonal adjustment methodology was used for real import equations.

In addition, all variables in import price models are in logs (that give a possibility to interpret regression coefficients as elasticities). Statistical tests indicate

that all variables are integrated at order 1, variables in equations are cointegrated, and there are no persistence of autocorrelation and heteroscedasticity.¹

Import Prices of Capital Goods

More than a half of Latvian capital goods import is from Economic and Monetary Union (EMU) countries, so, import prices of capital goods should be influenced by producer prices of capital goods in EMU. The second explanatory factor is nominal effective exchange rate of lat that is calculated as weighted average exchange rate of lat to principal partners' currencies (Latvia's main trading partners are Germany, Lithuania, Russia, Finland, Sweden, Estonia, Denmark, Netherlands, UK, USA and Ukraine; exchange rate of lat was weighted by the level of nominal import, excluding import of mineral products).

It is seen from equation (1) that import prices of capital goods (PM_CAP) are significantly influenced by nominal effective exchange rate of lat (NEER) and Producer Price Index (PPI) of capital goods in EMU (PPI_CAP_EMU):

$$\begin{aligned} \text{Log}(\text{PM_CAP}) &= -0.012 + 4.000 * \text{Log}(\text{PPI_CAP_EMU}) + 0.619 * \text{Log}(\text{NEER}) & (1) \\ (\text{st. error}) & \quad (0.006) \quad (0.414) & \quad (0.061) \\ (\text{p-value}) & \quad (0.078) \quad (0.000) & \quad (0.000) \\ R^2 &= 0.874 \quad DW = 2.09 \end{aligned}$$

According to estimates, elasticity of Latvian import prices to PPI in EMU is 4.0, namely, if prices in Europe increase by 1%, Latvian import prices increase by 4%.

One possible explanation for this high elasticity could be structural difference between Latvian import of capital goods and production of capital goods in Europe. The second explanation is qualitative changes in Latvian import – during the sample period Latvian enterprises started to import higher quality and more expensive machinery and equipments.

The elasticity of import prices to exchange rate of lat is lower – only 0.62. This number is smaller than unity² (result that was expected theoretically, because in the case of small and open economy all changes of exchange rate fully translate into import prices). Lower elasticity can be explained by the fact that not all payments for import from EMU are made in euro, but part of them is made in US dollars. Dynamics of euro and dollar exchange rate to lat are the opposite, and that reduces the elasticity of import prices to nominal effective exchange rate of lat.

Import Prices of Intermediate and Consumption Goods

Analogically to the previous model, import prices of intermediate and consumption goods (PM_CON) should depend on PPI of intermediate goods (PPI_INT_EMU) and PPI of durable consumption goods (PPI_CON_EMU) in EMU countries, as well as on nominal effective exchange rate of lat (NEER).

Results of equation (2) are similar to those of equation (1). Import prices of intermediate and consumption goods significantly depend on both Producer Price Indexes of EMU countries and exchange rate of lat:

$$\begin{aligned} \text{Log}(\text{PM_CON}) &= -0.001 + 1.369 * \text{Log}(\text{PPI_CON_EMU}) + 0.582 * \text{Log}(\text{PPI_INT_EMU}) + 0.727 * \text{Log}(\text{NEER}) & (2) \\ (\text{st. error}) & \quad (0.006) \quad (0.286) & \quad (0.243) & \quad (0.059) \\ (\text{p-value}) & \quad (0.870) \quad (0.000) & \quad (0.028) & \quad (0.000) \\ R^2 &= 0.904 \quad DW = 2.59 \end{aligned}$$

The import price elasticity to price level in Europe is smaller than in the case of capital goods: elasticity to PPI of intermediate goods is 0.58, but elasticity to PPI of durable consumption goods is 1.37. Still, the sum of these two coefficients is bigger than 1 that means Latvian import prices were growing faster than PPI in EMU countries in observed period. Explanations of this fact could be the same as in the previous model – different structure of Latvian import and European production as well as qualitative changes in Latvian import structure.

Import prices of intermediate and consumption goods are positively and significantly dependent on exchange rate of lat with elasticity of 0.73 (that is smaller than 1³ because of dollar use in payments between Latvia and EMU countries).

Import Prices of Mineral Products

In this model import prices of mineral products (PM_MIN) depend on Brent oil prices (OIL_LVL), expressed in lats. As oil prices are expressed in lats, they are influenced both by world oil prices and exchange rate of lat to US dollar (as oil prices are usually denominated in dollars).

$$\text{Log}(PM_MIN) = -1.624 + 0.565 * \text{Log}(OIL_LVL) \quad (3)$$

(st. error) (0.118) (0.046)

(p-value) (0.000) (0.000)

$R^2=0.885$ $DW=1.11$

The import prices of mineral products significantly depend on world oil prices (in lats) with elasticity that is equal to 0.57. The elasticity is smaller than 1⁴, because some prices of mineral goods (like salt, sulphur, ore and turf) are practically independent from oil prices, but some goods prices (like electricity and gas prices) depend on oil prices only partially.

Latvian Real Import

Now, using import price indexes we can compute Latvian real import and make econometric models of its main parts. In our research Latvian real import was regressed on 2 exogenous variables.

1. Latvian domestic demand. Remembering, that different part of domestic demand could have different influence on real import, we divided domestic demand into three parts:
 - real consumption (including private and government consumption);
 - real investments. The level of real investments was adjusted in the 4th quarter of 2001 by excluding purchase of the ships made by Latvian Shipping Company (71.6 mln. of lats), as this transaction was not accounted in foreign trade statistics;
 - real export of goods and services.

The expected influence of domestic demand on Latvian real import is positive – the higher is domestic demand, the higher is real import;

2. Real exchange rate of lat. It shows changes of the proportion between internal and external level of prices. Changes in real exchange rate indicate the changes in Latvian competitiveness in the external market. The increase of real exchange rate means that Latvian goods become relatively more expensive and the level of

real import should increase. The real exchange rate of lat is usually computed from three components: nominal exchange rate of lat, CPI in Latvia and CPI abroad. However, we use another definition of real exchange rate, because CPI index is too broad category and doesn't indicate price changes in specific group of goods. We will use the following definitions for real exchange rate of lat:

- for the real import of capital goods – PPI of capital goods in Latvia divided by import prices of capital goods;
- for the real import of intermediate and consumption goods – PPI of non-capital goods in Latvia divided by import prices of intermediate and consumption goods;
- for the real import of mineral products – as there virtually no production of mineral products in Latvia, it can be assumed that internal prices are constant, so real exchange rate of lat is equal to inverse import prices of mineral products.

The use of domestic demand and real exchange rate as explanatory variables of import is a traditional and widely spread practice. See, for example, Senhadji and Montenegro (1998) for the theoretical framework and Sepp (1999) for the model of Estonian import.

There are two types of equations for each group of real import - in levels and in logs:

- The equations in levels give the possibility to interpret regression coefficients of domestic demand as Marginal Propensity to Import (MPI). To compute MPI correctly all real import and domestic demand's components are expressed in prices of the year 2000;
- The equations in logs give the possibility to interpret regression coefficients as elasticities that is especially useful for the coefficient of real exchange rate.

Statistical tests indicate that all variables in equations are integrated at order 1 (except the real import of mineral products, which is stationary), variables in equations are cointegrated, and there are no persistence of autocorrelation and heteroscedasticity.⁵

Real Import of Capital Goods

In our model the real import of capital goods (MR_CAP) depends on real investments (I), real export of goods and services (X) and real exchange rate of lat (RER). Real consumption was not included in the model because capital goods cannot be consumed.

$$MR_CAP = -12167.5 + 0.207*I + 0.182*X - 11921.8*(RER) \quad (4)$$

(st. error) (56328) (0.030) (0.043) (35003)

(p-value) (0.831) (0.000) (0.000) (0.737)

$R^2=0.969$ $DW=1.49$

$$\text{Log}(MR_CAP) = -3.066 + 0.500*\text{Log}(I) + 0.649*\text{Log}(X) - 0.104*\text{Log}(RER) \quad (5)$$

(st. error) (2.109) (0.076) (0.145) (0.238)

(p-value) (0.163) (0.000) (0.000) (0.667)

$R^2=0.966$ $DW=1.58$

The real import of capital goods is significantly dependent on real investments and export. The estimation results of equation (4) show that MPI is 0.21 for investments and 0.18 for export of goods and services. So, if real investments will increase by 1 lat (in prices of year 2000) that will increase real Latvian import of capital goods by 0.21 lats. Analogically, if real Latvian export of goods and services will increase by 1 lat, that will increase real Latvian import of capital goods by 0.18 lats. These coefficients show that the rapid development of export and investments during the sample period gave a significant positive impulse to the dynamics of real import of capital goods.

The impact of real exchange rate of lat on real import of capital goods turned to be insignificant. This result is not surprising. Latvian economy is now in transition and needs a huge amount of investments. As local production of capital goods is still small in Latvia, the only way to invest is to import capital goods from developed countries. Therefore the physical amount of import depends only on domestic demand, but not on price factors.

Real Import of Intermediate and Consumption Goods

The real import of intermediate and consumption goods (MR_CON) was expected to depend on real consumption (C), real investments (I), real export of goods and services (X) and real exchange rate of lat (RER).

$$MR_CON = -314177.3 + 0.186*C + 0.226*I + 0.438*X + 162272.0*(RER) \quad (6)$$

(st. error) (40579) (0.056) (0.049) (0.064) (42507)

(p-value) (0.000) (0.004) (0.000) (0.000) (0.001)

$R^2=0.990$ $DW=2.35$

$$\text{Log}(MR_CON) = -7.453 + 0.548*\text{Log}(C) + 0.235*\text{Log}(I) + 0.731*\text{Log}(X) + 0.522*\text{Log}(RER) \quad (7)$$

(st. error) (0.730) (0.136) (0.045) (0.086) (0.116)

(p-value) (0.000) (0.001) (0.000) (0.000) (0.000)

$R^2=0.992$ $DW=2.47$

The real import of intermediate and consumption goods significantly depends on all components of domestic demand: real consumption, investment and export. According to equation (6), MPI is 0.19 for consumption, 0.23 for investment and 0.44 for export. Although estimated MPI for real investment looks reliable, it seems that MPI for real consumption can be underestimated, but MPI for real export - overestimated (this guess is made on the basis of latest available Latvia's Input-Output table for the year 1997). This scenario is very likely, regarding very high correlation between real consumption and export.⁶

In addition, real import of intermediate and consumption goods is positively related with real exchange rate of lat. According to estimation results from equation (7), elasticity is 0.52. So, however real exchange rate of lat is a significant factor, real import of intermediate and consumption goods is inelastic to changes in relative prices in Latvia and abroad. This is so because there is virtually no domestic production of many categories of intermediate and consumption goods (like metals or some categories of fruits).

Real Import of Mineral Products

The model of real import of mineral products (MR_MIN) contains the following exogenous variables: real consumption (C) and real exchange rate of lat (RER). Although real export and real investments also were among the potential explanatory variables, they were excluded from the model because of their insignificance.

In addition to abovementioned variables we introduce a diminishing asymptotic time trend to the model. The logic behind this is the following: In the observed period Latvian heat and electricity enterprises gradually re-oriented the producing process from the use of mazut to the use of gas. As calorific power of gas is higher than that of mazut, it has increased the effectiveness of heat and electricity producing process and diminished the necessary level of mineral products.

$$MR_MIN = -18419.7 + 0.072 * C + 16941.0 * (1/t) + 16184.4 * (RER) \quad (8)$$

(st. error) (42868) (0.037) (10117) (9824)

(p-value) (0.673) (0.067) (0.111) (0.117)

$R^2=0.248$ $DW=2.00$

$$\text{Log}(MR_MIN) = -9.852 + 1.548 * \text{Log}(C) - 0.127 * \text{Log}(t) + 0.241 * \text{Log}(RER) \quad (9)$$

(st. error) (8.554) (0.630) (0.176) (0.062)

(p-value) (0.265) (0.024) (0.186) (0.055)

$R^2=0.306$ $DW=2.01$

The real import of mineral products is positively and significantly dependent on real consumption with MPI equal to 0.07. The elasticity of real import to real exchange rate of lat is significant but low (0.24) and is lower than those of real import of intermediate and consumption goods (that could be explained by the fact, that demand for fuel usually has low price elasticity).

The equation (8) shows that diminishing trend is significant (p-value is slightly above 0.1) and in observed period of time Latvian real import of mineral products had a tendency to decrease that was not connected with changes in domestic demand and oil prices. In log model, however, trend turned to be insignificant (but p-value is not very high).

The results of all three models of Latvian real import are summarized in Table 1, which shows estimated Marginal Propensities to Import for all groups of domestic demand and real import. Estimated real import elasticities to real exchange rates of lat are represented as well. Table 1 shows that the highest total MPI is for real export (0.62). MPI for investment is also high (0.43), but the lowest one is for consumption (0.26). Still, we should remember about the problem of high correlation between Latvian consumption and export (discussed above), and it can be expected that total MPI for real consumption should be higher, but total MPI for export should be lower than reported values.

Table 1

The Results of Latvian Real Import Models

Real import	Real consumption (MPI)	Real investments (MPI)	Real export of goods and services (MPI)	Real exchange rate of lat (elasticity)
Capital goods	-	0.207	0.182	-0.104
Intermediate and consumption goods	0.186	0.226	0.438	0.522
Mineral products	0.072	-	-	0.241
TOTAL	0.258	0.433	0.620	-

In our models import prices were regressed on price levels in partner countries (in this case it was EMU) and nominal effective exchange rate of lat. According to our estimates Latvian import prices of capital goods, as well as intermediate and consumption goods are significantly influenced by price level in EMU countries with elasticity that exceeds unity. Possible explanation for this high elasticity could be structural difference between Latvian import and production of goods in Europe as well as qualitative changes in Latvian import during the observed period. On the other hand, the elasticity of abovementioned import prices to exchange rate of lat is lower than unity. Low elasticity can be explained by the fact that not all payments for import from EMU are made in euro, but part of them is made in US dollars. The import prices of mineral products significantly depend on world oil prices (in lats).

The real import was modelled using the domestic demand variables and real exchange rate of lat. The elasticity of import to real exchange rate of lat differs across the groups of import. Import of capital does not depend on real exchange rate. Import of intermediate and consumption goods as well as real import of mineral products is positively related to real exchange rate, but their elasticities are low. These low elasticities imply that in the case of increasing import prices, physical amount of import will decrease at a smaller rate and nominal import will grow.

All components of real import significantly depend on real domestic demand. Although there are possibilities of biased estimates of total Marginal Propensities to Import (due to high correlation between some components of domestic demand), results show clearly that the MPI levels are high, reflecting openness, small size and high specialization of Latvian economy. These results explain the rapid growth rates of Latvian import and a high current account deficit by the strong development of Latvian domestic demand.

NOTES

¹ Stationarity of variables was tested by ADF test. Persistence of co integration was tested by Engle-Granger procedure. The residual terms of equations were tested on auto-correlation (by correlogram) and heteroskedasticity (by White Heteroskedasticity test).

² Wald test rejects the hypothesis that this regression coefficient is equal to 1 (p-value is 0.000)

³ Wald test rejects the hypothesis that this regression coefficient is equal to 1 (p-value is 0.000)

⁴ Wald test rejects the hypothesis that this regression coefficient is equal to 1 (p-value is 0.000)

⁵ Stationarity of variables was tested by ADF test. Persistence of co integration was tested by Engle-Granger procedure. The residual terms of equations were tested on auto-correlation (by correlogram) and heteroskedasticity (by White Heteroskedasticity test).

- ⁶ The correlation coefficient between real consumption and real export of goods and services is 0.926

BIBLIOGRAPHY

1. Benacek V., Prokop L., Visek J. A. Determining Factors of the Czech Foreign Trade Balance: Structural Issues in Trade Creation. *Czech National Bank, Working Paper Series*, No 3. 2003, p. 56.
2. Senhadji A., Montenegro C. Time Series Analysis of Export Demand Equations: A Cross-Country Analysis, *IMF Working Paper*. October 1998, p. 29.
3. Sepp U. Factors of Trade of Trade-Deficit Convergence in Estonia, *Working Papers of Eesti Pank* No 1. 1999, p. 26.
4. Vetlov I. Monetary transmission Mechanism in Lithuania, *Bank of Lithuania*. 2002, p. 51.
5. Warmedinger T. Import Prices and Pricing-to-Market Effects in the Euro Area. *European Central Bank Working Paper Series No. 299*, January 2004, p. 36.
6. Foreign Trade of Latvia. *Central Statistical Bureau of Latvia*. 1996–2003.
7. Foreign Trade Unit Value Indices. *Central Statistical Bureau of Latvia*. 1998–2003.
8. Latvia's Balance of Payments. *Bank of Latvia*. 2000–2003.

Kopsavilkums

Latvijas imports bija sadalīts trijās daļās: kapitāla preču imports, starppatēriņa un patēriņa preču imports un minerālo produktu imports. Katrai importa daļai tās fizisko apjomu (jeb reālo importu) un importa vērtību (jeb importa cenas) pētīja atsevišķi.

Mūsu modeļos importa cenas tika regresētas atkarībā no cenu līmeņa partnervalstīs (galvenokārt EMS valstīs) un lata nominālā efektīvā kursa. Latvijas importa cenas ir pozitīvi un nozīmīgi atkarīgas no cenām EMS valstīs un no lata nominālā kursa.

Reālais imports tika modelēts atkarībā no iekšzemes pieprasījuma un lata reālā kursa. Modeļu rezultāti norāda uz reālā importa zemo elastību pret reālo kursu. Tas ir saistīts ar Latvijas atvērto un specializēto ekonomiku. Visas reālā importa sastāvdaļas ir nozīmīgi un pozitīvi atkarīgas no reālā iekšējā pieprasījuma, turklāt robežtieksmes importēt ir augstas. Šie rezultāti parāda, ka augsts importa pieauguma temps un liels tekošā konta deficīts ir izskaidrojams ar straujo iekšzemes pieprasījuma attīstību.

Atslēgvārdi: imports, importa cenas, ekonometriskais modelis.

Organizācijas misija kā vadības instruments

The Mission of Organization as a Management Tool

Kristīne Bērziņa

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050
E–pasts: evf1@lanet.lv

Gundars Bērziņš

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050
E–pasts: gundars.berzins@lu.lv

Autoru grupa veica pētījumu par iespēju izveidot misijas vadības modeli un misijas izmantošanu kā vadības instrumentu. Pētījumā tika apkopotas torētiskās atziņas par misiju, izstrādāta misijas analīzes metode, kura balstās uz autoru piedāvāto uzņēmumu vadības orientācijas klasifikāciju, kas ir analīzes pamats. Pētījuma gaitā tika pamatota nepieciešamība misijas izveidi un ieviešanu iedalīt pēc uzņēmuma attīstības stadijas, aprakstot nepieciešamās procedūras atkarībā no šī iedalījuma. Šis ir praktisks pētījums, kurā analizētas 12 energo-uzņēmumu misijas, izmantojot autoru piedāvāto modeli; iegūti dati par energo-uzņēmumu prioritātēm un orientāciju, kas pamatoja šīs metodes pielietošanas iespējas.

Atslēgvārdi: misija, vīzija, uzņēmējdarbības vide, konkurence, energo-uzņēmumi, stratēģija.

Organizācijas misija ir kļuvusi par vienu no mūsdienu uzņēmumu vadības komandas instrumentiem, kas tiek pielietots samērā plaši. Bieži uzņēmumi uzsver un reklamē savu misiju kā organizācijas identitātes apliecinājumu. Tomēr samērā bieži ir vērojams plašs diapazons izpratnē par to, kas tad ir organizācijas misija, kam būtu jābūt iekļautam tajā un kāpēc tā ir vajadzīga? Latvijā 2004. gadā tika veikta uzņēmumu aptauja [2], kas aptvēra 161 Latvijas uzņēmumu, un viens no jautājumiem bija: „Vai jūsu uzņēmumam ir formāli izveidota uzņēmuma misija?” Rezultāti rāda, ka tikai 54,7% aptaujāto uzņēmumu tā ir izveidota. Tāpat dati liecina, ka Latvijai vēl ir lielas iespējas pilnveidoties šī vadības instrumenta izmantošanā, kas, pēc pētījuma autoru domām, varētu būtiski uzlabot uzņēmumu darbības rādītājus.

Pētījuma mērķis ir apkopot un izanalizēt uzņēmumu misijas pielietojumu energoapgādes uzņēmumos pasaulē un Latvijā, izveidot uz misijas pamata balstītu līdzsvarotu lēmumu pieņemšanas un vadības modeli un uz iegūtās informācijas pamata sniegt ieteikumus energo-uzņēmumu vadības darba pilnveidošanai.

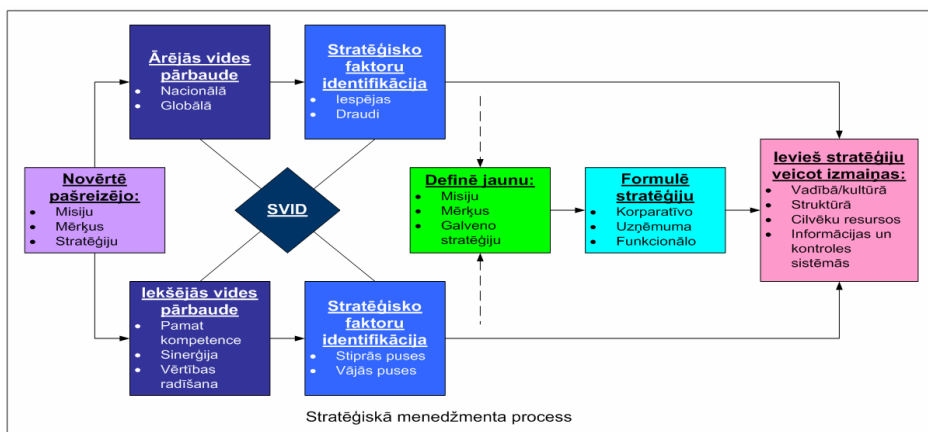
Vispārējās atziņas par misijas nozīmību

Tiek pieņemts, ka, izmantojot misiju kā vadības instrumentu, uzņēmums palielina savu konkurētspēju, tāpēc ļoti būtiski ir nevis tikai izveidot, bet arī izprast tās iespējas, ko sniedz misijas pilnīga izmantošana. Formulējot un izveidojot uzņēmuma misiju, tā dod iespēju:

- 1) izkristalizēt firmas augstākā līmeņa vadītāju viedokli par firmas eksistences būtību un ilgtermiņa virzību;
- 2) vadītājam izvairīties no nepārskatāmiem lēmumiem un nekonsekvences vadīšanā;
- 3) palielināt darbinieku atbalstu un piedalīšanos uzņēmuma darbības mērķu sasniegšanā;
- 4) veikt vienotas, saskaņotas darbības ar zemāka līmeņa vadītājiem;
- 5) kalpot par robežu starp to, ko vajag un ko nevajag darīt;
- 6) kalpot par darbības vadmotīvu;
- 7) izveidot motivācijas un darba resursu menedžmenta pamatu;
- 8) stratēģijas izveides pamatam, atskaites punktam;
- 9) izveidot plānošanas konstanti (neviens uzņēmuma plāns nedrīkst būt pretrunā ar misijas paziņojumu);
- 10) izveidot uzņēmuma mārketinga koncepciju un būt par uzturēšanas atskaites punktu;
- 11) uzņēmuma iekšējo konfliktu risināšanai (misija ir visiem zināma un nepārkāpjama, parasti ar to tiek uzsākta jebkura darbinieka iepazīstināšana ar uzņēmumu);
- 12) izveidot arī galveno uzņēmuma kultūras elementu, kas apvieno darbiniekus kopējam darbam.

Apkopojot dažādos literatūras avotos un autoru veiktajā uzņēmumu aptaujā iegūtās atziņas, tika izveidots šis plašais un daudzsološais misijas pozitīvo efektu klāsts, ko uzņēmums varētu iegūt, izveidojot un izmantojot misiju savā darbā. Viens no svarīgākajiem jautājumiem ir – kā misijas formulēšanu pārvērst par šo daudzsološo vadības instrumentu?

Iepriekš minētie iespējamie ieguvumi ir vērā ņemami, lai veltītu laiku un enerģiju šī jautājuma pamatīgai izpētei un ieviešanai jebkurā uzņēmumā. Tomēr, kā var secināt no aptaujas rezultātiem, uzņēmējiem nav ticības, ka misija var sniegt ievērojamus uzlabojumus viņu uzņēmumu ikdienas vadībā un darba ražības uzlabošanā. Līdz ar to autori sīkāk aprakstīs apkopoto informāciju par misijas izveidi. Misijas izveide ir cieši saistīta ar integrētu stratēģisko vadības procesu un ir neatņemama tā sastāvdaļa, kā redzams 1. attēlā. Misiju ir pieņemts uzskatīt arī par vienu no mērķu veidiem; to hierarhija: misija, vīzija, stratēģiskie mērķi, taktiskie mērķi, operatīvie mērķi.



1. att. Stratēģiskā menedžmenta process
The Strategic Management Process [2, 244]

Misijai ir vairākas definīcijas un izpratnes iespējas. Minēsim dažas vispopulārākās:

1. Misija ir organizācijas eksistences iemesls [2, 209].
2. Misijas paziņojums – plaša organizācijas uzņēmējdarbības pamatiespēju un operāciju definīcija, uzsverot atšķirīgo starp līdzīga rakstura organizācijām [2, 209].
3. Misija ir organizācijas eksistences iemesls, sfēra, kurā tā darbojas, klienti, ko tā apkalpo, prasmes, ko tā cenšas attīstīt. Misija dod plašas vadlīnijas, kā uzņēmumam sasniegt vīziju noteiktā laika periodā.
4. Skaidrs, kodolīgs misijas paziņojums izklāsta uzņēmuma pastāvēšanas iemeslu, filozofiju un vērtības.
5. Īsumā misija var būt atbilde uz šādu jautājumu: **“Kāds ir mūsu darbības veids?”**
6. Stratēģiskā misija ir paziņojums, kurā tiek aprakstīts uzņēmuma eksistences unikālais iemesls un darbības sfēra produktu un tirgus izteiksmē [1, 27].

Autori piedāvā uzņēmuma misijas formulējumu, kas atbilst autoru izstrādātajam „misijas vadības modelim”: misija ir organizācijas eksistencei un attīstībai nepieciešamās informācijas un principu apvienojums, kas ietver eksistences jēgu, principus, pamatvērtības, darbības veidu un virzienu.

Autoru skatījumā organizācijas misija ir kā organizācijas ģenētiskais kods, kurš ir pamats organizācijas eksistencei un attīstībai, kā arī kalpo par atsauces punktu lēmumu pieņemšanas procesā, nodrošinot lēmumu un organizācijas viengabalainību. Autoru veiktajā uzņēmumu aptaujā iegūto datu analīze parāda, ka lielai daļai uzņēmumu, kuriem ir izveidota uzņēmuma misija, tā tomēr netiek pielietota kā vadības instruments. Līdz ar to pēc tam, kad ir apskatīts misijas izveides teorētiskais pamats, viens no svarīgākajiem aspektiem ir misijas izveide un ieviešana uzņēmumā. Autori misijas ieviešanu uzņēmumā iesaka veidot divos etapos: vispirms izveidot, tad ieviest. Tātad pastāv divi uzdevumi: izveidot misiju, kas atbilst visām iepriekš minētajām prasībām, un vēl svarīgāks process ir tās padarīšana par katra uzņēmuma darbinieka izpratnes, motivācijas un lēmumu pieņemšanas atsauces punktu. Uzņēmumus pēc misijas un uzņēmuma attīstības stadijas autori iesaka iedalīt 3 grupās:

1. Uzņēmums darbojas, un tam ir izveidota misija. Tādā gadījumā tā tiek pārskatīta un aktualizēta, sākot izstrādāt jaunu uzņēmuma attīstības stratēģisko koncepciju.

2. Uzņēmums darbojas, bet tam nav izveidota misija.
3. Jauns uzņēmums uzsāk savu darbību, un tam ir jāveido misija.

Analizējot šīs trīs pieejas, sīkāk var izdalīt sekojošus pasākumu kompleksus katrā uzņēmuma misijas attīstības stadijā.

I. Uzņēmums darbojas, un tajā ir strādāts pie misijas izveides un ieviešanas

Šajā gadījumā galvenais ir jautājums, vai misija atbilst uzņēmuma stratēģiskajai virzībai un vai tā ir saskaņota ar uzņēmuma stratēģiju. Uzņēmumu aptaujas dati un teorija rāda, ka visās uzņēmumu stratēģijas izstrādes metodēs ir pieņemts izvērtēt esošās misijas aktualitāti un pozitīvo vai negatīvo rezultātu, kas radies iepriekšējās stratēģijas darbības laikā (sk. 1. attēlu). Rezultātā misijas izvērtējums un tās aktualizācija ir jebkuras stratēģijas izstrādes atskaites punkts, jo tajā vadītāji pēc būtības iekļauj galvenās idejas un virzienus, kuros attīstīsies uzņēmums. Tātad stratēģija pēc būtības ir misijas realizācijas plāns. Ja uzņēmumā misija ir izveidota un tā atbilst stratēģiskajam plānam, tas ir, ja uzņēmuma stratēģija paliek nemainīga un ir veiksmīga, tad uzņēmuma galvenais uzdevums ir tās izmantošana par vispāratzītu, apzināti pieņemtu un lietotu vadības instrumentu. Šī uzdevuma sasniegšanai var tikt izmantotas vairākas metodes:

1. Tā tiek lietota kā uzņēmuma identitātes apliecinājums vienmēr, kad ir saskare ar kādu jaunu uzņēmuma ārējās vides elementu, interesentu: klientiem, presi, valdības pārstāvjiem, jauniem darbiniekiem, nevalstiskām organizācijām, reprezentācijas pasākumos, izstādēs. Tas ļauj ļoti īsā un kodolīgā veidā informēt interesentus par uzņēmuma darbības jomu, reģionu, principiem un vērtībām. Kā pozitīvs blakusefekts ir tas, ka šāda pieeja veido vienotu priekšstatu par uzņēmumu tā ārējā vidē, kas ir viens no būtiskākajiem faktoriem, kurš nosaka sabiedrības priekšstatu par uzņēmumu kā stabili un uzticamu organizāciju. Jautājums par vienota priekšstata trūkumu ir īpaši aktuāls lielos uzņēmumos. Šī metode dod rezultātu ilgā laika periodā, kad pakāpeniski tā kļūst par uzņēmuma vizītkarti. Tomēr šī metode vairāk ir vērsta uz āru no uzņēmuma un neietver plašu uzņēmuma darbinieku loku, tāpēc lielāka pozitīvā efekta sasniegšanai ir vēlama tās izmantošana kombinācijā ar citām metodēm.
2. Uzņēmuma darbinieku iesaistīšana misijas izvērtēšanā, rīkojot seminārus, speciālas apmācības programmas, veicinot ierosinājumu saņemšanu no darbiniekiem par misijas aktualizāciju, veicot skaidrojošo darbu par tās pielietošanu ikdienas lēmumu pieņemšanā un komunikācijā ar uzņēmuma ārējo vidi. Parasti šīs funkcijas un ieviešanu veic personāla departaments, un tas tiek izvirzīts par vienu no galvenajiem personāla departamenta uzdevumiem, jo ir pamats vienotības saglabāšanai uzņēmumā.
3. Aktīva visu līmeņu vadības komandas iesaistīšana misijas ieviešanā, kad darbs notiek vairākos līmeņos:
 - Vadība apspriež un aktualizē misiju, izmantojot dažādas izbraukuma apspriedes, „prāta vētras” metodi, un panāk vienošanos, ka katrā apspriedē tiks veltīts laiks stratēģisko jautājumu izskatīšanai, līdz ar to izmantojot misiju par atskaites punktu. Rezultātā misijas izmantošana ienāk ikdienas darbā. Izmantojot šo metodi, ar laiku visstabilākais

ieguvums ir jebkura uzņēmuma līmeņa vadošā darbinieka lēmuma pakļaušanās uzņēmuma stratēģiskajai virzībai, kas ir viens no galvenajiem vadības uzdevumiem.

- Vadības komandai tiek uzdots nodrošināt misijas un tās būtības izskaidrošanas darbu līdz katram individuālajam darbiniekam atbilstoši vadības struktūrai konkrētajā uzņēmumā. Kontroli par šīs metodes izmantošanu nodrošina personāla departaments, veicot regulāras darbinieku aptaujas, kurās tiek iekļauti jautājumi par misijas izmantošanu ikdienas darbā.
4. Konsultantu komandas piesaistīšana misijas aktualizēšanai un ieviešanai. Šai metodei ir pozitīvās un negatīvās puses:
- **Plusi** – darbības ātrums, augsta profesionalitāte, jaunāko teorētisko nostādņu izmantošana praktiskajā darbā, darbiniekiem bieži ir interesanti saskarties ar jauniem cilvēkiem, kuri sniedz jaunu informāciju interesantā veidā, kas rada papildus motivāciju jautājumu apgūšanai.
 - **Minusi** – uzņēmuma darbinieku neiesaistīšana visos misijas izstrādes un ieviešanas procesos rada iespaidu, ka misija ir kaut kāds no viņiem atrauts veidojums, ideja, kas ir „nolikta” no augšas. Tas var radīt misijas atgrūšanas efektu, ko pēc tam ir ļoti grūti mainīt. Konsultācijās uzņēmumiem būtu ieteicams maksimāli izmantot darbiniekus misijas aktualizēšanas un ieviešanas procesā, radot iespaidu, ka uzņēmuma darbinieki šo darbu veic paši.

II. Uzņēmums darbojas, bet tam nav izveidota misija

Šādā gadījumā var tikt izmantotas dažādas pieejas:

1. Informē vadītāju grupu par misijas izveides nepieciešamības iemesliem un iespējamiem ieguvumiem, ja uzņēmuma misija tiks ieviesta.
2. Izvēlas un izskata vairākus misijas formulēšanas piemērus un apspriež tos vadītāju starpā kopējā priekšstata iegūšanai, panākot kopsaucējus jautājumā par uzņēmuma pastāvēšanas jēgu, darbības motivāciju, produktiem, darbības jomām un virzieniem, kas būs pamats tālākas misijas izveidei. Prakse rāda, ka izveidot veiksmīgu misiju, tikai izmantojot teorētisku informāciju, ir grūti, tāpēc parasti tiek izmantoti vairāki piemēri, kas kalpo par pamatu un no kā tiek aizgūtas idejas savas misijas veidošanai un tajā iekļaujamajiem jautājumiem.
3. Uzdod vadītājiem izveidot savus misijas formulēšanas variantus, kas jāiesniedz atbildīgajai personai vai konsultantam aptuveni 2 nedēļu laikā.
4. Augstāko vadītāju grupa vai īpaši uzaicināts konsultants apkopo iesniegtos formulējumus vienā dokumentā. Šis process ir samērā sarežģīts, jo pastāv liela viedokļu dažādība, tāpēc šo darbu ir ieteicams veikt izbraukumu semināru laikā, kuros tiek veiktas vairākas „prāta vētras” pozitīva rezultāta iegūšanai. Izbraukuma semināri ir ieteicami, jo nodrošina kolektīva pilnīgāku nodošanos veicamajam darbam, un tiem ir pozitīvs blakusefekts vadības kolektīva saliedētības stiprināšanā.
5. Gatavo dokumentu izplata starp uzņēmuma darbiniekiem apspriešanai, veicinot un motivējot ieteikumu, ierosinājumu iesniegšanu.

6. Visus ieteikumus, iebildumus un atsauksmes apkopo, apstrādā un izveido dokumentu, kas var apmierināt lielāko daļu vadītāju un darbinieku. Visu uzņēmuma vadītāju un darbinieku līdzdalība misijas formulēšanā nodrošina uzņēmuma vadībai viņu atbalstu misijas realizēšanā.

III. Jauns uzņēmums uzsāk savu darbību, un tam ir jāveido misija

Šādā situācijā, ja uzņēmums uzreiz veido misiju kā savas darbības idejisko pamatu pirms darbības plāna, finanšu resursu piesaistes, uzņēmuma struktūras projekta, stratēģijas izveides un darbinieku uzņemšanas, tam rodas lielas priekšrocības attiecībā pret potenciālajiem konkurentiem, ja tiks nodrošināta plānveidīga misijas ieviešana, lai nodrošinātu katra uzņēmuma darbinieka, struktūras, vadības metodes atbilstību vienotības principam. Saskaņota darbība nodrošina efektīvu resursu izmantošanu un ir viens no efektivitātes pamatelementiem. Jauniem uzņēmumiem par pamatu misijas izveidei ir jāņem misijas izveides pamatprincipi un teorētiskās atziņas.

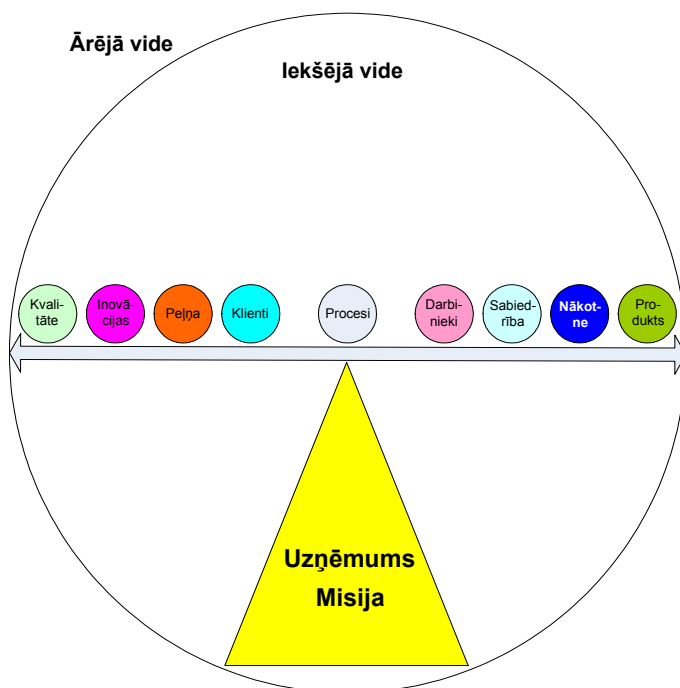
Atkarībā no uzņēmuma misijas attīstības stadijas ir nepieciešamas dažādas pieejas misijas izveidei un misijas vadības metodes ieviešanai. Pētījuma gaitā autors secināja, ka pastāv dažāda uzņēmumu vadītāju izpratne par organizācijas darbības principiem, jēgu un vērtībām. Tieši izpratne par organizāciju nosaka organizācijas attīstības virzienu. Līdz ar to tieši izpratni par organizāciju var uzskatīt par cēloni uzņēmuma stratēģijas izvēlei, darba resursu politikai utt. Misijas vadības modelis paredz, ka izpratne par uzņēmējdarbības pamatprincipiem ir primārais nosacījums, no kā ir atkarīga uzņēmuma tālākā eksistence un attīstība. Uzņēmuma stratēģija ir sekundāra. Uzņēmējdarbības koncepcijas, kuras ir pamatā izpratnei par uzņēmējdarbību, ir vispārzināmas, tomēr kā tālākās attīstības un stratēģijas pamats ir samērā maz izmantotas. Viens no pilnīgākajiem avotiem, kurā ir apkopotas šīs izpratnes un koncepcijas, ir *Gareth Morgan* grāmata „*Images of Organizations*” [3], kuru šī pētījuma autors izmantoja par pamatu organizāciju izpratnes iedalījumam, papildinot un klasificējot šīs izpratnes.

Autors piedāvā vērtēt uzņēmumus pēc to misiju, vīziju atbilstības vairāk pielietotajām vadības pieejām, izpratnēm, kuras autors ir klasificējis sekojošā veidā:

1. **Visu izšķir darbinieki.** Organizācijas uzskata, ka personāls ir tas, kas nodrošina ražošanas kvalitāti, pakalpojumu sniegšanas kvalitāti, līdz ar to lielu vērtību pievēršot darbinieku atlasei un to spēju un prasmju attīstībai; tiek nodrošināta un paaugstināta uzņēmuma konkurētspēja.
2. **Orientācija uz klientu.** Mārketinga pieeja „klientam vienmēr taisnība” ir raksturīga uzņēmumiem, kuri vislielāko vērtību velta mārketinga pasākumiem, piemēram, šī pieeja tiek uzskatīta par *Philip Morris* pamatkompetenci. [1, 26]
3. **Orientācija uz procesiem, procedūram, menedžmenta praksēm.** Šī pieeja ir raksturīga tā saucamajām mehāniskajām, birokrātiskajām organizācijām, kurās vissvarīgākās ir hierarhiskās vadības struktūras. [3, 13]
4. **Orientācija uz ideju, unikālu produktu – inovācijām.** Šī pieeja ir kļuvusi populāra pēdējos gados, kad daudz ko nosaka spēja ātri radīt jaunu, izdomas pilnu produktu, kas atvieglo cilvēku ikdienas dzīvi.
5. **Orientācija uz produktu.** Šī pieeja it īpaši bija raksturīga agrīnajā kapitālisma periodā, kad bija vērojams labu, kvalitatīvu produktu deficīts. Uzņēmuma darbībā uzsvars tiek likts uz saražotās produkcijas apjomu un izmaksu kontroli.

6. **Orientācija uz kvalitāti.** Tā ir par pamatu vairāku organizāciju darba organizācijai un tiek aprakstīta tādās vadības koncepcijās kā TQM (*Total Quality Management*). Šī pieeja ir raksturīga vadītājiem ar tehnisko izglītību un plašām zināšanām produkta izstrādes un tehnoloģijas jomā.
7. **Orientācija uz nākotni** parasti tiek aprakstīta vīzijā par nākotni, kuru mēģina padarīt maksimāli pieejamu un saprotamu klientiem, lai tos varētu piesaistīt un orientēt uz ilglaicīgu sadarbību ar organizāciju. Šī pieeja raksturīga vadītājiem ar spēju saskatīt iespējas nākotnē, uzsākot lielus projektus.
8. **Orientācija uz peļņu.** Ļoti daudzi tieši peļņu uzskata par galveno organizācijas eksistences iemeslu. Organizācijas misijās iekļauj informāciju par savu īpašnieku peļņas interesēm, tomēr aprobežojoties ar tādām frāzēm kā „godīga peļņa”, „izaugsmi nodrošinoša peļņa”, „ilgspējīgu uzņēmumu nodrošinoša peļņa” utt.
9. **Orientācija uz sabiedrību** – sabiedrības interešu ievērošana, ekoloģiskās situācijas uzlabošana. Pieeja, kas lielākoties raksturīga sabiedriskajām organizācijām, valsts iestādēm, nevalstiskajām organizācijām, reģionālajiem sabiedrisko pakalpojumu kooperatīviem. Būtu vēlams lielāka komercorganizāciju interese par šīs pieejas ievērošanu stratēģisko un operatīvo lēmumu pieņemšanā, kas ilgā laika periodā nodrošinātu augstāku konkurētspēju caur ciešāku saikni ar sabiedrības interesēm.

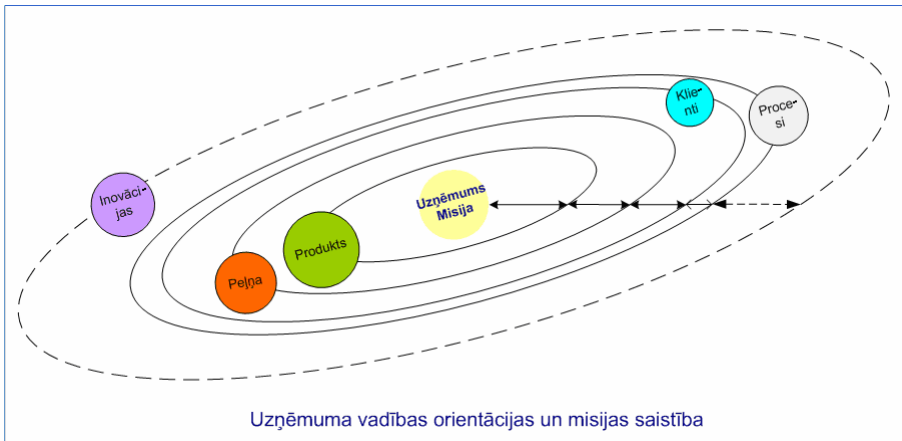
Grafiski šo pieeju var attēlot šādi:



Uzņēmuma iekšējo vadības procesu līdzsvara modelis

2. att. Uzņēmumu iekšējās vadības procesu līdzsvara modelis
Internal Balanced Management Process Model

Apkopojot visas šīs dažādās pieejas, var nākt pie atziņas, ka, uzsverot tikai vienu vai divas no šīm pieejām, uzņēmums nevar attīstīties pilnvērtīgi, jo zūd līdzsvars. Par līdzsvara nepieciešamību uzņēmējdarbībā ļoti plaši tiek rakstīts, piemēram, minot līdzsvaroto rādītāju pieejas – Kaplana un Nortona – kritērijus. Šajā darbā līdzsvarotā pieeja tiek vērsta citā griezumā – kā dažādo menedžmenta koncepciju un prioritāšu līdzsvarošana uzņēmuma vadības procesā, izmantojot misijas formulējumu kā galveno līdzekli šī mērķa sasniegšanai. Analizējot uzņēmumu darbības praksi, autori secina, ka uzņēmumi lēmumu pieņemšanā balstās uz samērā nelielu prioritāšu, orientāciju skaitu, kas parasti ir tuvākas uzņēmuma vadības izpratnei par svarīgāko saistībā ar uzņēmuma spēju pastāvēt. Kā piemēru varētu minēt uzņēmuma „X” darbības orientāciju attēlojumu (sk. 3. att.).



3. att. Piemērs uzņēmuma vadības orientācijām un misijas saistībai
Example of Management Team Orientations in Organization

Kā redzams attēlā, uzņēmums uzskata, ka pats svarīgākais ir labs produkts, kas ir pirmā prioritāte šim uzņēmumam. Katrai orientācijai, faktoram tiek piešķirts apzīmējums K_n , un to nozīmīgums, svars apzīmēts ar X_n , kur X ir vienāds ar faktora nozīmību uzņēmuma acīs un grafiski ir attēlots ar diametra izmēru no misijas, kas ir uzņēmuma centrā.

- Orientācija, faktors – Produkts K_1 ar svaru koeficientu X_1 .
- Orientācija, faktors – Peļņa K_2 ar svaru koeficientu X_2 .
- Orientācija, faktors – Klienti K_3 ar svaru koeficientu X_3 .
- Orientācija, faktors – Vadības procesi K_4 ar svaru koeficientu X_4 .
- Orientācija, faktors – Inovācijas, jaunievedumi K_5 ar svaru koeficientu X_5 (zīmējumā tas ir atzīmēts ar pārtrauktu līniju, jo uzņēmums tikai daļēji pievērš uzmanību inovāciju nozīmībai uzņēmumā).

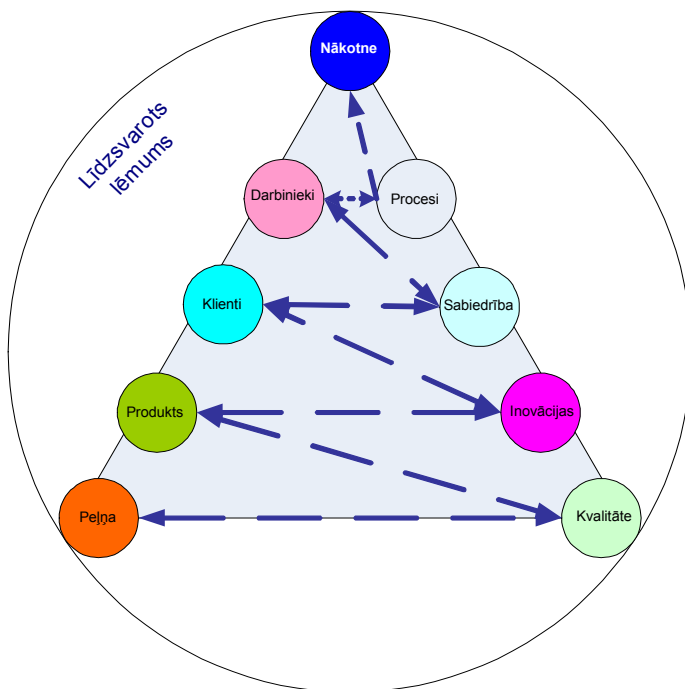
Tātad lēmumu pieņemšanas sistēmu šajā uzņēmumā var attēlot ar šādu vienādojumu:

$$Y = K_1 X_1 + K_2 X_2 + K_3 X_3 + K_4 X_4 + K_5 X_5 \dots$$

Autora piedāvātajā līdzsvarota uzņēmuma vadības modelī ir 9 orientācijas, kas būtu jāņem vērā, lai lēmums būtu ilgspējīgs. Līdz ar to mēs varam jau iepriekš paredzēt potenciālas problēmas jautājumos, kas ir saistīti ar darba resursiem, kvalitāti, sabiedrības interešu ievērošanu, attīstības un nākotnes redzējumu šim uzņēmumam. Ideālā gadījumā lēmumi būtu jāpieņem pēc sekojoša vienādojuma:

$$Y=K_1X_1+K_2X_2+K_3X_3+K_4X_4+K_5X_5+K_6X_6+K_7X_7+K_8X_8+K_9X_9$$

Grafiski šādu lēmumu pieņemšanu var attēlot kā vienotā sistēmā iekļautu lēmumu pieņemšanas trijstūri (sk. 4. att.), kur visi faktori ir saistīti un tiek ņemti vērā, izvērtējot lēmuma ietekmi uz organizāciju. Autors apzināti ir izvēlējis trijstūri, lai demonstrētu līdzsvarotu lēmumu pieņemšanas procesu, jo, lēmumu pieņemšanas procesā virzoties pa trijstūra malām uz augšu, notiek viedokļu tuvināšanās, līdz trijstūra virsotnē tiek panākts visvairāk iespējamais tuvinājums starp it kā pretējiem un atšķirīgiem faktoriem lēmuma pieņemšanas procesa sākumā.



4. att. Iterāciju lēmumu pieņemšanas modelis
Model for Decision Making Iterations

Organizācijas misijā iekļautās orientācijas ir tas instruments, kas nodrošina organizācijas attīstības virzienu un lēmumu līdzsvarotību. Līdz ar to rodas iespēja veikt organizācijas analīzi un atrast šaurās vietas, analizējot misijā iekļautos jautājumus un orientācijas. Līdz ar to mēs varam paredzēt, kādas pozitīvas un kādas negatīvas sekas var rasties uzņēmumam un kuras ir ieliktas pašā tā idejiskajā, cēloņu līmenī. Misija pēc būtības ir cēlonis, sākuma darbība, pēc kuras seko dažādi pasākumi un darbības. Ja darbības cēloni ir ieviesusies nepilnība, tad arī sekas būs

nepilnīgas. Strādājot ar cēloni, mēs jau laikus varam izmainīt negatīvās sekas. Tabulā dots paraugs, pēc kura autors iesaka veikt misijas analīzi un kurš papildināts ar seku vērtējuma sadaļu, kas jāaizpilda, ja strādā pie konkurentu analīzes un to konkurētspējas izvērtēšanas. Iespējamās sekas var noteikt pēc iepriekš dotā menedžmenta pieeju analīzes.

Energouzņēmumu misiju analīze

Šīs koncepcijas pielietojuma pārbaudei autori veica energouzņēmumu misiju un tajās iekļauto orientāciju analīzi, lai noteiktu šo uzņēmumu šaurās vietas, pamatojoties uz nepieciešamību uzņēmumu līdzsvarotai attīstībai un pieņemot, ka misijā neiekļautie jautājumi netiek pietiekoši nopietni novērtēti uzņēmumu stratēģisko un taktisko lēmumu pieņemšanas procesos. Tika veikta uzņēmumu apsekošana internetā, lai noskaidrotu, kā uzņēmumi, kas nodarbojas ar enerģijas ražošanu un apgādi, izprot misijas nozīmi un to izmanto. Papildus autori piedāvā modeli, pēc kura, apskatot uzņēmuma misiju, var noteikt uzņēmuma izpratni un zināšanu līmeni par menedžmentu un klientu attiecībām kopumā. Vadības komandas zināšanu līmenis par uzņēmuma vadības metodēm un misijā iekļautā informācija pēc būtības norāda, kas tad ir uzņēmuma galvenais darbības vadmotīvs, kas savukārt ļauj ļoti īsā laikā noteikt uzņēmuma stiprās un vājās puses. Tas ir saistīts ar vadības un darbinieku neapzinātu sekošanu galvenajai izpratnei par uzņēmuma eksistences iemeslu. Informāciju par uzņēmumu autori apkopo 1. tabulā.

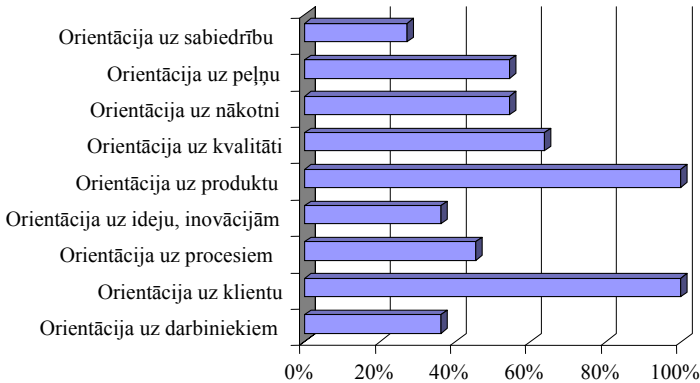
1. tabula

Uzņēmumu orientāciju analīzes tabula
The Table for Analyzing Orientations of Organizations

Uzņēmuma nosaukums			
	Galvenā uzņēmuma orientācija	Ir/nav	Iespējamās sekas / vērtējums
1	Visu izšķir kadri, darbinieki		
2	Orientācija uz klientu		
3	Orientācija uz procesiem		
4	Orientācija uz ideju, inovācijām		
5	Orientācija uz produktu		
6	Orientācija uz kvalitāti		
7	Orientācija uz nākotni		
8	Orientācija uz peļņu		
9	Orientācija uz sabiedrību		
	Kopā punkti		

Par ierobežojumu pētījumam var tikt uzskatīts tas, ka tas veikts, izmantojot uzņēmumus, kas nodrošināti ar informāciju internetā; līdz ar to, lai dati būtu salīdzināmu un objektīvi, autors izmantoja tikai šo informācijas avotu. Šajā pētījumā nav noteikta katra uzņēmuma specifiskā konkurētspēja, līdz ar to sadaļa „Iespējamās sekas / vērtējums” netiks izmantota.

Sakarā ar ierobežoto raksta apjomu autori kā piemēru parāda „Latvenergo” vērtējumu pēc piedāvātās metodes un arī analīzes kopējos rezultātus pētījuma apkopojumu tabulā.



5. att. Uzņēmumu vadības orientācijas energouzņēmumos
Management Orientations of Power Companies

Secinājumi un priekšlikumi

- Autoru piedāvāto modeļi nevar uzskatīt par absolūtu un precīzu uzņēmuma šauro vietu noteikšanas metodi, tomēr tas parāda iespējamās problēmas, ar ko pētāmais uzņēmums var sastapties nākotnē.
- Misijai ir jākalpo par atsauces punktu uzņēmuma lēmumu pieņemšanas procesā, līdz ar to veidojot iteratīvu lēmumu pieņemšanas procesu, kura pamatā ir misijā iekļautās orientācijas.
- Veiksmīgas misijas vadības modeļa ieviešanai ir nepieciešams misijas izveides un ieviešanas procesus iedalīt atkarībā no uzņēmuma attīstības stadijas:
 - Uzņēmums darbojas, un tam ir izveidota misija.
 - Uzņēmums darbojas, bet tam nav izveidota misija.
 - Jauns uzņēmums uzsāk savu darbību, un tam ir jāveido misija.
- Pētījumā iegūto rezultātu dziļākai analīzei būtu jāvelta atsevišķa publikācija, jo šis pētījums galvenokārt tika veikts, lai pārbaudītu autora piedāvāto „misijas vadības modeļa” pielietojumu uzņēmumu analīzē. Tomēr iegūtie rezultāti var kalpot par pamatu uzņēmumu darbības uzlabošanai.
- 27% energouzņēmumu savās misijās sabiedrības kopējo interešu ievērošanu uzskata par prioritāti.
- 36% energouzņēmumu uzskata inovācijas un jaunievedumus par prioritātēm.
- Latvijas energouzņēmumi maz uzmanības pievērš sabiedrības informēšanai par to uzņēmējdarbības izpratni, pastāvēšanas filozofiju un ideju:
 - nepietiekoši novērtē sabiedrības izglītības līmeni;
 - apzināti neatklāj informāciju par uzņēmumu (izpratne par komercnoslēpumu);
 - nepiegiež vērību misijas izmantošanai kā vadības un viengabalainības saglabāšanas instrumentam.

- Pievērst Latvenergo uzņēmuma uzmanību šādiem momentiem:
 - uzsākot kārtējo stratēģiskās plānošanas posmu, formulēt un ieviest jaunu pilnveidotu uzņēmuma misiju;
 - taktiskās un operatīvās vadības procesā:
 - personāla vadībai (darbinieku motivācijai, vērtībai un piederībai uzņēmumam);
 - jaunāko vadības / menedžmenta metožu un procesu ieviešanai;
 - inovācijām, taupības politikai;
 - nākotnes attīstības politikai / virzieniem;
 - peļņas koncepcijai kā attīstības nodrošināšanas līdzeklim;
 - sabiedrības interešu ievērošanai – ekoloģija, energotaupība, tautsaimniecības attīstības jautājumi (cenu politika).

LITERATŪRA

1. Hilt M. A., Irland R. D., Hoskisson R. E. *Strategic management: competitiveness and globalization*. – 4th ed. – South-Western college publishing, 2001.
2. Daft R. L. *Management*. – 5th ed. – The Dryden Pres, 2000.
3. Morgan G. *Images of Organizations*. – 2nd ed. – SAGE publications, Inc., 1997. – 485 p.
4. http://www.energo.lv/lv/latvenergo/3_0.php
5. Shapek R. A. *Strategic planning guide for public and non-profit organizations*. – University of Central Florida, 1996.

Summary

The group of authors made research on how to develop mission management model and to apply the mission as a management tool. General conclusions were made about the theory of mission, developed mission analyses method, that is based on the company's management orientation classification as the bases of the research. In the practical part of the research missions of 12 power supply companies were examined using the model developed by the authors, acquiring data on priorities and orientations of the power supply companies.

Key words: mission, competition, strategy, vision, business environment.

Informācijas kvalitāte par teledarbu Latvijas interneta tīklā

The Information Quality about Telework in the Latvian Internet

Iveta Biezā

Latvijas Universitāte,
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050
E-pasts: biezai@one.lv

Vispasaules informācijas tīmeklī atrodams liels informācijas daudzums par teledarba pieredzi Eiropā un ASV, tomēr Latvijā aktivitātes šajā jomā ir minimālas. Lai apjaustu publikāciju daudzumu un kvalitāti par jauno darba organizācijas formu – teledarbu, autore ir apkopojusi esošās elektroniskās publikācijas un izanalizējusi to nozīmi teledarba attīstībai Latvijā. Šī publikācija dod ieskatu par to, cik lielā mērā Latvijas iedzīvotāji var būt informēti par jaunās darba organizācijas formas – teledarba – nozīmi, priekšrocībām un trūkumiem. Lai uzlabotu sabiedrības priekšstatu par teledarbu, tiek realizēti pirmie pilotprojekti Latvijā, integrējot darba tirgū cilvēkus ar kustību traucējumiem un jaunās māmiņas, radot vislabāko „izskaidrojošo materiālu” veiksmīgiem teledarba piemēriem.

Publikācijā aplūkoti informācijas materiāli ir atrasti ar meklētājserveru www.google.lv un www.siets.lv palīdzību, norādot zīmīgākos raksturvārdus.

Publikācijā ir apskatīts 1 zinātniskais pētījums par teledarbu, valdības attieksme un aktivitātes teledarba jomā, izglītības prasības vidusskolēniem, divi latviešu autoru raksti un trīs tulkojumi no ārzemju pieredzes, kā arī divi Latvijā realizētie starptautiskie projekti.

Atslēgvārdi: teledarbs, distances darbs, virtuālais birojs, informācijas sabiedrība (IS), informācijas tehnoloģijas (IT), komunikāciju līdzekļi (KL).

Teledarbs – jaunā darba organizācijas forma

Mūsdienu pārmaiņu laikos organizācijas darba vides izmaiņas ir pakļautas darba ņēmēju un darba devēju vēlmēm un vajadzībām. Straujais informācijas tehnoloģiju un komunikācijas līdzekļu attīstības temps ļauj veiksmīgi mainīt esošo darba organizācijas formu uz daudz elastīgāku, efektīvāku un finansiāli izdevīgāku – teledarbu.

Pēc veikto pētījumu rezultātiem Eiropas Savienības valstīs teledarba attīstības jomā organizāciju un nacionālajā līmenī atrodas stipri priekšā Latvijai. Latvija teorētiski atrodas pašā teledarba attīstības sākumposmā, lai arī šo darba organizācijas formu tās vienkāršākajā izpratnē izmanto kopš interneta pakalpojumu ieviešanas.

Teledarba nozīme informācijas sabiedrības veidošanas procesā ir skaidri norādīta un dokumentēta. “..Eiropa vēlas pēc iespējas labāk izmantot informācijas sabiedrību, tā atbalsta jaunās darba organizācijas formas tādā veidā, kas apvieno

elastību un drošību, paaugstina darba kvalitāti un palielina līdz šim darba nespējīgo cilvēku izredzes kopējā darba tirgū.” (*Eiropas Ietvarprogrammas vienošanās par teledarbu, 1. sadaļa, galvenie apsvērumi*)

Teledarba attīstības tendences tuvākajā nākotnē paudis *Jacques Babot*, Eiropas Komisijas Informācijas sabiedrības direktorāta sektora vadītājs, norādot, ka teledarbs jeb distances darbs ir viens no veidiem, kā Latvijas un citu Baltijas reģiona valstu speciālisti varētu ieiet Eiropas darba tirgū.

Teledarba attīstības perspektīvas ir saskatījusi *Nicole Turbe-Suetens*, "*Distance Expert Ltd*" direktore: „Teledarbs jeb distances darbs ir viena no pēdējo gadu Eiropas nodarbinātības tirgus stratēģijām, un vidēji ES valstīs distances darba vietas izmanto 13% strādājošo. Plānots, ka 2005. gadā 16 miljoni Eiropā strādājošo izmantos teledarbu.”

“Teledarbs (*telework*) ir darba veikšana/organizēšana, izmantojot informācijas tehnoloģijas, kas notiek pēc darba līguma/vienošanās. Šajā gadījumā darbs, ko varētu veikt darba devēja telpās, tiek veikts ārpus biroja darbavietas. Šī vienošanās attiecas uz teledarbiniekiem. Teledarbinieks ir ikviens persona, kas veic iepriekš definēto teledarbu”. (*Eiropas Ietvarprogrammas vienošanās par teledarbu*) [1]

Teledarbam raksturīgas laikā un vietā neierobežotas darbības, ko veic algots darbinieks, izmantojot informācijas tehnoloģijas un komunikācijas līdzekļus, uz kuriem pamatā balstās veicamās darbības. [2]

Jaunās darba iespējas nozīmē mainīt ne tikai darba vidi, laiku un vietu, bet arī paša darbinieka uztveri, attieksmi un darbības principus.

Galvenās teledarba pazīmes ir:

- teledarba modelis “piegādā” darbiniekam darbu, pateicoties jaunajam statusam;
- teledarbs rada iespēju strādāt jebkurā pasaules malā, nemainot dzīvesvietu;
- teledarbs maina pierasto darba saturu un metodiku, izmantojot IKT sasniegumus;
- teledarbs nenozīmē jaunu profesiju, bet gan jaunu darba organizācijas veidu, kas piemērojams dažādu profesiju pārstāvjiem.

Jaunās darba iespējas nozīmē attīstību:

NO	UZ
Ierindas darbs	Iespēja brīvi mainīt darba specifiku
Nemainīgs darba grafiks	Elastīga darba programma
Karjera dzīves garumā	Plašas karjeras iespējas jebkurā sfērā
Ofisa prioritātes	Darba prioritātes
Fiksēta darbavieta	Mobila darbavieta
Darbinieki, kas iet uz darbu	Darbs, kas nāk pie darbiniekiem
Dzīvo un strādā <i>lokāli!</i>	Dzīvo un strādā <i>globāli!</i>

Teledarbinieku klasifikācija

- Mājās strādājošie teledarbinieki

Mājās strādājošie teledarbinieki strādā uzņēmuma pakļautībā no savām mājas darba stacijām, kas iekārtotas viņu dzīvesvietās (neietilpst individuālas pašnodarbinātas personas).

Darbinieks, kurš strādā mājās, kompānijai ir ekonomiski izdevīgs. Elastīgā darba organizācijas forma prasa darba devējam un darba ņēmējam parakstīt vienošanos par saistošajiem izdevumiem, kas rodas, strādājot mājās, piemēram, par interneta pieslēgumu un sakariem, telefonlīniju, mobilo telefonu, elektrību, datoru u. c. nepieciešamām lietām, lai iekārtotu atbilstošu darba vietu. Pašreiz Latvijā nav atsevišķu normatīvo aktu, kas būtu attiecināmi uz teledarbiniekiem un kompānijām, kas izmanto šo jauno darba organizēšanas veidu.

- Teledarbinieki telecentros

Telecentrs ir ar IT un KL aprīkota vieta/telpa, kas nodrošināta ar visu teledarbam nepieciešamo aprīkojumu, ko darba vajadzībām izmanto teledarbinieki. Teorētiski telecentra prasībām atbilst:

- zvanu centrs,
- speciāls uzņēmuma komunikāciju ofiss,
- atsevišķs teledarba centrs,
- interneta kafejnīca.

Ja uzņēmuma vadība piekrīt darba veikšanai telecentros atbilstoši darba specifikai, nepieciešamais nākamais formalitātes solis ir vienošanās ar darba ņēmēju par izdevumu segšanu, piemēram, čeku apmaksāšanu par interneta kafejnīcā pavadīto laiku. Darba vietas biroja nodrošināšana prasa vairāk investējamo līdzekļu uz laiku piesaistītajiem darbiniekiem.

- Mobilie teledarbinieki

Galvenais teledarba princips ir veicināt no attāluma veiktas profesionālās darbības visur, kur vien dotajā brīdī atrodas teledarbinieks. Protams, tas nozīmē, ka teledarbinieks izmanto IT un KL (klēpj datoru, mobilo telefonu u.c.) aprīkojumu darba vajadzībām.

Pārmaiņu laiks liek izmantot modernu darba vidi. Rūpējoties par kompānijas vārdu, par augstākās vadības uzdevumu veikšanu, kā arī par pārdošanas daļas vadītājiem, kam uz vietas jāveic kvalitatīva produkta prezentācija un tūlītēja klientu apkalpošana, mobilā darba organizācijas forma dod papildus iespējas efektīvāk sasniegt definētos mērķus īsā laikā. [2]

Iepriekš minētā teledarba klasifikācija ir tikai viens no variantiem, ko piedāvā dažādu valstu speciālisti. Kopumā klasifikācija bāzējas uz šiem trīs pamata veidiem, kur pretī citi piedāvā to apvienojumu vai sīkāku sadalījumu atbilstoši specifiskajai.

Informācija par teledarbu Latvijas interneta vidē

Izpētot pieejamās informāciju daudzumu un kvalitāti par teledarbu Latvijā, tiek secināts, ka tā ir visai niecīga un tās būtība ir nesaprotama. Latvijā nav pieejama neviena biznesa vadības grāmata, kurā būtu apskatīta jaunā darba organizācijas forma – teledarbs. Tādēļ par piemērotāko informācijas meklēšanas vidi autore uzskata interneta vidi.

Vienu no nopietnākajām zinātniskā pētījuma publikācijām par teledarbu veikusi Daiga Kamerāde. Pētījuma mērķis bija noskaidrot, vai teledarbs kā alternatīva darba forma var novest pie tādas sabiedrības, kurā cilvēki ir izolēti cits no cita un sociāli neaktīvi. Pētījuma rezultāti liecina par to, ka teledarbinieki ir 1,35 līdz 1,7 reizes

aktīvāki politiskajos un arodbiedrību pasākumos. Šī pētījuma rezultāti varētu tikt izmantoti nodarbinātības politikas veidošanā Eiropas Savienībā. [3]

Latvijas valdības aktivitātes teledarba jomā

Šobrīd informācijas tehnoloģiju attīstības plānos un pasākumos teledarbs ir kā „piedēklis”.

Ekonomikas ministrijas Konceptijas par elektronisko komerciju rīcības plānā ir iekļauts punkts par teledarbu, kur Labklājības ministrijai jā sagatavo priekšlikumi par tiešsaistes režīmā strādājošo sociālo aizsardzību. Kā plānā rakstīts, šis uzdevums ir veikts, taču pie dokumenta piekļūt neizdodas. [4]

“Vai IT darbinieki atzīst teledarbu?”

Uz šo jautājumu atbildi sniedz Saeimas ES Informācijas centrs. Ir paskaidrots, kas ir teledarbs, norādīts attīstības virziens Eiropas Savienības IT jomā attīstītajās valstīs, secināts, ka nav nekādu nopietnu attīstību traucējošu faktoru, lai ieviestu teledarbu Latvijā, un uzskaitīts tehniskais aprīkojums, kas nepieciešams, lai strādātu ārpus biroja, kas prasa ne mazums finanšu līdzekļu. Attīstoties informācijas tehnoloģijām un komunikācijas līdzekļiem, labākas iespējas uzsākt teledarbu pavērsies arī Latvijas mazpilsētām un laukiem. [5]

Ar ISEC (Izglītības satura un eksaminācijas centrs) 2003. gada 13. oktobra rīkojumu nr. 86 Informātika I (vidējās izglītības standarts pārejas posmam) ir apstiprinātas prasības obligātā mācību satura apguvei pēc paplašinātās un padziļinātās programmas (apjomā vairāk par 70 stundām), kur informācijas tehnoloģijas pamatjēdzienos ir iekļauts jēdziens “teledarbs” un skolēniem jāprot aprakstoši izskaidrot jēdzienu un nosaukt tā priekšrocības un trūkumus.

Lai kvalitatīvi sagatavotos stundām, informātikas skolotājiem jāmeklē nepieciešamā informācija ārzemju literatūras avotos. [6]

Autore uzskata, ka labākā publikācija par teledarbu informācijas avotu ir www.e-pasaule.lv mājas lapa. Tomēr šī informācija jau ir diezgan novecojusi, jo jaunākā publikācija šajā jomā ir 2001. gadā, vecākā – 1998. gadā. Seko jautājums: „Vai tiešām no 2001. līdz 2004. gadam nekas jauns nav noticis?” Atsevišķi ir atrodama informācija par ES 5. Ietvarprogrammas projektiem, kur par projektu partneriem ir organizācijas no Latvijas.

Teledarba līderpozīcijas tuvākajā desmitgadē

Šo tēmu apskata Ilze Boitmane savā publikācijā www.e-pasaule.lv. I. Boitmane uzskata, ka: “Teledarbs nav saistīts ar tirdzniecību, kā liela daļa cilvēku pieraduši domāt, bet ir darba izpildes forma. Vispopulārākās darba jomas ir *Web* dizaineri, programmētāji, gidī, žurnālisti, rakstnieki, tulki un aģenti (*telesales*).” Teledarba organizācijas formu var pielietot arī tirdzniecībā, tikai jāprot atšķirt divas dažādas lietas, ko tiešām cilvēki parasti jauc:

1) tirdzniecības aģenti pēc darba specifikas strādā ārpus biroja, dodas pie klientiem, pārdod precī utt.; šīs aktivitātes nav saistītas ar teledarbu;

2) tirdzniecības aģenti, kuri pārdod pakalpojumus, izmantojot informācijas tehnoloģijas un komunikāciju līdzekļus, piemēram, dodas pie klienta ar klēpj datoru, kur ir viss nepieciešamais produkta prezentēšanai, uz vietas izraksta rēķinu, piekļūstot kompānijas sistēmai, utt.

Daži autori uzskata, ka teledarbinieks kompānijai izmaksā daudz lētāk nekā štata darbinieks un viņš spēj strādāt ar lielāku atdevi, sasniedzot maksimālus rezultātus. Šim viedoklim autore piekrīt, ja kompānija atbilst virtuālā biroja prasībām. Mainot darba organizācijas formu no ierastā biroja darba uz teledarbu, tas jādara pakāpeniski, jo sākumā tehniskās izmaksas ir ļoti augstas. Latvijā vairāk izmanto kombinēto darba organizācijas formu, kad darbinieki daļu darba laika atrodas birojā un daļu darba veic ārpus biroja – mājās, interneta kafejnīcā. Tādā veidā iespējams optimizēt laiku un resursus, kā arī panākt augstu darba efektivitāti.

Pētījumos un intervijās ir apskatīts psihologu viedoklis par moderno tehnoloģiju izmantošanu. Psihologi uzskata, ka šī darba organizācijas forma grauj saskarsmi un socializāciju. Situāciju raksturojošs zīmīgs teiciens ir: „Prom no acīm, ārā no sirds!”, to pielāgojot darba attiecībām – „Prom no biroja, ārā no prāta.” Šajā sakarā uzņēmuma vadībai jāmaina arī darbinieku motivācijas sistēma, izvērtējot katru darbinieku atsevišķi. Darbiniekam jābūt arī pašmotivētam, lai neļautos citiem „kārdinājumiem”, ko varētu padarīt darba vietā. Jebkura adaptācija cilvēkam prasa laiku – citam vairāk, citam mazāk.

Darbiniekam jābūt ar augstu atbildības sajūtu un pašdisciplīnu. Uzņēmuma darbinieka novērtēšana iespējama tikai pēc darba rezultātiem, kas dažiem darba devējiem rada problēmas, ja nav kontakta ar darbinieku „aci pret aci”.

Speciālisti iesaka izmēģināt savas iespējas dabūt darbu, izmantojot teledarba organizācijas formu, apmeklējot virtuālās personāla atlases kompānijas. Šo kompāniju elektroniskajos informācijas resursos atrodami dažādi darba piedāvājumi un darba meklētājam noderīga informācija. Populārākās ir šādas *Web* lapas www.telejob.ru, www.it-telejob.com, www.telejob-europa.com. Bieži vien šādas mājas lapas tiek izveidotas kāda projekta ietvaros. Lai nodrošinātu projekta ilgtspējību, kompānijas nodarbojas ar komercdarbību, nodrošinot teledarba biržas turpmāko darbību.

Svarīgi atcerēties, ka, uzsākot jebkuras darba attiecības, jānoslēdz darba līgums, vienojoties gan par darba apjomu, gan par darba samaksu. Formālā pieeja darba attiecībām pasargā no krāpšanas un neuzticības vienam pret otru.

I. Boitmanes publikācija atstāj ļoti labu iespaidu, jo redzams, ka autore pārzina šo jomu. [9]

Teledarbs un sapnis par to

„Viens no lielākajiem informācijas tehnoloģiju sapņiem ir darbs, kas neatbilstu tagadējiem ierobežojumiem – laikam, vietai, ierobežotām komunikācijas iespējām. Bet kāda tad būtu nākotnes darba vīzija?” – šo jautājumu savā publikācijā par teledarbu uzdod Andris Anspoks. Par teledarbam piemērotu profesiju tiek uzskatīts žurnālistu un redaktoru darbs, jo darba specifika prasa laiku un iedvesmu tur un tad, kur un kad ir ērtāk. Taču radošajam personālam ir nepieciešams reizi mēnesī satīties ar kolēģiem klātienē, lai ģenerētu idejas un, tieši kontaktējoties, saskaņotu plānus. Publikācijā ir uzsvērts tiešo kontaktu nozīme ikdienas darbā, ko nevar aizstāt pat vismodernākās tehnoloģijas, simulējot virtuālo darba vidi. Nākotnes vīzija šajā aspektā tiecas uz komunikāciju ar „pelēko kasti”, izslēdzot tiešo komunikāciju ar kolēģiem, klientiem, partneriem, pat draugiem, radiem un ģimenes locekļiem. Neizbēgami tehnoloģijas attīstās, un teledarbs ir viena no jomām Eiropas Savienībā, kurā tiek stimulēti izpētes un praktiskie darbi.

Šī publikācija atkal atgādina jauno tehnoloģiju iespējas un virzību nākotnē, liekot apstāties un padomāt, vai tas ir tas, ko mēs vēlamies. [10]

Tulkojumi no ārzemēs veiktajiem projektiem un publikācijām

Informācija par amerikāņiem, no kuriem trešā daļa ir gatavi atteikties no kārtējās algas palielināšanas apmaiņā pret iespēju strādāt, neizejot no mājām, publicēta *Webprojekts.lv*. Šī ziņa ņemta no *ElectricNews.Net*, un pētījumu veikusi firma *Winston Group*. Vēl vienā projektā, ko realizē Uzvedības pētījumu centrs (*Behavior Research Center*) AT&T sponsorētajā 2000. gada jūlija pētījumā "Teledarbs Amerikā", publicēti līdzīgi rezultāti. [7]

Atliek secināt, ka Latvijā vēl nav tik labi attīstītas „sabiedriskās attiecības”, jo par šeit veiktajiem projektiem un to rezultātiem zina tikai tie, kas piedalās projekta realizācijā, un vēl daži, kas nav tieši ar šo projektu saistīti. [8]

Teledarbs izmaina mūsu dzīvi

DT Madia Group žurnālā *DatorPasaule* 8 '98 un mājas lapā *www.e-pasaule.lv* publicēta pēc *Europien Information Technology Observatory (EITO) '98* sagatavotās informācijas par teledarbu, lai dotu ieskatu tā attīstībā un sniegtajās priekšrocībās. Nedaudz plašāk ir paskaidroti arī citi teledarba veidi, būtiski iezīmēta informācijas un komunikācijas tehnoloģiju izmantošana darba veikšanai jebkurā vietā, izņemot fiksēto darba vietu. Publikācijā ir norādīti teledarba tirgus attīstību veicinošie un kavējošie faktori trīs posmos: sākumposmā (1985.–1991.), vidus posmā (1992.–1998.) un nākotnē (1999.–2005.).

Kā virzošie faktori ir minēti: teledarba aizsācēji, sabiedrības arvien pozitīvāka attieksme pret tīkliem un ar tiem saistītajiem pakalpojumiem, pašnodarbinātības pieaugums, uz teledarbu balstītu biroju parādīšanās, reģionālās attīstības iespējas, darījumu ceļojumu kvalitātes un kvantitātes pieaugums, dzīvesveida maiņa, tehnoloģiju attīstība un pārzināšana.

Kavējošie faktori: tehnoloģiju un telekomunikāciju izmaksas, vidējā līmeņa menedžeru atturība, likumdošanas neskaidrības, pozitīvu piemēru trūkums, lēnā organizāciju adaptācija izmaiņām un personāla pretošanās tām. [11]

Virtuālais birojs

Jaanus Kaase no kompānijas *Privador AS* savā publikācijā (tulkojis Guntars Gulbis, e-pasaule 3, 2001) uzsvēris, ka „...ir jāaplūko ne tikai tā pozitīvās īpašības, bet arī draudi, kas varētu skart kompānijas informācijas pilnīgumu un korektumu.” Definējot, kas ir virtuālais birojs, *J. Kaase* pielīdzina to darbam mājās, teledarbam, kur galvenā kopīgā iezīme ir darbs ārpus biroja. Tomēr pilnībā šim definējumam nevar piekrist, jo autora izpratnē virtuālais birojs ir uzņēmums bez fiziskas biroja telpas – ir tikai virtuālā telpa. Tas atbilst tikai vienam teledarba modelim, kad visi uzņēmuma darbinieki, ieskaitot tā vadītāju, 100% strādā „ārpus biroja”.

Attālinātā piekļuve „birojam” rada nopietnus draudus drošībai dažādos aspektos:

- Fiziskā (ne)drošība – lietojot mājas datoru vai piezīmjdatoru, ir minimāla aizsardzība pret tehnikas sabojāšanos, zādzību vai neautorizētu lietošanu, kā rezultātā iespējama informācijas noplūde vai iznīcināšana, bet informācija ir daudz vērtīgāka par pašu aparāturu. Tādēļ ieteicams vismaz veikt pienācīgu datu rezerves kopēšanu organizācijas serveros.

- Programmu (ne)drošība – tā rodas, brīvi instalējot gan internetā, gan tirgū pieejamās programmatūras, kā arī inficējot datoru ar pasauleslaveniem vīrusiem, kas spēj pilnībā nograut esošo sistēmu vai radīt nopietnu informācijas noplūdi. Tādēļ ik pēc kāda laika ir nepieciešams veikt atklāto drošības „caurumu” labojumus.
- Sakaru (ne)drošība – lai nodrošinātu teledarbiniekam drošu pieeju biroja serverim, sakariem jābūt šifrētiem. Atbildība par šifrētu sakaru nodrošināšanu, e-pasta drošību un vīrusu aizsardzības programmnodrošinājumu gulstas vienīgi uz organizācijas IT personālu.

Drošība, kā arī tās uzturēšana ir dārga, tādēļ jāsabalansē drošības izmaksas ar informācijas vērtību. Uzņēmumam svarīgi ir izstrādāt drošības politiku. Iespējams, ka, izvērtējot varbūtējo risku un ieguvumu, kompānijai izdevīgāk ir strādāt ierastajā darba vidē – birojā. Ja veikti virtuālā biroja darbības drošības pasākumi, nepieciešamas obligātas apmācības personālam, kā pareizi lietot izvēlēto programmu, kā lietot mājas datoriem daudzlietotāju operētājsistēmu, kādas pārnēsājamiem datoriem ir šifrēšanas programmas, kas liedz pieeju informācijai datora nozaudēšanas gadījumā.

Publikācijā minētie virtuālā biroja plusi un mīnusi būtiski neatšķiras no jau minētajām teledarba priekšrocībām un trūkumiem.

J. Kaase liek paskatīties uz jauno tehnoloģiju izmantošanas iespējamiem draudiem, ja netiek labi plānoti drošības pasākumi. [12]

Projektu ietekme uz teledarba attīstību Latvijā

2002.–2003. gadā Latvijā visnopietnākie bija 2 projekti teledarba jomā, kuros Latvija bija kā partnervalsts.

***e3Work* projekts**

E3WORK (Eastern Europe E-Work) projektā veikta dažāda teledarba organizācijas formas popularizācija: prezentācijas konferences, izdots informatīvais buklets par teledarbu.

Tika veiksmīgi realizēts pilotprojekts teledarba ieviešanai organizācijā, darba gaitā noskaidrojot nepieciešamo infrastruktūru, tehniskās iekārtas, identificējot iekšējos organizatoriskos un sociālos šķēršļus distances darba praksē. Ir veikta tirgus apzināšana 4 projekta dalībvalstīs, lai noteiktu, kādas iespējas teledarba attīstībai ir konkrētā valstī. Paši projekta vadītāji savu darbu veica izveidotajā virtuālajā kopienā, lai paši izjustu teledarba atmosfēru. Visu projekta vadīšanas procesu koordinēja kompānija *Distance Ekspert* no Francijas. [13]

***THINK* projekts**

THINK (Towards Handicap Integration Negotiating Knowledge) projekta galvenais uzdevums bija apmācīt un sagatavot darbam cilvēkus ar kustību traucējumiem, izmantojot jaunās tehnoloģijas un komunikācijas iespējas atbilstoši darba tirgus prasībām. Projektā izmantota teledarba organizācijas forma, kas dod iespēju mainīt to cilvēku dzīvesveidu, kuriem ir kustību traucējumi, un palielināt viņu konkurētspēju darba tirgū. Projekta ietvaros darba tirgū tika integrēti 20 cilvēki ar kustību traucējumiem, darba gaitā veikta nepieciešamā apmācība un uzraudzība, risinātas

radušās problēmas un dots novērtējums. Ar savu pieredzi projektā dalījās kompānija no Portugāles *Teleman Nutencao, S.A.*, kas bija šī projekta koordinatore. [14]

Tika izveidota mājas lapa *www.think.lv*, kurā ir uzsākts darbs pie teledarba biržas, kas domāta cilvēkiem ar kustību traucējumiem. Diemžēl projekts ir beidzies, un darbs pie tā aktualizācijas arī apstājies.

Secinājumi

Labākās publikācijas balstās uz ārzemju organizāciju pieredzi vai uz kādu konkrētu projektu rezultātu publicēšanu. Pārsvarā tiek runāts par teledarba priekšrocībām un to, ka noteikti tas ir izdevīgi un nepieciešams izmantot šo darba organizācijas formu. Tomēr reti kurš paskatās uz izmaksām, kas nepieciešamas teledarba ieviešanai un turpināšanai organizācijā. Ir vērts parēķināt, vai nepieciešams par katru cenu ieviest visjaunākās tehnoloģijas, un kāda būs to atdeve darbā.

Apkopojot un izvērtējot informāciju, kas atrodama Latvijas interneta vidē, ir jāsecina, ka informācijas ir maz, un tā ir samērā veca, to nepieciešams aktualizēt, dalīties jaunā pieredzē, nepieciešama interesantu rezultātu un pārdomu publicēšana. Latvijā ir maz tādu speciālistu, kas varētu rakstīt par teledarbu Latvijā un citās valstīs, tādēļ šī tēma paliek vēl neizsmelta un kļūst arvien aktuālāka.

LITERATŪRA

1. European Commission, Framework Agreement on Telework. – Brussels, 16 July 2002.
2. e3Work projekts:: e-apmācības – Modulis 1.
3. 17.08.2004, plkst.18:01; <http://www.lza.lv/ZV/zv040200.htm>; *Zinātnes Vēstnesis*, 2004. gada 26. janvāris: 2 (273) ISSN 1407-6748.
4. 17.08.2004, plkst. 17:54; http://www.em.gov.lv/em/images/modules/items/item_file_1127_em_181201_konc_par_elektron_komerc_ric_pl.doc.
5. Vai IT darbinieki atzīst teledarbu?"; 17.08.2004, plkst. 17:08; http://www.eiinfo.lv/pages/ESIC/content_list.jsp?category_id=30&chapter_id=2395&content_id=1457.
6. 17.08.2004, plkst. 17:18; <http://isec.gov.lv/saturs/standarti/stvinfo1.htm>.
7. 17.08.2004, plkst. 16:48; <http://www.e-pasaule.lv/00602429>.
8. 17.08.2004, plkst.18:07; <http://www.webprojekts.lv/?id=1654>.
9. Teledarba līderpozīcijas tuvākajā desmitgadē; 17.08.2004, plkst. 16:46; <http://www.e-pasaule.lv/00702472>.
10. Teledarbs un sapnis par to; 17.08.2004, plkst. 15:35; <http://www.e-pasaule.lv/00802780>.
11. Teledarbs izmaina mūsu dzīvi. DT Media Group; 17.08.2004, plkst. 16:22; <http://www.e-pasaule.lv/02900865>.
12. Virtuālais birojs; 17.08.2004, plkst. 16:13; <http://www.e-pasaule.lv/02901810>.
13. 17.08.2004, plkst. 16:00; e3Work projekts www.e3work.com.
14. 17.08.2004, plkst. 16:07; THINK projekts www.think.lv.

Summary

The article studies the information accessibility on the Latvian internet about telework experience and activities in Latvia. The author found only a few publications with relevant information and analyzed their quality. This article gives the real situation of information on the web and shows the quality and quantity of

information accessible for inhabitants of Latvia about the importance, priorities and weaknesses of telework – a new method of work organization. To improve the image and understanding of teleworking first 2 pilot project were carried out, involving handicapped people and “new mothers” into the labor market. This pilot project served as a very good material for explaining what telework means and how it works.

The information is found through searching servers www.google.lv and www.siets.lv using key words.

The paper examines one scientific publication about telework, the government's attitude regarding telework and their activities in this field, two publications of Latvian authors and three translations from foreign experience, also two finished projects realized in Latvia.

Key words: telework, distance work, virtual bureau, information society (IS), information communication technologies (ICT).

Inovatīvās uzņēmējdarbības finansēšanas problēmas Latvijā

Financial Problems of Innovative Business in Latvia

Sergejs Boļšakovs

Rēzeknes Augstskola

Atbrīvošanas aleja 90, Rēzekne, LV–4600

E-pasts: sergejs@ru.lv

Raksta uzmanības centrā ir inovatīvās uzņēmējdarbības finansēšanas aspekti. Viena no galvenajām šāda veida uzņēmējdarbības attīstības problēmām ir tās finansiālais nodrošinājums. Savā rakstā autors, pirmkārt, noskaidro finansiālā nodrošinājuma vietu un lomu ideju komercializācijas procesā. Otrkārt, autors analizē zinātniski pētnieciskā darba finansēšanas situāciju Latvijā salīdzinājumā ar ES vecajām un jaunajām dalībvalstīm. Pētījuma rezultātā autors nonāk pie secinājuma, ka inovatīvās uzņēmējdarbības finansiālais nodrošinājums salīdzinājumā ar ES vecajām un jaunajām dalībvalstīm ir nepietiekams. Problēmas pamatā ir šādi aspekti: kritiski zems inovāciju finansējums no valsts budžeta un uzņēmēju līdzekļiem; finansējuma neefektīva izmantošana; uzņēmēju nepietiekama izpratne par inovāciju saikni ar konkurētspējas jautājumiem; neaktīva citu finansēšanas avotu izmantošana. Autora ieguldījumu problēmas izpētē raksturo izvirzītie priekšlikumi, kas veicinātu uzņēmēju izpratnes pieaugumu par inovāciju jautājumiem, par efektīvāku valsts un ES fondu līdzekļu izmantošanu un inovāciju stimulēšanas mehānismu ieviešanu. Savā analizē autors ir izmantojis zinātnisko literatūru un publikācijas, kā arī ES un Latvijas institūciju piedāvāto statistiku.

Atslēgvārdi: inovatīvā uzņēmējdarbība, Nacionālā inovāciju sistēma, zinātniski pētnieciskais darbs (R&D), ārvalstu investīcijas.

Ievads

Saskaņā ar Latvijas ekonomikas ilgtspējīgas attīstības stratēģiju inovatīvai uzņēmējdarbībai ir izšķiroša nozīme Latvijas produkcijas konkurētspējas celšanā pasaules tirgū un līdz ar to valsts sociāli ekonomiskā stāvokļa uzlabošanā kopumā. Zināšanu transformēšana labklājībā un pārticībā – šī problēma ir ļoti svarīga vienmēr un visur, jebkurā laikā un valsts iekārtā. Ekonomiski spēcīgāko pasaules valstu attīstības pieredze uzskatāmi parāda, ka pēdējos gadu desmitus tās ir veidojušas inovācijām atvērtu ekonomiku.

Analizējot inovatīvo uzņēmējdarbību, jāiezīmē nosacījumu kopums, kas ir nepieciešams šāda veida uzņēmējdarbības veiksmīgai īstenošanai. Šie nosacījumi, pēc autora domām, ir sekojoši: spēcīgs zinātniskais potenciāls; ideju komercializācijas process, kura pamatā ir cieša sadarbība starp augstākās izglītības, zinātnes un biznesa sfērām; speciālā likumdošana, kas reglamentē "spēles noteikumus" un paredz stimulēšanas mehānismus inovāciju veicējiem; finanšu sistēma, kas nodrošina sekmīgu inovatīvo projektu realizāciju, apvienojot valsts, pašvaldību,

biznesa sfēras, ES fondu un programmu finanses. Pasaules valstu pieredze liecina, ka šie nosacījumi ir apvienoti Nacionālās inovāciju sistēmas ietvaros. Šādas sistēmas pamatelementi ir: izglītība un zinātne, uzņēmējdarbība, likumdošana un finanšu sistēma. Tikai apvienojot šos elementus, ir iespējama sekmīga inovatīvās uzņēmējdarbības īstenošana. Diemžēl Latvijā šāda sistēma vēl nav izveidojusies. Valstī ir diezgan spēcīgs zinātniskais potenciāls un spējīgi uzņēmēji, taču sadarbībai starp izglītības, zinātnes un biznesa sfēras subjektiem ir gadījuma raksturs. Šai sfērai nav izveidota speciāla likumdošana. Inovatīvai uzņēmējdarbībai nav stabila finansiālā pamata. Tieši finansiālā nodrošinājuma problēmas ir šī raksta pamatā.

Pētījuma **mērķis** ir analizēt inovatīvās uzņēmējdarbības finansēšanas apmērus un avotus Latvijā salīdzinājumā ar ES vecajām un jaunajām dalībvalstīm, kā arī iezīmēt finansēšanas problēmu loku un izteikt priekšlikumus šo problēmu novēršanai.

Pētījuma mērķa sasniegšanai ir izvirzīti šādi **uzdevumi**:

- 1) noskaidrot finansiālā nodrošinājuma lomu un vietu ideju komercializācijas procesā;
- 2) analizēt R&D finansējuma struktūru pēc finansēšanas avotiem Latvijā un ES valstīs;
- 3) pētīt R&D izdevumus valsts un privātā sektora griezumā Latvijā un ES valstīs;
- 4) apkopot un izvērtēt statistiku par pieejamo riska kapitālu, ārvalstu tiešajām investīcijām inovatīvajā uzņēmējdarbībā un IT izdevumiem Latvijā un ES valstīs;
- 5) pētīt ES programmu un strukturālo fondu nozīmi inovatīvās uzņēmējdarbības finansēšanā Latvijā.

Savā analizē autors ir izmantojis zinātnisko literatūru un publikācijas, kā arī ES un Latvijas institūciju piedāvāto statistiku.

Pētījuma metodes

Savā analizē autors ir izmantojis:

- 1) Latvijas un ārvalstu zinātniskās literatūras un publikāciju kvalitatīvās pētīšanas metodes – Nacionālās inovāciju sistēmas un tās elementu kontentanalīzi, speciālo gadījumu pētījuma metodi un fenomena studijas saistībā ar ES valstu pieredzi inovāciju finansēšanas jomā;
- 2) statistisko datu – datu par R&D izdevumiem, ārvalstu tiešajām investīcijām inovācijās, pieejamo riska kapitālu un IT izdevumiem Latvijā un ES valstīs – kvantitatīvās pētīšanas metodes: salīdzināšanu, grupēšanu, strukturālo un vidējo lielumu aprēķinu.

Finansiālā nodrošinājuma vieta un loma ideju komercializācijas procesā

Inovācijas ietver sevī jaunus produktus un procesus vai arī nopietnus tehnoloģiskus esošo produktu un procesu uzlabojumus. Inovācijas uzskatāmas par ieviestām, ja tās tiek realizētas tirgū vai izmantotas ražošanas procesā. Inovācijas ir saistītas ar zinātnisko, tehnoloģisko, organizatorisko, finansiālo un komerciālo darbību [4, 7].

Inovatīvā darbība ir process, kas ļauj eksistējošajai nacionālajai uzņēmējdarbībai, kuras mērķis ir preču un pakalpojumu ražošana, sasniegt jaunu attīstības līmeni, ražojot jaunas preces, pakalpojumus un tehnoloģijas.

Šāds inovāciju skaidrojums ir ietverts ES Inovāciju zaļajā rokasgrāmatā, kā arī EDSO Fraskatti un Oslo rokasgrāmatās. Šis skaidrojums uzskatāms par kompromisu daudzu ekonomistu strīdos par to, cik plaši jātraktē termins "inovācija".

Promocijas pētījuma rezultātā autors noformulēja savu termina "inovācija" definējumu: inovācija ir uz zinātniski pētnieciskajām, tehnoloģiskajām, finanšiālajām, sociālajām un uzņēmējdarbības aktivitātēm balstīts process, kā rezultātā inovācijas īpašnieks iegūst jūtamu pārsvaru pār konkurentu, jo viņš piedāvā tirgū jaunus vai ievērojami uzlabotus patentētus produktus un pakalpojumus, kas spēj apmierināt patērētāju vajadzības, vai arī inovācijas īpašnieka ražošanā tiek izmantoti jauni vai uzlaboti patentēti tehnoloģiskie procesi, kā arī jaunas vai uzlabotas darbības procesa vadības un organizācijas metodes.

Paņēmiens, kā saīsināt un padarīt efektīvāku klasisko ceļu no idejas līdz produktam tirgū, ir intelektuālo vērtību radīšanas formula. Izglītības, zinātnes un uzņēmējdarbības (kā inovāciju sistēmas sastāvdaļu) mijiedarbība attīstītās pasaules valstīs notiek pēc šādas intelektuālo vērtību radīšanas formulas [1]:

ERTDI (1), kur:

E – augstākā izglītība;

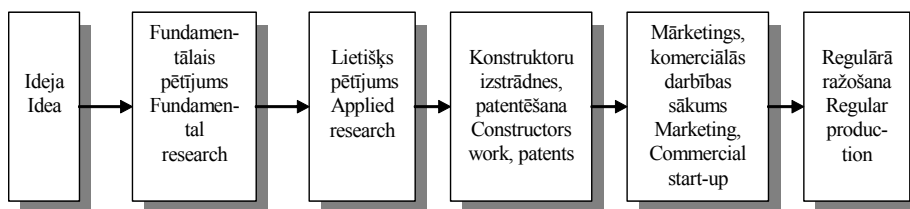
R – fundamentālie pētījumi;

TD – tehnoloģijas attīstība;

RTD – lietišķie pētījumi;

DI – RTD rezultātu ieviešana.

Inovāciju process ir tieši saistīts ar intelektuālo vērtību radīšanas formulas elementiem, jo šis process iekļauj sevī secīgu darbību īstenošanu, kuru pamatā ir šīs formulas ekspluatācija.



1. att. Inovāciju procesa etapi [1]
Stages of Innovative Process [1]

Inovāciju procesā notiek idejas pārvēršana produktā, izejot cauri fundamentālo un lietišķo pētījumu, konstruktoru izstrādņu, mārketinga, ražošanas un noieta posmiem (sk. 1. attēlu). Tātad inovāciju process ir ideju komercializācijas process [1]. No 1. attēla izriet, ka inovāciju procesa pamatā ir zinātniski pētniecisks darbs.

Inovāciju procesa veiksmīga īstenošana ir iespējama tikai nacionālās inovāciju sistēmas ietvaros, kuras mērķis ir sekmēt augstākās izglītības, zinātnes un uzņēmējdarbības sfēru mijiedarbību. Nacionālā inovāciju sistēma ietver sevī arī tādas svarīgus elementus kā likumdošana un finanšu sistēma inovāciju jomā [6, 2].

Saskaņā ar Latvijas nacionālo inovācijas koncepciju *nacionālā inovāciju sistēma* ir valsts tautsaimniecības struktūra un vide, kas nepieciešama

produktīvai inovatīvai darbībai. Nacionālajai inovāciju sistēmai ir četras pamatsastāvdaļas:

- **pētniecība (izglītība un zinātne),**
- **uzņēmējdarbība,**
- **finansu sistēma,**
- **likumdošana [6, 2].**

Nacionālo inovāciju sistēmu var definēt arī kā struktūru (institūciju) un funkciju kopumu Latvijas ekonomikas ilgspējīgas attīstības nodrošināšanai.

Nacionālā inovāciju sistēma aptver ļoti plašu institūciju un funkciju loku tautsaimniecībā. No tā izriet secinājums, ka inovatīvā ekonomika būtībā ir tā pati parastā ekonomika, tikai tās attīstību daudz lielākā mērā nosaka zināšanas, augsts profesionālais līmenis, jaunas tehnoloģijas tradicionālajās tautsaimniecības nozarēs, tehnoloģiski jaunas nozares. Tādēļ vecajā ekonomikā un vecajā valsts pārvaldē parādās jauns, nozīmīgs aspekts – inovāciju prognozēšana, to zinātniskā izstrādāšana, to ieviešanas plānošana, veicināšana, finansēšana un izglītošana [12, 104].

Tādas finanses ir viens no Nacionālās inovāciju sistēmas pamatelementiem, un tās ieņem nozīmīgu vietu ideju komercializācijas procesa nodrošināšanā.

Zinātniski pētnieciskā darba (R&D) pašreizējais finansiālais nodrošinājums Latvijā salīdzinājumā ar Eiropas Savienības vecajām un jaunajām dalībvalstīm

No iepriekšējās analīzes izriet, ka inovāciju procesa pamatā ir zinātniski pētniecisks darbs (R&D). Par R&D finansiālā nodrošinājuma analīzes pamatrādītāju tiek uzskatīts R&D finansējuma īpatsvars no IKP. Šāds rādītājs ļauj salīdzināt valstu panākumus šajā sfērā. Autors apkopoja vairākos ES un Latvijas oficiālajos izdevumos publicēto statistiku par R&D izdevumiem pēc finansēšanas avotiem (sk. 1. tabulu).

No tās var secināt, ka Latvija starp visām ES dalībvalstīm un jaunpienācējām ieņem priekšpēdējo vietu (apsteidzot tikai Kipru), ja runājam par R&D finansēšanas īpatsvaru no IKP. Turklāt Latvijas rādītājs divkārt atpaliek no vidējā rādītāja ES jaunpienācēju valstīs un gandrīz pieckārt no šāda rādītāja ES dalībvalstīs. Vēl vairāk, Latvijā pēdējos gados ir vērojams, ka R&D finansējuma īpatsvars no IKP samazinās. Ja 2000. gadā šis rādītājs bija 0,48%, tad 2001. gadā tikai 0,44% [5, 269].

Analizējot R&D finansējuma struktūru pēc finansēšanas avotiem, jāsecina, ka arī šajā ziņā Latvija apsteidz tikai Kipru. Vienlaicīgi jāuzsver, ka Latvija izceļas ar vislielāko ārvalstu finansējuma īpatsvaru no kopējā R&D finansējuma starp visām 25 valstīm. Pēc autora domām, šādu situāciju varētu izskaidrot labvēlīgs ārvalstu investīciju klimats, salīdzinoši spēcīgs Latvijas zinātniskais potenciāls, kā arī fakts, ka pašiem Latvijas uzņēmējiem trūkst izpratnes par inovatīvās uzņēmējdarbības būtību, saturu, rezultātiem un to sasniegšanas ceļiem, par inovāciju ciešo saikni ar konkurētspējas jautājumiem, par sadarbības nozīmi ar inovāciju atbalsta institūcijām. Latvijas uzņēmēji nedomā, ka pašiem vajadzētu piedalīties inovāciju rezultātu ieviešanā. Uzņēmēji neuztver konkurētspējas nodrošināšanu un inovācijas kā vienotu veselumu. Šo secinājumu autors izdarīja, apkopojot 97 ražošanas uzņēmumu aptaujas rezultātus. Autors veica šādu aptauju sava promocijas darba

izstrādes ietvaros. Tāpēc autors uzskata, ka inovāciju atbalsta institūcijām Latvijā jāveic aktīva informatīvi izglītojoša kampaņa uzņēmēju vidū par inovatīvo uzņēmējdarbību un tās saistību ar konkurētspējas jautājumiem. Tikpat svarīgi, lai arī jaunaļiem speciālistiem būtu izpratne par šiem jautājumiem. Tāpēc autors piedāvā Latvijas augstskolām iekļaut menedžmenta vai makroekonomikas kursā tematu par inovatīvo uzņēmējdarbību, kā arī piedāvāt īslaicīgus kursus par inovatīvo uzņēmējdarbību vietējiem uzņēmējiem.

1. tabula

**R&D finansējuma struktūra pēc finansēšanas avotiem Latvijā
2001.gadā, ES vecajās dalībvalstīs 2002.gadā un ES jaunajās dalībvalstīs
2000. gadā [2, 11; 3, 33; 10, 2; 15; 5, 90]
*R&D Expenditure by Source of Funding in Latvia in 2001,
in the EU Old Member States in 2002 and in the EU New Member States
in 2000 [2, 11; 3, 33; 10, 2; 15; 5, 90]***

Valsts	Valsts finansējums		Uzņēmumu finanses		Ārvalstu finansējums		Kopā
	% no IKP	% no kopējā	% no IKP	% no kopējā	% no IKP	% no kopējā	
ES jaunās valstis	0,45	53,57	0,35	41,67	0,04	4,76	0,84
Kipra	0,17	65,38	0,07	26,92	0,02	7,70	0,26
Čehija	0,60	45,11	0,69	51,88	0,04	3,01	1,33
Igaunija	0,42	63,64	0,16	24,24	0,08	12,12	0,66
Ungārija	0,40	50,00	0,30	37,50	0,10	12,50	0,80
Lietuva	0,46	76,67	0,09	15,00	0,05	8,33	0,60
Latvija	0,22	50,00	0,08	18,18	0,14	31,82	0,44
Malta
Polija	0,46	65,71	0,23	32,86	0,01	1,43	0,70
Slovēnija	0,61	40,13	0,81	53,29	0,09	6,58	1,52
Slovākija	0,29	43,28	0,36	53,73	0,02	2,99	0,67
ES 15	0,68	35,23	1,12	58,03	0,13	6,74	1,93
Austrija	0,59	30,41	0,94	48,45	0,41	21,14	1,94
Beļģija	0,58	26,73	1,47	67,74	0,12	5,53	2,17
Vācija	0,81	32,53	1,61	64,66	0,07	2,81	2,49
Dānija	0,67	27,92	1,48	61,67	0,25	10,41	2,40
Spānija	0,69	71,88	0,19	19,79	0,08	8,33	0,96
Griekija	0,28	41,79	0,22	32,84	0,17	25,37	0,67
Francija	1,03	46,82	0,97	44,09	0,20	9,09	2,20
Somija	1,00	28,65	2,35	67,34	0,14	4,01	3,49
Itālija	0,69	64,49	0,33	30,84	0,05	4,67	1,07
Īrija	0,33	28,21	0,74	63,25	0,10	8,54	1,17
Holande	0,76	39,18	0,92	47,42	0,26	13,40	1,94
Luksemburga	0,20	11,70	1,17	68,42	0,34	19,88	1,71
Portugāle	0,70	83,33	0,10	11,90	0,04	4,77	0,84
Zviedrija	0,87	20,37	3,07	71,90	0,33	7,73	4,27
Lielbritānija	0,69	37,50	0,73	39,67	0,42	22,83	1,84

1. tabulas dati pierāda autora secinājumu par to, ka Latvijas uzņēmējiem trūkst ieinteresētības par inovāciju jautājumiem. Analizējot tādu R&D finansēšanas avotu kā uzņēmumu finanses, jāatzīmē, ka Latvija apsteidz vienīgi Kipru, ja salīdzina gan

uzņēmumu finanšu īpatsvaru no IKP, gan šādu īpatsvaru no kopējā R&D finansējuma.

Attiecībā uz uzņēmumu ieguldījumiem inovatīvajā uzņēmējdarbībā autors ir ievērojis tādu tendenci: jo attīstītāka ir ES valsts, jo lielāks ir tās uzņēmumu ieguldījums inovācijās un jo augstāks ir izpratnes līmenis par inovāciju ietekmi uz konkurētspējas jautājumiem un ilgspējīgas attīstības tempiem. Šī tēze attiecas uz Beļģiju, Vāciju, Dāniju, Somiju, Īriju, Zviedriju un Luksemburgu.

Vājāk attīstītu ES valstu (Spānijas, Grieķijas un Portugāles) pieredze rāda, ka šajās valstīs uzņēmumu ieguldījums inovācijās ir salīdzinoši niecīgs. Attiecībā uz uzņēmumu lomu R&D finansēšanā jāuzsver arī, ka, pateicoties tieši salīdzinoši lieliem uzņēmumu ieguldījumiem Slovēnijā un Čehijā, šīm divām valstīm pieder vadošās pozīcijas starp 10 ES jaunajām valstīm (sk. 1. tabulu).

Turpinot domu par inovatīvajiem uzņēmumiem Latvijā, jāpiemin arī, ka Latvijas Centrālā statistikas pārvalde 2002. gada beigās veica Latvijā pirmo inovāciju attīstības apsekojumu, kurā tika apkopoti dati par laika periodu no 1999. līdz 2001. gadam. Pēc apsekojuma datiem, tikai 19% no Latvijas uzņēmumiem no 1999. līdz 2001. gadam bija inovatīvi un ievadīja tirgū jaunus vai būtiski uzlabotus produktus, vai arī šajos uzņēmumos tika ieviestas jaunas būtiski uzlabotas tehnoloģijas. Inovatīvo uzņēmumu īpatsvars Latvijā ir ievērojami zemāks nekā vidējais rādītājs ES valstīs, kur tas ir 45% no visiem uzņēmumiem [13, 123].

Kā būtiskākie inovācijas kavējošie faktori tika minēti ekonomiskie faktori: finansējuma trūkums, pārāk augstās inovāciju izmaksas, pārāk liels ekonomiskais risks, kvalificētu darbinieku trūkums un pircēju piesardzība pret jaunajām precēm vai pakalpojumiem [13, 123].

Ekonomisko faktoru būtisko ietekmi apstiprina arī apkopotā apsekojuma informācija, ka tikai 8% no inovatīvo uzņēmumu skaita inovāciju ieviešanai ir saņēmuši finansiālu palīdzību no valsts vai pašvaldības budžeta. Apsekojuma rezultāti norāda uz nepietiekamu valsts atbalstu pētniecībai un inovācijām. Lai nodrošinātu turpmāku ekonomikas izaugsmi, veicinātu jaunu inovatīvu uzņēmumu veidošanos un sekmētu esošo uzņēmumu konkurētspēju, nepieciešams palielināt gan valsts, gan privātā sektora ieguldījumu pētniecībā un attīstībā [13, 124].

Saskaņā ar Nacionālo inovāciju programmu un attīstības plānu šobrīd tiek izstrādāti valsts atbalsta instrumenti, kuri būs vērsti uz sadarbības veicināšanu starp uzņēmumiem un pētniecības iestādēm, jaunu produktu un tehnoloģiju attīstības un ieviešanas veicināšanu, kā arī uz uzņēmējdarbības un zinātnes infrastruktūras pilnveidošanu, lai nodrošinātu zinātnisko iestrāžu komercializāciju un jaunu inovatīvu uzņēmumu veidošanos [13, 124].

Nemot vērā pašreizējo sociāli ekonomisko situāciju valstī un valsts budžeta stāvokli, ir skaidrs, ka inovatīvā darbība nevar tikt realizēta ar valsts līdzekļiem vien. Šeit ļoti svarīgi no valsts puses stimulēt uzņēmumus ieguldīt savus līdzekļus inovatīvajā darbībā.

Viens no svarīgākajiem inovāciju stimulēšanas instrumentiem ir saistīts ar uzņēmumu ienākuma nodokli.

Visnotaļ pozitīvi jāvērtē Latvijas valdības uzņemtais kurss uz uzņēmumu ienākuma nodokļa likmes samazinājumu. Ar 2004. gada 1. janvāri uzņēmumu ienākuma nodokļa likme no 19% samazināta līdz 15%. Tajā pašā laikā, pēc autora domām, negatīvi jāvērtē fakts, ka vienlaikus spēku zaudē uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaide mazajiem un vidējiem uzņēmumiem (MVU; likuma "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" 17. pants) un uzņēmumiem, kas ražo augstas tehnoloģijas produktus un programmproduktus (likuma 18. pants). Autors uzskata, ka, neskatoties

uz pamatlikmes vērā ņemamo samazinājumu (īsā laikā likmi pakāpeniski samazināja no 25% līdz 15%), valstī tomēr obligāti jāpastāv uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaižu mehānismam. Nodokļa likmes samazinājums skar visus uzņēmumus. Turpretī uzņēmumu ienākuma nodokļa atlaižu mehānisms dod priekšroku tādiem uzņēmumiem, kas attīsta savu darbību valstij prioritārajā virzienā. Augstas tehnoloģijas ir viena no valdības noteiktajām ekonomikas attīstības prioritātēm. Arī MVU attīstības veicināšana ir valsts prioritāšu sarakstā. Pasaules prakse rāda, ka nodokļu atlaides ir viens no visefektīvākajiem paņēmieniem, kā valdība panāk nosprausto ekonomikas attīstības prioritāšu īstenošanu dzīvē no privātuzņēmēju puses. **Tāpēc autors uzskata, ka nekavējoties jāatjauno likuma "Par uzņēmumu ienākuma nodokli" 17. un 18.panta normas par nodokļa atlaidēm MVU un uzņēmumiem, kas ražo augstas tehnoloģijas produktus.**

Analizējot nepietiekamo R&D finansējumu no valsts budžeta līdzekļiem, jāatzīmē, ka uz šo problēmu jāraugās ne tikai no kvantitātes, bet arī no finansējuma sadales kvalitātes un efektivitātes pozīcijām. Vispirms tas ir saistīts ar to, ka tāda maza valsts kā Latvija nevar atļauties izkliegt savas finanses pa vairākām aktivitāšu sfērām. Mazai valstij ir svarīgi rūpīgi izanalizēt savu zinātnisko potenciālu, biznesa iespējas un noteikt prioritārās nozares, uz kurām jākoncentrē visa sava uzmanība, jāveido pētniecības centri un jānovirza finansējums. Latvijā šādas prioritārās nozares tika noteiktas jau 1997. gadā ar Ministru kabineta lēmumu. Piecas no tām ir tieši saistītas ar ekonomikas attīstību: biomedicīna, organiskā ķīmija, materiālu zinātne, informācijas tehnoloģijas, kā arī mežu un koksnes zinātne [6].

Autors piedāvā šādus finansējuma sadales efektivitātes problēmas risinājumus:

1. Līdzekļu novadīšana tiešajiem zinātniskajiem pētījumiem būtu jādiferencē, piemēram, kā grantu finansējums caur Latvijas zinātnieku padomi (LZP), caur augstskolu un LZP atestētu zinātnisko iestāžu padomēm, senātiem vai analogiem vēlētiem formējumiem.

2. Augstskolu dotēšanas mehānisms, ka finansējums tiek piešķirts vienam saimnieciskajam gadam un tiek noteikti limiti pa izdevumu posteņiem un izlietojamās summas katrā mēnesī, neļauj augstskolām plānot finanses vairāku gadu perspektīvā. Augstskolām nav motivācijas sekot cenu izmaiņām tirgū, lai vajadzīgo pirkumu iegādātos ar izdevīgākiem nosacījumiem. Tā kā pastāv iespēja, ka nākamajā gadā pieejamo līdzekļu apjoms var mainīties, iesaistīties ilgtermiņa darījumos ir riskanti, bet plānot pirkumus nākamajos gados – neracionāli. Mehānisms nemudina augstskolas izvērtēt dotāciju izmantošanas lietderību. Jebkuri centieni ietaupīt līdzekļus nozīmē to, ka gada beigās tie tiek ieskaitīti budžetā. Ja izdodas gūt papildu ieņēmumus, pastāv risks, ka gada sākumā augstskolai iedalītais valsts finansējums tiks samazināts. Pašreizējais finansēšanas mehānisms nerosina augstskolas pelnīt. Taču aktivitātes peļņas gūšanas virzienā arvien vairāk ir raksturīgas augstskolām Eiropā un Ziemeļamerikā.

Skaidrs, ka valsts līdzekļi nevar būt vienīgais inovatīvo aktivitāšu finansēšanas avots. Pēc autora domām, finansēšanas problēma slēpjas vispirms neaktīvajā daudzu citu finansēšanas avotu izmantošanā (piemēram, dažādu fondu, inovāciju atbalsta institūciju un ES programmu finanses). Tāpēc, pēc autora domām, problēmas risinājums vairāk jāsaista ar apstākļu radīšanu citu finansēšanas avotu efektīvākai izmantošanai, nevis ar R&D finansējuma palielinājumu no valsts budžeta līdzekļiem, kaut gan arī šāds solis ir vitāli svarīgs un visnotaļ apsveicams.

Līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā par svarīgu finansēšanas avotu kļūs ES strukturālie fondi, kuru mērķis tiks saistīts arī ar inovatīvo aktivitāšu

atbalstu. Attīstības plānā, kas ir pamatdokuments ES četru strukturālo fondu finansējuma saņemšanai 2004.–2006. gadā, ir iekļauta arī tāda Ministru kabineta apstiprinātā prioritāte kā uzņēmējdarbības un inovāciju veicināšana (jaunu tehnoloģiju ieviešana, pētnieciskais darbs, uzņēmējdarbības infrastruktūras attīstība un valstij nepieciešamo pētījumu veikšana). Šādas aktivitātes tiks finansētas no Eiropas Reģionālās attīstības fonda. Laika posmā no 2004. līdz 2006. gadam uzņēmējdarbības un inovāciju veicināšanai būs pieejami 25% no 539,47 milj. Ls (t. i., trijos gados Latvijai pieejamie kopējie līdzekļi no četriem strukturālajiem fondiem) [16]. Šeit ir svarīgi, lai Latvijas uzņēmēji spētu izmantot visas iespējas. Latvijas valdībai šajā procesā arī ir svarīga nozīme – izveidot efektīvu fondu administrēšanas mehānismu un nodrošināt vidējo 24,7% līdzfinansējuma daļu [16].

Strukturālo fondu specifika saistās ar to, ka uzņēmumu projekti netiks finansēti avansā. Uzņēmēji varēs atgūt projektā ieguldītās finanses tikai tad, kad tiks realizēts vismaz kāds no projekta posmiem. Tāpēc, pēc autora domām, galvenā problēma strukturālo fondu līdzekļu apgūšanā varētu saistīties ar projektu sākumposma finansēšanu. Īpaši šis jautājums ir aktuāls mazajiem un vidējiem uzņēmumiem. Autors uzskata, ka viens no problēmas risinājumiem varētu būt apstiprināto projektu sākumposma kredītēšana no kredītiestāžu līdzekļiem uz uzņēmējiem izdevīgiem nosacījumiem (piemēram, piedāvājot pazeminātas kredītu procentu likmes un procentu maksājumu atlikšanu – "kredīta brīvdienas"). Šie nosacījumi varētu būt atrunāti sadarbības līgumā starp Finanšu ministriju (kā Strukturālo fondu vadošo institūciju) un banku. Šādu kredītēšanu varētu īstenot arī valsts banka – "Hipotēku banka", papildus piesaistot arī valsts budžeta finanses, lai atsevišķos gadījumos daļēji vai pilnā apmērā dzēstu kredītus un procentu maksājumus.

Viena no svarīgākajām projektu finansējuma iegūšanas iespējām ir līdzdalība starptautiskajos projektos. Viena no lielākajām programmām ES valstīs inovāciju jomā ir ES Ietvara programma, kurā var iegūt finansējumu 35–100% apmērā no projekta kopējām izmaksām [14]. Šajā programmā aktīvi piedalās arī Latvija. Latvijas daļība 5. Ietvara programmā jāvērtē pozitīvi. Programmas kopējā budžetā Latvija ieguldīja 7,28 milj. eiro. Savukārt no budžeta projektu finansēšanas veidā tika iegūti 15,03 milj. eiro. Tātad Latvija no ES 5. Ietvara programmas ieguva 2,07 reizes vairāk, nekā tajā ieguldīja. Salīdzinājumam, Lietuvā šis koeficients ir 1,29, bet Čehijā – 1,10 [11].

Kopumā jāsecina, ka, tikai apvienojot valsts, pašvaldību, privāto, ES un ārvalstu investoru finansējumu, varētu būt garantēts stabils finansiālais pamats sekmīgai inovatīvās uzņēmējdarbības attīstībai.

Apskatot R&D finansēšanu no citas puses, proti, kādā sektorā šis finansējums nonāk, jāsecina, ka 2001. gadā valsts sektorā nonāca 13,4 milj. Ls jeb 0,28% no IKP (t.sk. 8,9 milj. Ls jeb 0,19% no IKP nonāca augstākās izglītības sektorā), bet privātajā sektorā 7,7 milj. Ls jeb 0,16% no IKP. Salīdzinājumam, vidēji ES valstīs šis rādītājs ir attiecīgi 0,67% no IKP valsts sektorā un 1,28% no IKP privātajā, Somijā – attiecīgi 0,98% un 2,68%, Vācijā – 0,72% un 1,80%, Zviedrijā – 0,94% un 2,84% [5, 269; 2, 11]. Arī šāds salīdzinājums liecina par ES valstu uzņēmēju dziļo izpratni par inovatīvās uzņēmējdarbības būtību. Pēc R&D izdevumu apjoma valsts sektorā no 10 ES jaunpienācējiem Latvija apsteidz tikai Slovēniju (0,24%) un Kipru (0,20%), bet privātajā sektorā Igauniju (0,15%), Lietuvu (0,07%) un Kipru (0,05%) [2, 11; 14].

Pētot Latvijas situāciju dinamikā, jāpiezīmē, ka 2001. gadā, salīdzinot ar 2000. gadu, R&D finansējums valsts sektorā ir pieaudzis par 1,3 milj. Ls jeb 0,01%

no IKP, bet privātajā sektorā ir samazinājies par 1,2 milj. Ls jeb 0,03% no IKP [pēc 5, 269].

Izdarot pieņēmumu, ka valsts sektors Latvijā savas inovatīvās aktivitātes finansē tikai no valsts līdzekļiem, bet privātais – no uzņēmumu līdzekļiem, tad no 1. tabulas datiem jāsecina, ka ārvalstu līdzekļi starp šiem diviem sektoriem sadalās diezgan vienmērīgi.

Analizējot dažus inovatīvās uzņēmējdarbības rādītājus (sk. 2. tabulu), nevar neatzīmēt Latvijai pozitīvās tendences. Saskaņā ar *European Scoreboard* datiem, pieejamais augsto tehnoloģiju riska kapitāla apmērs ir gandrīz trīskārt lielāks nekā vidēji 15 ES dalībvalstīs. Jāpiezīmē, ka riska kapitāls ir uzņēmējdarbības sākumposma kapitāla (starta kapitāla) un paplašināšanās kapitāla summa. Rādītājs tiek aprēķināts sekojošos augstu tehnoloģiju firmu sektoros: datoru tehnoloģijas, elektronika, biotehnoloģijas, medicīna, ražošanas automatizācija un finanšu pakalpojumi [14].

Informācijas un komunikāciju tehnoloģiju (IT) izdevumu ziņā Latvijai ir gandrīz identisks rādītājs ar ES dalībvalstīm (sk. 2. tabulu). Tomēr tas ir zemāks nekā Igaunijā, Čehijā un Ungārijā. IT iekļauj sevī ofisa iekārtas, datu apstrādes iekārtas, datu komunikācijas un telekomunikācijas aparāturu, kā arī attiecīgo programmatūru un telekomunikācijas pakalpojumus [14]. IT rādītājs ir fundamentāls zināšanu ekonomikas raksturotājs. Jāpiemin, ka IT ir atzīta par vienu no prioritārām nozarēm Latvijā. Autors uzskata, ka IT nozares izraudzīšana par prioritāti ir izskaidrojama ar to, ka šī nozare ir salīdzinoši jauna un pasaulē pašlaik tikai turpinās cīņa par tirgu un par ietekmes sfērām. Latvijai ir ļoti svarīgi piedalīties šajos procesos. Ir ļoti būtiski palielināt speciālistu skaitu un zinātnisko potenciālu šajā sfērā. Šāda nostādne atbilst biznesa sfēras interesēm, jo Latvijā pēdējā laikā ir nodibinājušies un labi sevi prezentējuši Eiropas tirgū vairāki IT uzņēmumi. Latvijai šajā jomā būtu jāieņem vadošā loma – te vajadzīgas smadzenes, nevis kapitāls [8, 2].

2. tabula

**Inovatīvo uzņēmējdarbību raksturojošie rādītāji ES jaunajās dalībvalstīs
2001. gadā (procentos no IKP) [2, 11]
*Indicators on Innovative Business in the EU New Member States
in 2001 (percentage of GDP) [2, 11]***

Valsts	Augsto tehnoloģiju riska kapitāls	Informācijas un komunikācijas tehnoloģiju izdevumi	Ienākošās ārvalstu tiešās investīcijas
Kipra	23,7
Čehija	0,02	9,5	42,6
Igaunija	...	9,6	53,2
Ungārija	0,35	8,9	43,4
Lietuva	0,90	5,9	20,6
Latvija	0,62	7,9	29,1
Malta	...	4,1	84,7
Polija	0,05	5,9	21,3
Slovēnija	0,15	4,7	15,5
Slovākija	...	7,5	24,2
ES 15	0,24	8,0	30,3

2. tabulas dati par ienākošo ārvalstu investīciju apjomu liecina, ka arī šis rādītājs Latvijā ir līdzīgs attiecīgajam rādītājam ES valstīs. Tomēr tas atpaliek no Maltas, Igaunijas, Čehijas un Ungārijas rādītāja [14].

Tādējādi zinātniski pētniecisko aktivitāšu finansējums Latvijā nav pietiekošs veiksmīgai inovatīvās darbības attīstībai. Finansēšanas problēmu pamatā ir šādi aspekti: kritiski zems inovāciju finansējums no valsts budžeta un uzņēmēju līdzekļiem; finansējuma neefektīva izmantošana; uzņēmēju neizpratne par inovāciju saikni ar konkurētspējas jautājumiem; neaktīva citu finansēšanas avotu izmantošana.

Pētījuma rezultāti

Apkopojot pētījuma rezultātus, autors nonāca pie šādiem secinājumiem:

1. Nacionālā inovāciju sistēma aptver ļoti plašu tautsaimniecības institūciju un funkciju loku. Inovatīvā ekonomika būtībā ir tā pati parastā ekonomika, tikai tās attīstību daudz lielākā mērā nosaka zināšanas, augsts profesionālais līmenis, jaunas tehnoloģijas tradicionālajās tautsaimniecības nozarēs, tehnoloģiski jaunas nozares. Tādēļ vecajā ekonomikā un vecajā valsts pārvaldē parādās jauns, nozīmīgs aspekts – inovāciju prognozēšana, to zinātniskā izstrādāšana, to ieviešanas plānošana, veicināšana, finansēšana un izglītošana. Finanšu ir viens no Nacionālās inovāciju sistēmas pamatelementiem, un tās ieņem nozīmīgu vietu ideju komercializācijas procesa nodrošināšanā.
2. Zinātniski pētniecisko aktivitāšu finansējums Latvijā nav pietiekošs veiksmīgai inovatīvās darbības attīstībai. Salīdzinājumā pat ar 10 ES jaunpienācējiem, Latvija ar R&D finansējumu 0,44% no IKP apsteidz tikai Kipru. Šis rādītājs ir gandrīz divas reizes mazāks nekā vidēji ES jaunajās dalībvalstīs (0,84%) un četras reizes mazāks nekā ES vecajās valstīs (1,93%).
3. Inovāciju finansēšanas problēmu pamatā ir šādi aspekti: kritiski zems inovāciju finansējums no valsts budžeta (0,22%) un uzņēmēju līdzekļiem (0,14%); finansējuma neefektīva izmantošana; uzņēmēju neizpratne par inovāciju saikni ar konkurētspējas jautājumiem; neaktīva citu finansēšanas avotu izmantošana.
4. Ņemot vērā pašreizējo sociāli ekonomisko situāciju valstī un valsts budžeta stāvokli, ir skaidrs, ka inovatīvā darbība nevar tikt realizēta ar valsts līdzekļiem vien. Tāpēc, pēc autora domām, problēmas risinājums jāsaista ar apstākļu radīšanu citu finansēšanas avotu efektīvākai izmantošanai, ieviešot dažādus stimulēšanas instrumentus un veicot izglītojošās kampaņas.
5. Tikai apvienojot valsts, pašvaldību, privāto, ES un ārvalstu investoru finansējumu, varētu būt garantēts stabils finansiālais pamats sekmīgai inovatīvās uzņēmējdarbības attīstībai.

Autora ieguldījumu problēmas izpētē atspoguļo šādi aspekti:

1. Veicot pētījumu, autors ar kvantitatīvo pētījuma metožu starpniecību apkopoja un sistematizēja vairākos oficiālajos izdevumos publicēto statistiku par inovatīvās uzņēmējdarbības finansēšanas rādītājiem Latvijā un ES valstīs. Autors savu šo datu interpretāciju sniedza secinājumu veidā, tostarp izmantojot arī sava promocijas darba ietvaros veiktās 97 ražošanas uzņēmumu aptaujas rezultātus (šie rezultāti detalizēti tika izvērtēti LU starptautiskās zinātniskās konferences "*Enlargement of the European*

Union in the Baltic Sea Region: Social and Economic Challenges and Opportunities" referātā).

2. Autors uzskata: lai risinātu izpratnes trūkuma problēmu par inovatīvās darbības būtību, inovāciju atbalsta institūcijām Latvijā jāveic aktīva informatīvi izglītojošā kampaņa uzņēmēju vidū par inovatīvo uzņēmējdarbību un tās saistību ar konkurētspējas jautājumiem.
3. Autors izvirzīja priekšlikumu veikt grozījumus likumā "Par uzņēmumu ienākuma nodokli", atjaunojot 17. un 18.panta normas, kas paredz nodokļa atlaides MVU un uzņēmumiem, kuri ražo augstas tehnoloģijas produktus.
4. Autors piedāvāja paaugstināt valsts finansējuma sadales efektivitāti, diferencējot līdzekļu novadīšanu tiešajiem zinātniskajiem pētījumiem (grantu finansējuma veidā caur Latvijas zinātnieku padomi (LZP), caur augstskolu un LZP atestētu zinātnisko iestāžu padomēm, senātiem vai analogiem vēlētiem formējumiem), kā arī mainot augstskolu dotēšanas mehānismu (finansējuma piešķiršana vienam saimnieciskajam gadam bez tiesībām izmantot finansējuma atlikumu nākošajā gadā neļauj augstskolām plānot finanses vairāku gadu perspektīvā un neveicina šo finanšu izmantošanas efektivitāti).
5. Autors izteica savu viedokli, ka galvenā problēma strukturālo fondu līdzekļu apgūšanā varētu saistīties ar projektu sākumposma finansēšanu, jo projekti netiks finansēti avansā (t.i., pirms darbu izpildes). Šajā sakarā autors uzskata, ka viens no problēmas risinājumiem varētu būt apstiprināto projektu sākumposma kreditēšana no kredītiestāžu līdzekļiem uz uzņēmējiem izdevīgiem nosacījumiem. Šie nosacījumi varētu būt atrunāti sadarbības līgumā starp Finanšu ministriju (kā strukturālo fondu vadošo institūciju) un banku (piemēram, valsts banku – "Hipotēku banku").

LITERATŪRA

1. Dravniece A., Silins A., Stradins J., Viesturs U. Development of Higher Education, Research and Implementation (Innovation) in Latvia // www.innovation.lv. – 2001.
2. European Innovation Scoreboard 2002 – European Commission, 2003. – 15 p. – www.cordis.lu.
3. Innovation Policy in Six Candidate Countries: The Challenges. – European Commission, 2001. – www.cordis.lu.
4. Frascati Manual. – Paris: OECD, 1994. – www.cordis.lu.
5. *Latvijas statistikas gadagrāmata*. – Rīga: Centrālā statistikas pārvalde, 2002. – 269 lpp.
6. Nacionālā inovāciju koncepcija. – Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2001. – www.lem.gov.lv.
7. Oslo Manual – Oslo: OECD, 1996. – www.cordis.lu.
8. Padeģis A. Zinātnieku kongress un zinātne Latvijā //Otrais pasaules latviešu zinātnieku kongress. – Rīga, 2001. – Publikācijas elektroniskā versija internetā, www.lvzs.lv.
9. Statistics in Focus: R&D Expenditure and Personnel in the EU // Eurostat. – Theme 9-8/2003. – 8 p.
10. Statistics in Focus: R&D Expenditure and Personnel in the Candidate Countries in 2000. // Eurostat. – Theme 9-1/2003. – 8 p.
11. Ūbelis A. Participation of Latvia in Fifth Framework Programme // www.zinatne.lv.
12. Zinātniskais pētījums nacionālās inovāciju programmas izstrādei, valsts pārvaldes institūcijas pasūtītais pētījums //SIA "BDO Invest Rīga", 2002. – 208 lpp., www.lem.gov.lv.
13. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: Ekonomikas ministrija, 2003. g. jūnijs. – 192. lpp.

14. ES 5. Ietvara programmas oficiālā mājas lapa internetā. – www.cordis.lu/fp5.
15. Eiropas drošības un sadarbības organizācijas oficiālā mājas lapa internetā.– www.oecd.org.
16. Latvijas Republikas Finanšu ministrijas oficiālā mājas lapa internetā. – www.fm.gov.lv.

Summary

This analysis is focused on financial problems of innovative business in Latvia. One of the key issues for successful development of innovative business is the problem of financial insurance in order to run this kind of business.

According to the results of comparative analysis, Latvia with its 0.44% is lagging behind all the EU member states and 8 newcomers in terms of R&D expenditure as percentage of GDP. This indicator for Latvia is twofold lower than average one in the EU new member states (0.84%) and almost fourfold lower than in the EU old member states (1.93%). This problem could be explained, firstly, by critically low R&D expenditure from the state budget and private enterprises' funds, and, secondly, by lack of awareness on innovative business among Latvia's businessmen.

According to the author's opinion, Latvia should more actively exploit all possible financial resources of innovative business.

Ability to attract funds from the EU Structural Foundations will become a new challenge both for Latvia's businessmen and government. It is vitally important for Latvian government to deliver the transparent administration scheme of the EU funds and to grant co-finance.

The major EU programme on innovation is considered the EU Framework Programme. Latvia's participation in the EU Fifth Framework Programme (1998-2002) should be recognised as successful, at least from financial point of view. Latvia has retrieved from the FP5 budget 2.07 times more than it has contributed into the budget.

Key words: innovative business activity, National Innovations System, foreign investments, R&D.

Vārdos neizteikto zināšanu vadība bankās un tās loma zināšanu jaunrades procesa stimulēšanā

Tacit Knowledge Management in Latvian Banks and their Role in the Promotion of Knowledge Creation Process

Viesturs Brālis

A/s “Latvijas Krājbanka”

Palasta iela 1, Rīga, LV–1050

E–pasts: Viesturs.bralis@lkb.lv

Raksta mērķis ir parādīt vārdos neizteikto zināšanu lomu banku attīstībā, banku darbības efektivitātes nodrošināšanā, palielinot organizācijai potenciāli piemītošo zināšanu pārdali un adaptāciju organizācijas vidē, efektīvi nodrošinot zināšanu jaunrades procesu. Vārdos neizteiktās zināšanas atkarībā no konkrētās situācijas var ietvert sevī darbinieku uzkrāto pieredzi, iedzimtās specifiskās spējas, ilggadējas darbības rezultātā iegūtās prasmes, attieksmi pret noteiktiem jautājumiem, vērtības un citus uz papīra neuzraksītus un vārdos neizpaustus aspektus. Šīs zināšanas, būdamas tikai organizācijas darbinieku prātā, rada organizācijai unikālas konkurences priekšrocības, jo šādu zināšanu nozagšana un transformācija citās zināšanu formās ir ārkārtīgi apgrūtināta, tai pašā laikā šīs pašas īpašības padara vārdos neizpaustās zināšanas par vienu no galvenajiem organizācijas riska faktoriem, jo to iegūšana saistās ar pastiprinātu kadru mainību. Rakstā ir parādīta vārdos neizpausto zināšanu loma organizāciju (banku) konkurētspējas palielināšanā, tāpat raksturota šo zināšanu saistība ar organizācijā valdošo organizācijas kultūru, raksturots efektīvs zināšanu jaunrades process. Rakstā ir apskatīti četri zināšanu jaunrades procesa modeļi un desmit izplatītākās vārdos neizpausto zināšanu vadības metodes, ir dots banku zināšanu vadības sistēmas raksturojums gan no komunikatīvā, gan dažādo subkultūru aspekta. Pētījuma ietvaros analizēta dažādu zināšanu vadības metožu piemērotība banku zināšanu vadības sistēmai, mēģināts rast atbildi uz jautājumu: “Kādas varētu būt piemērotākās vārdos neizpausto zināšanu vadības metodes efektīvas kreativitātes nodrošināšanai banku zināšanu vadības sistēmas ietvaros?” Pētījuma rezultāti ir izmantojami zināšanu vadības sistēmas darbības efektivitātes uzlabošanai, stimulējot organizācijas darbinieku ikdienas jaunrades procesu organizācijas (bankas) konkurētspējas palielināšanai.

Atslēgvārdi: zināšanu menedžments, organizāciju kultūra, intelektuālais kapitāls, zināšanu radīšana.

Zināšanas un efektivitāte – vadības aspekts

Sabiedrība, kurā mēs pašreiz dzīvojam, pakāpeniski pārvēršas par “zināšanu sabiedrību”, “informācijas sabiedrību” [10]. Pakāpeniski pieaugošā zināšanu loma mūsu sabiedrībā izraisa nepieciešamību pēc pavērsiena mūsu domāšanā tajos aspektos, kuri ir saistīti ar inovāciju procesu lielās biznesa organizācijās, arī bankās, vienalga, vai tās ir procesu inovācijas, tehniskās inovācijas, vai stratēģiskās un

organizāciju struktūras inovācijas. Šādā stāvoklī likumsakarīgs ir jautājums, kā organizācijas strādā ar zināšanām, jeb vēl būtiskāk, kā tās rada zināšanas. Šāds pavērsiens domāšanas orientācijā bez visa cita izraisa arī nepieciešamību pēc organizācijas zināšanu radīšanas procesa koncepcijas pārveides un atjaunošanas.

Organizāciju teorijās ilgu laiku dominēja paradigma, kas attēloja organizācijas kā sistēmas, kuras “pārstrādā” informāciju vai “risina” problēmas [9]. Centrālais šajā paradigmā ir pieņēmums, ka organizācijas tiek vērtētas pēc tā, cik efektīvi tās darbojas ar informāciju un lēmumiem nenoteiktā vidē. Šīs paradigmas ietvaros tika uzskatīts, ka hierarhiskā informācijas procesā “risinājums” atrodas “ieejas-procesa-izejas” secībā. Šīs paradigmas kritika izriet no tās skatījuma uz organizāciju kā uz pasīvu un statisku. Informācijas apstrādes process tika uzskatīts par problēmas risināšanas aktivitāti, kura tiek koncentrēta pamatā uz to, kas organizācijai ir dots, bez pietiekamas šī procesa laikā radītā apsvēršanas. Jebkurai organizācijai, kas dinamiski mijiedarbojas ar mainīgo ārējo vidi, ir ne tikai nepieciešams efektīvi darboties ar informāciju, bet arī radīt informāciju un zināšanas. Jebkurai bankai, lielai vai mazai, ir nepieciešams spēt operatīvi apstrādāt visu pieejamo informāciju par milzīgi daudzumiem gan iekšējiem (personāla mainība, rentabilitātes rādītāju dinamika u. c.), gan ārējiem (valūtas kursu svārstības, reitingu dinamika, klientu domas u. c.) procesiem, tai pat laikā paturot prātā savu iepriekšējo pieredzi par visiem šiem procesiem, to attīstību. Ir jāspēj radīt jaunas zināšanas no jau esošās pieredzes, tās jāspēj efektīvi uzkrāt un izmantot.

Ir rinda pazīmju, kas liecina, ka organizācijai, bankai (vai kādam atsevišķam tās departamentam) ir svarīgs vārds neizteikto zināšanu menedžments [16], piemēram, organizācijai svarīgi ir darbinieki, kuru prasmes vairāk ir atkarīgas no iedzimta talanta vai ilggadējas pieredzes un nevis no uzcītības; organizācijā ir darbinieki, kuriem būtu ļoti grūti atrast aizvietotāju; organizācijas darbība ievērojami ciestu, ja viens vai vairāki svarīgi darbinieki pēkšņi pamestu organizāciju; organizācijā ir amati, kuros formālā apmācība nav pietiekoši labs kompetences indikators; organizācijā ir amati, kuros ir svarīgākas šo amatu ieņemošā darbinieka personības īpašības un nevis akadēmiskais diploms, u. c.

Zināšanas, kas nekur nav pierakstītas, kas ir tikai organizācijas darbinieku prātā, sastāda ievērojamu daļu no organizācijas kopējo zināšanu bāzes, un šīs zināšanas nevar tikt nodotas citiem darbiniekiem savādāk, kā vien tiešā kontaktā, darbībā, kuras galvenā persona ir cilvēks, kura zināšanas mēs gribam pārņemt.

Lai arī šobrīd vadības jomā zināšanām tiek pievērsta liela uzmanība, relatīvi maz uzmanības tiek pievērsts tam, kā zināšanas tiek radītas un kā šo zināšanu process tiek vadīts. Viena no šī zināšanu radīšanas procesa dimensijām izriet no zināšanu dalījuma divos tipos – eksplīcitajās (no angļu *explicit* – precīzi formulēts, skaidri izteikts; turpmāk “vārdos izteiktās”) un tacitajās (no angļu *tacit* – “vārdos neizteikts”; turpmāk – “vārdos neizteiktās”) zināšanās. Šo dalījumu pirmais ir ierosinājis Maikls Polani (*Michael Polanyi*) [7].

Raksta mērķis ir parādīt vārdos neizteikto zināšanu lomu banku attīstībā, banku darbības efektivitātes nodrošināšanā, palielinot organizācijai potenciāli piemītošo zināšanu pārdali un adaptāciju organizācijas vidē, efektīvi nodrošinot zināšanu jaunrades procesu. Vārdos neizteiktās zināšanas atkarībā no konkrētās situācijas var ietvert sevī darbinieku uzkrāto pieredzi, iedzimtās specifiskās spējas, ilggadējas darbības rezultātā iegūtās prasmes, attieksmi pret noteiktiem jautājumiem, vērtības [16] un citus uz papīra neuzrakstītus un vārdos neizpaustus aspektus. Šīs zināšanas, būdamas tikai organizācijas darbinieku prātā, no vienas puses, rada organizācijai

unikālas konkurences priekšrocības, jo šādu zināšanu nozagšana un transformācija citās zināšanu formās ir ārkārtīgi apgrūtināta. No otras puses, šīs pašas īpašības padara šī tipa zināšanas par vienu no galvenajiem organizācijas riska faktoriem, jo, ja šīs zināšanas nevar iegūt citādi, tad tās var iegūt kopā ar cilvēkiem, kuriem tās pieder. Un šeit mēs saskaramies ar tādu parādību kā darbinieku aizplūšana no organizācijas. Šī aizplūšana var notikt dažādās formās, tai var būt dažādi cēloņi, bet visos gadījumos tā noved pie viena kopīga rezultāta – pie zināšanu aizplūšanas no organizācijas. Tāpēc organizācijai ir jāapzinās šie neizbēgamā riska faktori un jāizveido organizācijai piederošo zināšanu aizsardzības sistēma. Neatņemama šīs zināšanu aizsardzības sistēmas sastāvdaļa ir vārdos neizpausto zināšanu transformācijas un adaptācijas metožu apzināšana un efektīva attīstība bankas ikdienas darbā un šo metožu iedzīvināšana bankas zināšanu vadības sistēmā.

Raksta tapšanā ir izmantoti internetā pieejamie materiāli par zināšanu menedžmenta teorētiskajiem aspektiem. Par pamata informācijas avotiem raksta tapšanā tika izmantota Leifa Edvinsona un Maikla Melouna grāmata “Intelektuālais kapitāls” (*Leif Edvinson, Michael S. Malone. Intellectual capital*) [3] un Zināšanu menedžmenta gadagrāmata, 2000.–2001. gads (*The knowledge management yearbook 2000–2001; Boston, 2001*) [4]. Praktisku, ar bankas zināšanu menedžmenta sistēmu saistītu jautājumu risināšanā autors ir vadījis no ekspertu intervijām un personīgās pieredzes.

Zināšanu konversijas modeļi

Vārdos neizteiktās zināšanas ir tās, kuras būtiski ietekmē organizācijas veikumu, tai pašā laikā paliekot neatpazītas, vārdos un rakstos neizteiktas, nepierakstītas un rezultātā formāli nenovērtējamas [3, 35; 17]. Ne visas vārdos neizteiktās zināšanas var tikt kodētas vai padarītas par vārdos izteiktām. Bet tikai pēc kodificēšanas vārdos neizteiktās zināšanas var kļūt par informācijas sistēmas sastāvdaļu un attiecīgi – par informācijas menedžmenta ietekmes objektu.

Atbilstoši ASV Datoru asociācijas pētījumiem, vārdos izteiktās zināšanas sastāda mazāk kā 5% no jebkuras organizācijas kopējām zināšanām [17]. Viss pārējais ir vārdos neizteiktās zināšanas. Tādēļ varētu būt skaidrs, kāpēc zināšanu (īpaši vārdos neizteikto) menedžments ir svarīgāks par informācijas menedžmentu.

Vārdos neizteiktās zināšanas ir ievērojams konkurences priekšrocību avots. Pieredze, kas tiek glabāta kā vārdos neizpaustās zināšanas, parasti sasniedz apziņu kā intuīcija, iedvesmas uzplaisnījumi u. c. Vārdos neizpaustās zināšanas pretēji vārdos izteiktajām zināšanām ir daudz mazāk taustāmas, mazāk reāli apzinātas un apzināmas un ir dziļi integrētas organizācijas ikdienas darbībā. Bieži vien šīs vārdos neizpaustās zināšanas tiek sauktas par *organizācijas kultūru* [4, 13]. Šīs zināšanas ietver sevī attiecības, normas, vērtības, darbības izpildes standartus. Tās ir grūti formalizēt, pārvērst rakstiskā un mutiski tālāk nododamā formā, tāpēc tās kalpo par ievērojamu konkurences priekšrocību avotu. Tieši spēja lokalizēt, piegādāt un prasmīgi kombinēt pieejamās, vārdos izteiktās zināšanas ar internāli, organizācijas darbības rezultātā radītajām vārdos neizpaustajām zināšanām ir tas, kas ievērojami nosaka atšķirību starp organizācijas veiksmi un neveiksmi.

Atbilstoši pieejamo pētījumu datiem, zināšanu adaptācija, transformēšana ir jo dārgāka, jo lielāks šajās zināšanās ir vārdos neizpaustais komponents [14]. Zināšanu transformēšana (pārnese) no uzrakstītas grāmatas ir lēta, jo tā prasa tikai kopēšanu

vai izlasīšanu. Ja tās pašas zināšanas ir tikai cilvēkam prātā, tad tas prasa, pirmkārt, speciālu apstākļu radīšanu šo zināšanu pierakstam, otrkārt, šo zināšanu adekvātu pierakstu, treškārt, interpretāciju, un ar to šis saraksts noteikti nebūtu izsmelts.

Fundamentālā līmenī zināšanas rada indivīdi. Banka nevar radīt jaunas zināšanas bez indivīdiem. Banka var atbalstīt indivīdus jaunrades procesā, tā var radīt nepieciešamo kontekstu šiem indivīdiem jaunu zināšanu radīšanai. Organizācijas zināšanu radīšana tātad var tikt saprasta tāda procesa terminos, kurā “organizācijas līmenī” tiek paplašinātas un kristalizētas zināšanas, kas tika radītas individuāli un kas pēc šī procesa kļūst par organizācijas zināšanu tīkla sastāvdaļu.

Ir iespējams identificēt četru veidu interakcijas starp vārdos izteiktajām un vārdos neizteiktajām zināšanām, kuras ir iespējams attēlot sekojošā matricā.

1. tabula

Zināšanu konversijas modeļi
Models of Knowledge Conversion

	Vārdos neizteiktās zināšanas	PAR	Vārdos izteiktajām zināšanām
Vārdos neizteiktās zināšanas	<i>Socializācija</i>		<i>Eksternalizācija</i>
PAR			
Vārdos izteiktajām zināšanām	<i>Internalizācija</i>		<i>Kombinēšana</i>

Šī matrica attēlo veidus, kuros eksistējošās zināšanas (vai tās būtu vārdos neizteiktās, vai vārdos izteiktās), var tikt konvertētas jauna veida zināšanās. Atzinums, ka zināšanas var tikt radītas zināšanu konversijas rezultātā, palīdz nonākt pie secinājuma, ka pastāv četri no 1. tabulas izrietoši zināšanu konversijas ceļi:

- no vārdos neizteiktajām uz vārdos neizteiktajām zināšanām,
- no vārdos izteiktajām uz vārdos izteiktajām zināšanām,
- no vārdos neizteiktajām uz vārdos izteiktajām zināšanām,
- no vārdos izteiktajām uz vārdos neizteiktajām zināšanām.

Pirmajā gadījumā vārdos neizteiktās zināšanas tiek konvertētas par vārdos neizteiktajām zināšanām indivīdu mijiedarbības rezultātā. Šeit ir svarīgi pieminēt, ka indivīdi var iegūt vārdos neizteiktās zināšanas bez valodas starpniecības. Izejot praksi, praktikants nemācās no tā, ko skolotājs viņam stāsta, bet gan no tā, ko praktikants redz, izdara, sajūt utt. Pamats vārdos neizteikto zināšanu iegūšanai ir pieredze. Vārdos neizteikto zināšanu primārais avots ir prakse un pieredze. Process, kura pieredzes apmaiņas rezultātā tiek radītas jaunas zināšanas, tiek dēvēts par “socializāciju”.

Otrajā gadījumā vārdos izteiktās zināšanas, kas piemīt indivīdiem, tiek konvertētas par vārdos izteiktajām zināšanām. Indivīdi apmainās ar zināšanām, kombinē tās satiekoties, sarunājoties pa telefonu u. c. Eksistējošās informācijas pārkonfigurācija, šķirojot to, pievienojot jaunu, pārdefinējot kategorijas, izmainot kontekstu, var no esošajām vārdos izteiktajām zināšanām radīt jaunas. Mūsdienu dators piedāvā ideālu piemēru šādai pārkonfigurācijai – tie ir grafiki. Process, kad no esošajām vārdos izteiktajām zināšanām tiek radītas jaunas, tiek saukts par “kombinēšanu”.

Trešais un ceturtais gadījums ietver situācijas, kad konvertācijas process saistīts ar pāreju no viena zināšanu tipa uz citu – no vārdos izteiktajām uz vārdos neizteiktajām jeb no vārdos neizteiktajām uz vārdos izteiktajām zināšanām. Šie konversijas modeļi ietver sevī ideju, ka zināšanas ir papildinošas un var bagātināties laika gaitā savstarpējas interakcijas procesa rezultātā. Šī interakcija ietver sevī divas dažādas operācijas. Viena no tām ir vārdos neizteikto zināšanu konversija vārdos izteiktajās zināšanās, un tā tiek saukta par eksternalizāciju. Otra ir vārdos izteikto zināšanu konversija vārdos neizteiktajās zināšanās, tai var tikt piešķirta zināma līdzība ar tradicionālo terminu “mācīšanās”, un tā tiek saukta par “internalizāciju”.

Trim no četriem nosauktajiem zināšanu konversijas veidiem ir zināmi analogi aspekti organizāciju teorijā. Socializācija ir saistīta ar organizāciju kultūru, kombinēšana sakņojas informācijas apstrādē un internalizācija asociējas ar organizāciju mācīšanos. Eksternalizācijas koncepcija savukārt nav detalizēti izstrādāta.

Lai arī katra no četrām minētajām zināšanu konversijas metodēm spēj neatkarīgi no citām radīt jaunas zināšanas, organizāciju zināšanu modeļa centrālā tēma ir savstarpējā interakcija starp četriem minētajiem modeļiem. Zināšanu radīšana centrējas ap abu – gan vārdos izsakāmo, gan vārdos neizsakāmo – zināšanu izveidi, un, kas ir daudz svarīgāk, uz mijiedarbību starp šiem diviem zināšanu aspektiem, balstoties gan uz eksternalizāciju, gan internalizāciju.

Ja neizdodas radīt veiksmīgu dialogu starp vārdos neizteiktajām un vārdos izteiktajām zināšanām, tas var radīt rindu problēmu. Piemēram, gan tīrai kombinēšanai, gan tīrai socializācijai ir savi trūkumi. Uzticēšanās trūkums un nevērība pret zināšanu personisko raksturu nozīmē to, ka tīra zināšanu kombinēšana kļūst par paviršu esošo zināšanu interpretāciju, kam ir maz sakara ar situāciju šeit un tagad. Tas var traucēt arī kristalizēt vai iemiesot zināšanas formā, kas būtu pietiekoši konkrēta, lai stimulētu nākošo zināšanu radīšanu plašākā sociālā kontekstā. Ar tīras socializācijas palīdzību radīto zināšanu “pārdalāmība” ir ļoti ierobežota, un rezultātā tās ir grūti pielietot ārpus specifiskā konteksta, kurā tās tika radītas, līdz ar to katastrofāli samazinot konkurētspēju, kuras palielināšana varētu būt viens no galvenajiem mērķiem, kas ticis izvirzīts zināšanu “socializācijas” procesam organizācijā.

Organizāciju zināšanu radīšana atšķirībā no individuālās zināšanu radīšanas sākas tad, kad organizācija vada visus četrus zināšanu konversijas tipus, veidojot nepārtrauktu ciklu. Šo ciklu veido vairākas pārslēgšanās sērijas starp dažādiem zināšanu konversijas tipiem. Pastāv vairāki pārslēgi, kas iniciē pārslēgšanos starp dažādajiem zināšanu konversijas tipiem. Pirmkārt, socializācijas modelis ieslēdzas, izveidojot komandu vai “interakcijas lauku”. Šis lauks stimulē dalībniekus apmainīties ar savu pieredzi un perspektīvu redzējumu. Otrkārt, eksternalizācijas tipu ieslēdz veiksmīgas jēgpilnu dialogu sērijas. Šajos dialogos ar izsmalcinātu metaforu palīdzību komandas locekļiem tiek atļauts izteikt savas perspektīvas, sajūtas, tādā veidā atklājot viņu slēptās, vārdos neizteiktās zināšanas, kuras citos gadījumos grūti pakļaujas komunikācijas procesam. Koncepcijas, ko formē komandas, tālāk var tikt kombinētas ar ārējiem datiem vai esošajām zināšanām, lai sameklētu specifiskāku un konkrētā situācijā piemērotāku atbildi. Mēģinājumu un kļūdu rezultātā koncepcija tiek attīstīta un konkretizēta, kamēr galu galā iegūst konkrētu veidu. Šī eksperimentēšana ieslēdz internalizāciju “mācīties darot” procesa rezultātā. Dalībnieki “darbības” laukā dalās ar vārdos izteiktajām zināšanām, kuras

interakcijas un mēģinājumu un kļūdu rezultātā pakāpeniski tiek translētas dažādos vārdos neizteikto zināšanu aspektos.

Indivīdi akumulē vārdos neizteiktās zināšanas tieši no savas ikdienas darbības pieredzes. Šo iegūto zināšanu kvalitāti iespaido divi faktori. Viens no tiem ir esošās pieredzes dažādība. Ja šo eksperimentālo pieredzi ierobežo limitētas ikdienas operācijas, vārdos neizteikto zināšanu apjoms, kuru indivīds iegūst, pildot šīs darbības, laika gaitā samazinās. Otrs faktors, kas nosaka vārdos neizteikto zināšanu kvalitāti, ir "pieredzes zināšanas". Šī termina esenci izsaka zināšanu iemiestošana personīgajā pieredzē caur dziļu personīgu saistību.

Viens no ceļiem, kā uzlabot organizācijas zināšanu radīšanas vadību, ir radīt "lauku" vai "pašorganizējošu komandu", kurā indivīdi varētu sadarboties, lai radītu jaunas koncepcijas un zināšanas. Bankās, kā arī citās organizācijās, interakcijas "lauks" bieži vien tiek veidots autonomas, pašorganizējošas komandas veidā, kuras sastāvā ir dalībnieki no funkcionāli dažādiem departamentiem.

Katrām zināšanām ir nereducējams, vārdos neizteikts komponents, un zināšanām pastāv pilnīgi noteikta likumsakarība – jo vairāk pieaug zināšanu vārdos neizteiktais komponents, jo grūtāka kļūst šo zināšanu nodošana tālāk un adaptācija. Vārdos izteiktās zināšanas var tikt efektīvi nodotas tālāk un adaptētas, izmantojot dokumentus, elektroniskos medijus, izmantojot artefaktus, kamēr vārdos neizteiktās zināšanas prasa daudz personīgāku mijiedarbību un treniņa metodes – stāstu stāstīšana, mentoru darbs un citi. Samazinoties zināšanu tālāk nodošanā izmantoto artefaktu apjomam, katastrofāli pieaug zināšanu tālāk nodošanas izmaksas. Attiecības starp zināšanu vārdos neizsakāmo komponentu apjomu un tālāk nodošanas un atbalsta grūtībām ir tikušas empīriski pārbaudītas un atzītas par nozīmīgām.

Banku zināšanu vadības sistēma

Lai varētu piemērot kādu konkrētu zināšanu menedžmenta stratēģiju, ir nepieciešams noskaidrot bankas zināšanu vadības sistēmas īpatnības, no kuru detalizētas analīzes varētu izdarīt tālākus secinājumus par meklējamās konkrētās metodikas raksturu.

Autors atbilstoši veiktajiem pētījumiem Latvijas bankās ir nonācis pie secinājuma, ka var definēt sekojošas bankas zināšanu vadības sistēmas īpatnības, no kurām arī izriet nepieciešamie jaunu zināšanu radīšanas sistēmas nodrošināšanas aspekti:

- Zināšanu vadības sistēmu raksturo augsts zināšanu polarizācijas līmenis. Ir ļoti daudz mazu grupu, un tām piemīt unikālas zināšanas, kādas nepiemīt nevienam citam bankā un kas ir vitāli nepieciešamas darbības nodrošināšanai; vienkāršiem vārdiem to var formulēt kā "vieni nezina, ko dara citi". Līdz ar to ir izteikta nepieciešamība operēt ar dažādām (pēc satura) zināšanām, kas liedz izveidot centralizētu zināšanu vadības sistēmu jeb padara tās izveidi ārkārtīgi dārgu. No šīs šaurās specializācijas izriet nepieciešamība deleģēt noteiktu zināšanu vadību ekspertiem; ar to ir saistītas arī grūtības esošo zināšanu izpētē un savākšanā. Par reālu piemēru, kas raksturo augstākminēto secinājumu, var minēt banku organizatorisko struktūru analīzi – tās rezultātā var iegūt priekšstatu par specializācijas pakāpi, kāda pastāv jebkuras bankas darbībā (kredītu apkalpošana; citu

produktu izstrāde un pārdošana; norēķinu apkalpošana; grāmatvedības organizācija; IT nodrošināšana; struktūras uzturēšana; personāla vadība; u. c.). No polarizācijas pakāpes izrietošā zināšanu jaunrades specifika ir saistīta ar “interakcijas lauka” vai “pašorganizējošās komandas” radīšanu efektīvas domu apmaiņas organizēšanai maksimāli daudzos aspektos. Tam ir jāklūst par pamata elementu vārdos neizteikto zināšanu kreatīvai apzināšanai un izmantošanai. Šai gadījumā mēs redzam iespēju piemērot gan modeli “no vārdos neizteiktajām uz vārdos izteiktajām zināšanām”, gan modeli “no vārdos neizteiktajām uz vārdos neizteiktajām zināšanām”, lai arī šaurākā apjomā.

- Tai pašā laikā ir zināšanas, kas ir jāzina visiem jeb vismaz lielākajai daļai organizācijas. Tas rada nepieciešamību pēc pastāvīgas, straujas zināšanu apmaiņas bankas ietvaros, pie tam ievērojot augstu standartizāciju un kvalitāti. Lai nenotiktu “riteņa izgudrošana”, šai zināšanu apmaiņai ir jābūt adekvātai un savlaicīgai; jānotiek zināšanu apmaiņai gan starp daudzajām specifiskajām grupām bankas ietvaros, gan starp banku un ārējo vidi, jo zināšanu aktualitātes termiņš ir ļoti īss. Tas prasa īpašu zināšanu plūsmas koordināciju un pastiprinātu zināšanu adaptācijas mehānismu, zināšanām ir jābūt viegli adaptējamām un izmantojamām; zināšanu adaptācijā ir svarīgi zināt, kādā mērā no ārējās vides iegūtās zināšanas var transformēt bankas videi piemērotās zināšanās; vai to ir iespējams izdarīt attiecībā 1:1 un kādā mērā neadekvāta adaptācija ir pakļaujama bankā izstrādātajai risku vadības sistēmai. Ar to ir saistītas problēmas zināšanu izplatīšanā un adaptācijā. Kā reālu piemēru, kas raksturo augstākminēto secinājumu, var minēt pirms vairākiem gadiem uzsākto pārdošanas modeļu ieviešanu vienā no vadošajām Latvijas bankām; šo pārdošanas modeļu piemērotība tika pārbaudīta ASV, un tie tika tieši pārnesti uz Latvijas situāciju, neapskatot iespējamās adaptācijas un integrācijas mehānismus. Rezultātā modeļu ieviešana tika bremsēta, to ieviešanas laikā daudzas modeļos ietvertās zināšanas tika “izgrieztas” un pati modeļa izmantojamības iespēja tika pakļauta riskam. Jāatzīst, ka arī nākamajā līdzīgajā eksperimentā banka nebija mācījusies no iepriekšējās pieredzes un pieļāva tās pašas kļūdas. Zināšanu jaunrade šai gadījumā ir saistīta ar modeļa “no vārdos neizteiktajām uz vārdos neizteiktajām zināšanām” izmantošanu.
- Zināšanu specifika ir saistīta ar atsevišķās struktūrvienībās jeb darbības jomās dominējošajām subkulturām. Struktūrvienībās jeb darbības jomās, kurās pārsvarā valda vieni subkultūru tipi, ir efektīvas vienas zināšanu vadības metodes, savukārt citos subkultūru tipos efektīvas būs citas zināšanu vadības metodes. Bankā ir izteikta diferenciācija starp subkulturām, un tas nosaka nepieciešamību pēc plašu zināšanu vadības metožu klāsta pielietojanas. Kā reālu piemēru, kas raksturo augstākminēto secinājumu, var minēt manis veikto pētījumu par tīkla banku klientu apkalpošanas centros valdošo organizācijas kultūras tipu, kurā tika konstatēts, ka tajos valda hierarhiskā un tirgus kultūra. Paraleli tika veikta zināšanu vadības metožu apzināšana un tika konstatēts, ka tās zināšanu vadības metodes, kurās ir augsts vārdos neizpausto zināšanu komponents, ir mazāk efektīvas salīdzinājumā ar tām, kurās šis komponents ir mazāks; šai gadījumā mēs izmantojam modeli “no vārdos izteiktajām zināšanām uz vārdos neizteiktajām zināšanām”.

- Daudzu specifisko subkultūru esamība un tām piemītošās speciālās kompetences padara starpgrupu komunikāciju sarežģītu, tāpēc ir nepieciešamas papildus vadības metodes zināšanu sinerģijas nodrošināšanai un komunikācijas un iekšējās interakcijas attīstībai. Bez noteiktas sinerģijas pakāpes starpgrupu zināšanu vadība zaudē jēgu, tā nespēj sasniegt savu pamata uzdevumu – radīt jaunas zināšanas, kas palielinātu bankas konkurences priekšrocības. Ar šo momentu ir saistītas problēmas zināšanu izplatīšanā un adaptācijā. Kā reālu piemēru, kas raksturo augstākminēto secinājumu, var minēt paralēlo vienādas tēmas projektu norisi vienā no pētītajām bankām – komunikācijas problēmu rezultātā vienlaikus tika attīstīti divi paralēli, uz vienu rezultātu vērsti projekti. Tas pats attiecās uz uzsāktiem projektiem viena departamenta ietvaros – projekts ir uzsākts, nesaskaņojot to ar paralēlajām un ieinteresētajām institūcijām, un kaut kādā attīstības posmā tiek konstatēts, ka tas saturiski neatbilst esošajai situācijai; šai gadījumā projekti tiek uzsākti pārliecībā, ka gatavs projekts tiks pieņemts un pēc tam pārējie iesaistītie subjekti būs spiesti piemēroties iegūtajiem rezultātiem. Zināšanu jaunrades procesā šai gadījumā tiek izmantots modelis “no vārdos neizteiktajām zināšanām uz vārdos neizteiktajām zināšanām”, jo tas ir saistīts ar subkultūru analīzi un specifiku.
- Zināšanu vadības sistēmai ir jābūt inovatīvai un līdz ar to jāspēj efektīvi izmantot vienu no zināšanu vadības procesa gala produktiem – jaunas zināšanas. Bankas darbības rezultātā tiek radītas aizvien jaunas un jaunas zināšanas, kuras rada bankas konkurences priekšrocības, ar kurām ir nepieciešams operēt un tās efektīvi iedzīvināt ikdienas darba procesos, piemēram, kā piemērot zināšanas strauji mainīgajai situācijai, kā padarīt tās inovatīvas un maksimāli efektīvas. Bieži vien ir grūti izmērīt iegūto labumu, inovāciju apjomu un to efektivitāti, jo tas paliek lokāli pieejams atsevišķām grupām, efekts nav tūlītējs un acīmredzams, tas izpaužas dažādi dažādu subkultūru interpretācijā. Kā reālu piemēru, kas raksturo augstākminēto secinājumu, var minēt nelielas darba racionalizācijas metodes, ko darbinieki izmanto sava ikdienas darba atvieglošanai – visi šie racionalizācijas paņēmieni paliek individuālajā līmenī, kaut arī bieži vien šie paņēmieni būtu efektīvi arī citu darbinieku darbā. Šai gadījumā runa varētu būt par zināšanu jaunrades procesā radīto zināšanu uzglabāšanu un tālāku izmantošanu; ir iespējami divu variantu modeļi – “no vārdos neizteiktajām zināšanām uz vārdos neizteiktajām zināšanām” un “no vārdos neizteiktajām uz vārdos izteiktajām zināšanām”.
- Zināšanu vadības sistēma banku gadījumā ir tieši saistīta ar darba procesu, tās darbības subjekts ir bankas darbības nodrošināšanai nepieciešamās zināšanas, tāpēc tā ir tendēta rīkoties reaktīvi, nevis proaktīvi. Līdz ar to vairāk būs izplatītas tās zināšanu vadības metodes, kas operē ar esošajām zināšanām, nevis ir tendētas uz jaunu zināšanu radīšanu; tas savukārt rada vajadzību pievērst papildus uzmanību tieši jaunās pieredzes un zināšanu uzkrāšanas un savākšanas metodēm. Kā reālu piemēru, kas raksturo augstākminēto secinājumu, var minēt to, ka bankas Latvijā nenodrošina saviem darbiniekiem ar specifisko darbību nesaistītu apmācību, neinvestē laiku un resursus ar tiešajiem pienākumiem nesaistītās darbībās u. c.

- Eksistē vesela rinda barjeru, kas traucē vārdos neizteikto zināšanu tālāku nodošanu un korektu adaptāciju organizācijas, tai skaitā arī banku, ietvaros:
 - hierarhija, kad noklusēti tiek pieņemts, ka gudrība pieaug, pieaugot titula iespaidīgumam organizācijas hierarhijā;
 - kad tiek dota priekšroka konkrētai analīzei, atstājot novārtā intuīciju, darbinieki zaudē drosmi izteikt savas idejas bez pamatīgiem faktiskiem pierādījumiem;
 - sods par pārkāpumiem iznīcina vēlmi eksperimentēt;
 - bailes nespēt izteikt vārdos zināšanas, mēģinot padarīt vārdos neizteiktās zināšanas par vārdos izteiktām;
 - dalībnieku statusa nevienlīdzība ir ievērojams vārdos neizteikto zināšanu pārdalīšanas traucēklis;
 - grūtības izteikt savas emocionālās dzīves pieredzi pretēji intelektuālās dzīves konfliktiem;
 - distance – gan fiziskā, gan laika.

2. tabula

**Zināšanu menedžmenta stratēģija vārdos neizteikto zināšanu transformēšanai
KM Strategy's for Tacit Knowledge Transforming**

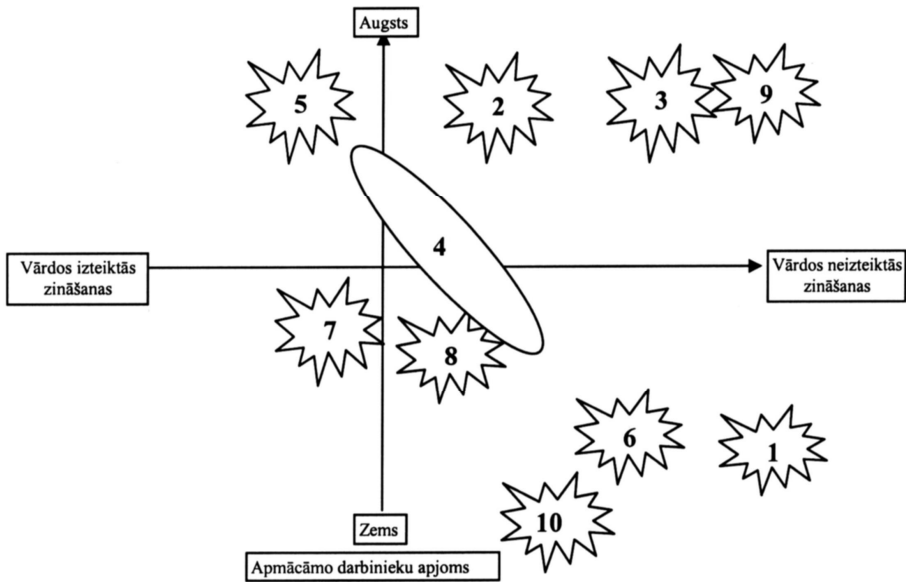
Nr.p.k.	Metode	Definīcija	Metodes labumi	Kad lietot metodi?
1.	Prakse, treniņš	Prakse, treniņš ir formāla sistēma, kurā persona saņem praktisku pieredzi vai zināšanas, iepriekš noteiktu laiku strādājot vairāk pieredzējuša kolēģa uzraudzībā.	Treniņš un prakse nodrošina strukturētu veidu, kā specifiskas zināšanas un prasmes, kas nepieciešamas veiksmīgai noteiktas darbības veida nodrošināšanai, tiek iemiestotas dzīvē.	Šīs metodes ir vērtīgi pielietot, ja specifiskā darba veikšanai nepieciešamo prasmju iemācīšanās prasa ilgu apmācības periodu. Tipiski šīs metodes tiek lietotas profesijas ievada periodā, lai apmācāmais apgūtu profesijas pamatus.
2.	Labākā prakse	“Labākā prakse” ir procesi, metodes, stratēģija, veidi, kā veikt biznesu u.c., kas ved pie labākā rezultāta. Ieviešot labākās prakses metodes un citus elementus, tiek apzinātas konkrētās situācijas, vietas un apstākļi, kuros tās darbojas vislabāk un dod pašus labākos rezultātus.	Identificēt un pēc tam dalīties ar labākās prakses pieredzi ir vitāli svarīgs ceļš, kādā var zināšanas, kas darbam ir pieejamas tikai dažiem, padarīt pieejamas daudziem.	Bieži vien darbinieki nelabprāt dalās ar citiem savās zināšanās un darba metodēs, tādā veidā it kā saudzējot savu unikālo pozīciju organizācijā. Daudz nopietnāks cēlonis vēlmei nedalīties ar informāciju ir nepatika teikt, ka kaut kas ir “labākais ceļš”. “Nav izgudrots šeit” sindroms spēj negatīvi ietekmēt jaunas, citur (citā nodaļā, departamentā u. c.) izgudrotas darba metodes ieviešanu un attīstību.
3.	Praktiķu savienības	Praktiķu savienības ir indivīdu kopa, kuras biedri ir uzkrājuši kopēju darba pieredzi kādā noteiktā laika periodā, taču tie nav	Praktiķu savienības nodrošina zināšanu plūsmu gan vienas organizācijas ietvaros, gan starp vairākām organizācijām. Tā ir īpaši vērtīga vārdos	Lai praktiķu savienības izmantošana būtu efektīva, tai ir nepieciešams organizācijas atbalsts. Teorētiski praktiķu

Nr.p.k.	Metode	Definīcija	Metodes labumi	Kad lietot metodi?
		daļa no formāli eksistējošās darba grupas.	neizpausto zināšanu tālāk nodošana un adaptācija.	savienības darbības principus var lietot visur organizācijā, gan vienas organizācijas struktūrvienības ietvaros, gan starp dažādām organizācijām, gan ar lielām, gan ar mazām cilvēku grupām, gan vienā ģeogrāfiskā teritorijā – gan dažādās. Tāpat to var pielietot, lai savestu kopā cilvēkus, kuri darbojas vairākās līdzīgās profesijās un kuriem ir kopīga lomas vai kopīga darbība.
4.	Ekspertu intervijas	Ekspertu intervijas ir sanāksmes, kurās viens vai vairāki cilvēki, kuri tiek uzskatīti par ekspertiem kādā konkrētā darbības sfērā, programmā, procesā, satiekas ar citiem, kuri nav eksperti šajos jautājumos, un šo sanāksmju laikā dalās ar savām zināšanām.	Ekspertu intervijas ir ceļš, kādā vārdos neizpaustās zināšanas var padarīt par vārdos izpaustām. Eksperts var aprakstīt ne tikai to, kas ir jādara, bet arī – kāpēc tas ir jādara, nodrošinot plānotās darbības kontekstu un dodot spriedumus par darbību pēc tās veikšanas. Vārdos neizpausto zināšanu nodošanā ekspertu intervijas ir svarīgas, jo, neprofesionālim klausoties eksperta viedokli, uzzinot viņa attieksmi, redzot viņa reakciju un vērtējumu, ir iespējams iegūt papildus nepieciešamās zināšanas, kuras nevar iegūt formālas apmācības ceļā.	Labākā situācija, kad sākt lietot šo metodi, ir tad, kad cilvēkiem ar unikālām, ilgākā laika periodā iegūtām zināšanām, ir potenciālas iespējas pamest organizāciju tuvākajā laikā. Nākošais solis varētu būt to misijas kritisko procesu un programmu identifikācija, kurās tikai vienam vai dažiem no personāla pieder augsts tehnisko zināšanu līmenis un kuriem līdz ar to ir jāpievērš īpaša uzmanība no zināšanu menedžmenta viedokļa. Lai veiksmīgi pielietotu šo metodi, ir jāizzina mērķauditorijas vēlmes, zināšanu līmenis un jāsniedz attiecīgi sagatavotas atbildes.
5.	Zināšanu gadatirgus	Zināšanu gadatirgus ir notikums, kurš speciāli veļtīts tam, lai demonstrētu informāciju par organizāciju vai konkrētu notikumu, tēmu. Šī demonstrācija var tikt organizēta daudzos veidos, gan izmantojot lektoros, gan demonstrācijas, vai visbiežāk abus kopā, vispusīgi sniedzot apmeklētājiem viņus interesējošo informāciju.	Šajos pasākumos var padarīt apmeklētājiem pieejamu lielu daudzumu informācijas par organizācijā notiekošo, un apmeklētājiem ir iespējams koncentrēties, izvēlēties tieši tās zināšanas, informāciju, par kuru tiem ir specifiska interese.	Atkarībā no notikuma mēroga un apjoma tas var prasīt lielu personāla laiku, lai izveidotu stendus, savāktu demonstrācijām nepieciešamo informāciju, lai visu organizētu un piegādātu nepieciešamo. Potenciāli pastāv iespēja, ka apmeklētāji tiks apzīlbināti ar pasniegtās informācijas apjomu un dažādību.

Nr.p. k.	Metode	Definīcija	Metodes labumi	Kad lietot metodi?
6.	Apmācošās spēles	<p>Spēles var pielietot, lai:</p> <ul style="list-style-type: none"> - palīdzētu cilvēkiem sagatavoties apmācības procesam, testējot viņu pašreizējo zināšanu līmeni; - palīdzētu pielietot jauniegūtās zināšanas; - mācītu cilvēkus, kamēr tie spēlē spēles; - praktizēties tajā, kas jāprezentē, lai stiprinātu apmācību; - padarītu zināšanu apguves procesu interesantāku. 	<p>Spēles uzlabo zināšanu pārraidi un pārdali:</p> <ul style="list-style-type: none"> - palielinot visu dalībnieku iesaistīšanos procesā; - uzlabojot apmācības procesu, radot tādu vidi, kurā tiek iedrošināta cilvēku kreativitāte un attīstīta inteliģence; - samazinot apmācības procesa stresa līmeni, padarot procesu jautru un aizraujošu; - ir iespējams pielietot dažādus apmācības ceļus, kuros cilvēki mācās vislabāk, izmantojot kustību, klausīšanos un skatīšanos; - ir iespējams apmācības programmām pievienot dažādas spēles, tā palīdzot cilvēkiem iesaistīties apmācības procesā. 	<p>Pārāk bieža spēļu lietošana viena apmācības kursa ietvaros var iznīcināt apmācības efektivitāti. Spēles, kas notiek apmācības procesa sākumā, palīdz noteikt esošo zināšanu līmeni un spēj radīt tūlītēju interesi par apmācībā ietvertu materiālu. Spēles, kas tiek lietotas apmācības procesa laikā, palīdz dalībniekiem atklāt apmācību pašiem (tas stiprina atmiņu un savstarpējo uzticēšanos), praktizēties jauniegūto zināšanu un prasmju pielietošanā vai stiprināt iepriekšējās apmācības rezultātus. Spēles, kas tiek lietotas apmācības procesa beigās, testē iegūtās zināšanas un dalībnieku spēju pielietot jauniegūtās zināšanas un prasmes darbā.</p>
7.	Pārskata mācību nodarbības	<p>Pārskata mācību nodarbības ir apmācības sesijas, kas tiek novadītas kāda projekta vai aktivitātes noslēgumā vai kādā stratēģiski svarīgā projekta punktā, vai darba grupas rezultātu apskatā, kurā grupas vai komandas dalībnieki novērtē darba gaitu, sasniegtos rezultātus.</p>	<p>Šo sesiju laikā tiek identificētas un apzinātas gan tās lietas, kas virzās labi, gan tās, kas būtu jāuzlabo.</p>	<p>Šāda veida pieredzes apmaiņas apmācībām ir jābūt novadītām pēc iespējas ātrāk un ne vēlāk kā 30 dienas pēc konkrētās aktivitātes vai projekta beigām. Šī pieredzes apmaiņa var notikt jebkurā no projekta stratēģiskajiem punktiem. Pārskata mācību nodarbības ir visiedarbīgākās, ja tās tiek veiktas kā formāla pārskata sesija, notiek sanāksmju telpā, tajā piedalās fasilitators un ir nozīmēta persona, kas dokumentē notikumu gaitu.</p>

Nr.p.k.	Metode	Definīcija	Metodes labumi	Kad lietot metodi?
8.	Treniņš darba vietā (TDV)	Treniņš darba vietā ir jebkura veida instrukcijas, kas tiek pielietotas aktuālajā darba procesā un ietver mācību uzdevumus, prasmes vai procedūras, kas tiek nodotas no rokas rokā. Tas var notikt neformāli, piemēram, ja kāds darbinieks jautā pieredzējušākam kolēģim, kā veikt to vai citu darbību, vai tā var būt daļa no daudz formālākas TDV sistēmas.	TDV var būt ļoti efektīvs, ja savā amatā prasmīga un augsti kvalificēta persona vada nepieciešamo treniņu procesu.	Neskaidri definēti un izprasti apmācības mērķi, slikti sagatavots apmācošais personāls vai nenopietni uztverts apmācību process var samazināt apmācības vērtību un kļūt par lieku laika izšķiešanu. Šīs metodes pielietošana apmācības procesā ir attaisnota, ja: <ul style="list-style-type: none"> - materiāli vai ekipējums, kas nepieciešami darba veikšanai, nav pielietojami klases apstākļos; - kad instrukcijas, kas apraksta kādu konkrētu darba procesu, kuru nepieciešams iemācīties, ir nepilnīgas vai to nav vispār, un darbinieka apmācīšana ārpus darba procesa ir neefektīva laika izmantošana; - ja darbinieku skaits, kurus nepieciešams apmācīt, ir pārāk mazs efektīvas apmācības novadīšanai mācību klasēs; - kad reāli parādīt, kā tiek pildīts konkrētais darbs, ir pati efektīvākā apmācības metode.
9.	Stāstu stāstīšana	Stāstu stāstīšanā izmanto anekdotiskus piemērus no dzīves, lai ilustrētu kādu viedokli vai situāciju un efektīvi pārnestu zināšanas starp dažādiem organizācijas līmeņiem, dažādām organizācijām. Ir divu veidu stāstu stāstīšanas varianti: <ul style="list-style-type: none"> - organizācijas nostāsti, stāsti (biznesa anekdotes) ir menedžmenta vai 	<ul style="list-style-type: none"> - stāsti spēj ietvert sevī kontekstu, kas piešķir tiem jēgu un dara tos spēcīgus; - mēs bieži izmantojam stāstus savā ikdienā; tie ir dabiski, viegli saprotami un lietojami, izklaidējoši, un tie piešķir cilvēkiem enerģiju; tos atcerēties ir 	Stāsti ir labi, ja tie spēj padarīt to pamatā esošās idejas saprotamas klausītājiem. Tā kā stāsti parasti tiek stāstīti mutiski, to stāstītājam ir jāpiemīt labām prezentācijas spējām. Stāsti piešķir jēgu un kontekstu idejām, faktiem un citiem zināšanu veidiem, kuri ir atvasināti no citiem zināšanu menedžmenta līdzekļiem. Izmantojot

Nr.p.k.	Metode	Definīcija	Metodes labumi	Kad lietot metodi?
		<p>darbinieku rīcību, darbinieku interakciju vai citu organizācijas iekšējo vai ārējo notikumu atstāsts;</p> <ul style="list-style-type: none"> - nākotnes scenāriji, kas rada nākotnes vīziju par uzņēmumu un apraksta, kā mainīsies dzīve pēc kādas konkrētas vienas jaunas iniciatīvas ieviešanas, pārmaiņām u.tml., ja tas patiešām tiks realizēts. 	<p>vieglāk nekā pliku faktu uzskaitījumu;</p> <ul style="list-style-type: none"> - stāsti palīdz to klausītājiem sajūst lietas būtību, saprast lietas komplekso raksturu, saskatīt savas organizācijas un pašiem sevi savādākā gaismā; - stāstos netiek izvirzīti pretinieki, un stāstiem nav hierarhiska rakstura; - stāsti nodarbina klausītāju jūtas un prātu un tāpēc ir daudz spēcīgāki nekā tad, ja tiek lietota tikai loģika. Stāsti papildina abstrakto analīzi; - u.tml. 	<p>stāstu stāstīšanu kā apmācības metodi, ir nepieciešams apdomāt nododamās informācijas saturu un tēlus, par kuriem tiks stāstīts. Nepieciešams apsvērt, kādu kontekstuālu ziņojumu jūs vēlaties ietvert savā stāstījumā (piemēram, organizācijas mērķu svarīgums u.c.). Kā stāsts spēs ilustrēt tā pamatā esošo ziņojumu? Kādi personāži tiks izmantoti, lai stāstā ietvertā ideja klausītājiem uzreiz būtu skaidra? Tāpat nepieciešams padomāt par stāsta mērķauditoriju.</p>
10.	Mentoru izmantošana	<p>Mentors ir pilnvarotais treneris vai skolotājs. Mentorēšana ir process, kura laikā apmācāmais staigā līdz apmācībai pilnvarotajai personai, lai mācītos no tās. Termins mentors apraksta plašu attiecību un uzvedības diapazonu. Mentors palīdz gan ar tehniskajām zināšanām, gan karjeras attīstībā, gan psihosociālajā sfērā. Mentoram parasti ir jābūt vecākam par apmācāmo, ar lielāku pieredzi, amata pakāpi un ietekmi organizācijā. Mentorēšana organizācijās bieži vien notiek uz neformāliem pamatiem. Tikai pēdējā laikā mentorēšana tiek veidota kā apzināta apmācības sistēma un tai tiek piešķirts formāls raksturs.</p>	<p>Mentors parasti tiek aprakstīts kā pilnvarots skolotājs, treneris vai vienkārši persona, kurai ir kāda interese par jūsu karjeras attīstību un kura sniedz jums nepieciešamos padomus un atbalstu. Efektīvās mentora un apmācāmā attiecībās abas puses izvairās no savstarpējas atkarības un spēj sajūst brīdi, kad laiks doties prom.</p>	<p>Mentoru programmas attīsta personālu, daloties zināšanās, kuras palīdz veidot kopīgu komandu, attīstīt līderības spējas, prasmīgas vadības spējas, karjeras plānošanu. Mentorēšana uzlabo komunikācijas spējas, attīsta starppersonu komunikāciju un veido pašpārliecinātību.</p>



1. att. Zināšanu menedžmenta stratēģiju pozicionēšana
Disposition of Knowledge Management Strategy's

1. attēlā ir redzams autora skatījums uz zināšanu menedžmenta stratēģijas pozicionēšanas iespējām Latvijas banku zināšanu vadības sistēmas kontekstā. Attēls rāda, ka ir iespējams pozicionēt visas iepriekš uzskaitītās apmācības metodes un izvēlēties to pielietošanu atsevišķi vai kombinējot vairākas atkarībā no apmācības mērķa, zināšanu satura, apmācāmo skaita.

Meklējot piemērotākās vārdos neizpausto zināšanu vadības metodes efektīvas kreativitātes nodrošināšanai banku zināšanu vadības sistēmas ietvaros, mums ir jāņem vērā iepriekš minētās šīs sistēmas īpatnības. Metožu piemērotība tieši izriet no uzskaitīto īpatnību kopas un ir skatāma tikai konkrēto situāciju kontekstā. Līdz ar to autors, pamatojoties uz augstāk minēto, izdara vairākus secinājumus par vienas vai otras metodes piemērotību banku zināšanu vadības sistēmai.

- Pirmkārt, efektīvai vārdos neizpausto zināšanu nodošanai būs piemērotākas metodes, kas darbojas individuāli vai mazam cilvēku skaitam (to robežas varētu noteikt mazo grupu robežas), un tās varētu būt – prakse, treniņš (1.), apmācošās spēles (6.), mentorēšana (10.). No šīm trim metodēm pirmā – prakse, treniņš – varētu būt mazāk piemērota izmantošanai banku zināšanu sistēmas ietvaros tieši specifisko zināšanu satura dēļ, jo banku zināšanu kopumam nav 100% jeb tuvu tam stāvošu vārdos neizpausto komponentu, kā tas, piemēram, varētu būt jogas praksē.
- Otrkārt, par piemērotām var tikt atzītas metodes, kas izrādās efektīvas lielākam cilvēku skaitam, bet tomēr neaptver visu bankas kolektīvu (iet pāri mazo grupu ietvariem) – ekspertu intervijas (4.), pārskata mācību nodarbības (7.) un treniņš darba vietās (8.); no šīm trim metodēm trešā – treniņš darba vietās – atšķiras no iepriekš minētās prakses, treniņa (1.) metodes ar plašāku brīvības pakāpi apmācamajam darbiniekam un precīzāku sasniegtā kontroles mehānismu, un līdz ar to arī ar iespēju

uzraudzīt un sekot vairākiem apmācāmajiem. Šīs metodes pielietošanai bankā ir plašākas iespējas nekā prakses, treniņa metodei, jo tā paredz konkrētākus kontroles mehānismus.

- Treškārt, par piemērotām bankas zināšanu vadības sistēmas ietvaros var tikt atzītas metodes, kas darbojas visas bankas mērogā, un tās ir: praktiķu savienības (3.) un stāstu stāstīšana (9.), jo to darbības mērogs iet pāri atsevišķu daļu vai pārvalžu darbībai, ietverot sevī visai bankai kopīgas atziņas un praksi, tādā veidā iekļaujot visus jeb lielu daļu darbinieku kopīgajās vērtībās un atziņās.
- Ceturtkārt, par piemērotām, bet grūti izmantojamām bankas zināšanu sistēmas ietvaros var tikt atzītas metodes labākā prakse (2.) un zināšanu gadatirgus (5.), jo tās piedāvā plašu pasākumu klāstu bez to adaptācijas konkrētā vidē. Lai tās piemērotu, ir nepieciešami papildus pasākumi, kurus var reducēt uz kādu no iepriekš minētajām metodēm.

Kopumā autors iesaka sekojošu atsevišķu vai kopā lietojamu metožu klāstu vārdos neizpausto zināšanu efektīvas izmantošanas nodrošināšanai:

- 1) patstāvīgu un uz uzdevumu orientētu starpdisciplināru, starp–departamentu darba grupu organizācija;
- 2) nekritiska pamata ideju, domu savākšana, attiecīgas datu bāzes veidošana;
- 3) mentoru darba pilnveidošana, efektivitātes palielināšana, pilnvaru paplašināšana;
- 4) zināšanu apmaiņas grupu (darba grupu) organizēšana; darbības formāts – līdzīgu jeb vienādu amatu grupu pārstāvju domu apmaiņa konkrētu problēmu risinājumu meklēšanai;
- 5) pastiprināta kadru rotācija;
- 6) esošās bankas struktūras pozitīvā un negatīvā efekta analīze (struktūras “atmiņas” analīze).

Kopumā analizējot vārdos neizpausto zināšanu nodošanas metodes bankas zināšanu sistēmas ietvaros, varam secināt, ka par piemērotākajām ir atzīstamas tās, kas saistās ar individuālu apmācību vai apmācību mazo grupu ietvaros. Ievērojams potenciāls ir metodēm, kuras atsaucas uz visiem darbiniekiem zināmo organizācijas (bankas) kontekstu, tādā veidā stimulējot kopīgo ideju un sapratnes rašanos. Mazāk piemērotas ir metodes, kuras ietver plašu darbinieku skaitu un nebalstās uz konkrēto esošo pieredzi vai prasa plašus papildus pētījumus to pielietošanas iespējamībai.

LITERATŪRA

1. Davis J. L., Harrison S. S. *Edison on the Boardroom.* – New York, 2002.
2. Roos J., Roos G., Edvinson L., Dragonetti N. C. *Intellectual capital.* – Basingstoke, 1997.
3. Edvinson L., Malone M. S. *Intellectual capital.* – New York, 1997.
4. *The knowledge management yearbook 2000–2001.* – Boston, 2001.
5. *Managing intellectual capital.* – Oxford, 2002.
6. Gamble P. R., Blackwell J. *Knowledge management.* – London, 2001.
7. Polanyi M. *Personal Knowledge: Towards a Post Critical Philosophy.* – Chicago: University of Chicago Press, 1958/1974.
8. *The strategic management of intellectual capital and organizational knowledge.* – Oxford, 2002.
9. Холл Р. Х. *Организации: структуры, процессы, результаты.* – Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2001.

10. Камерон К., Куинн Р. *Диагностика и изменение организационной культуры.* – Санкт-Петербург: ПИТЕР, 2001.
11. <http://www.brint.com/OrgLrng.htm>;
12. <http://www.kmresource.com>;
13. <http://www.systems-thinking.org/kmgmt/kmgmt.htm>;
14. <http://www.sveiby.com>;
15. <http://www.media-access.com>;
16. <http://www.thedocumentsite.co.uk/knowledge.html>;
17. <http://www.infed.org/thinkers/polanyi.htm>;
18. <http://www.mwsc.edu/orgs/polanyi>;
19. Ekspertu intervijas un personīgā pieredze.

Summary

The aim of the article is to show the role of Tacit Knowledge in development and enhancement of banking business efficiency, thus increasing the reallocation of knowledge, potentially possessed by the organization and adaptation of knowledge in organizational environment, ensuring knowledge creation process. Tacit Knowledge depending on real situation can include accumulated experience of employees, inborn specific abilities, know-how gained by long-term experience, their attitude to the different questions, shared values and other non-written and non-spoken aspects. This knowledge, existing only in minds of employees, gives the organization unique competitive advantage because it makes inconvenient the stealing of knowledge or its transformation into other forms. The same reasons make Tacit Knowledge the key risk factor for the organization because it is related to high turnover of personnel. The Article shows the role of Tacit Knowledge in increasing the competitiveness of organization (Bank) along with featuring the relationship of this knowledge with main organizational culture. Four models of creation of knowledge and ten most popular methods of managing Tacit Knowledge are presented in this Article including the characteristics of knowledge management system (KMS) in the Bank. Analysis of different KMS' suitability for the Bank KMS is made in this Study. The author of this article tries to answer the question "Which methods of the management of Tacit Knowledge in the framework of the bank KMS could be more efficient to improve staff creativity?" Results of this Study can be applied for improvement of the efficiency of KMS, stimulation of creativity of employees' everyday functions and finally to improve competitiveness of the organization itself.

Key words: tacit knowledge, organizational culture, intellectual capital, knowledge management, knowledge creation.

Ēnu ekonomikas ekonometriskā novērtēšanas metode

An Econometrical Method for Estimating the Size of Shadow Economy

Edgars Brēķis

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050
E–pasts: edgars@lanet.lv

Darba mērķis ir novērtēt Latvijas ēnu ekonomikas apjomu laika periodā no 1995. līdz 2003. gadam. Ēnu ekonomikas apjoms ir novērtēts kā IKP nepieskaitītā daļa, kas atspoguļojas apgrozībā esošā naudas daudzumā. Izveidotais naudas pieprasījuma modelis tiek izmantots, lai iegūtu ēnu ekonomikas un IKP attiecības laika rindu. Īpaša uzmanība tiek veltīta datu stacionaritātei un modeļa parametru sākuma vērtību noteikšanai.

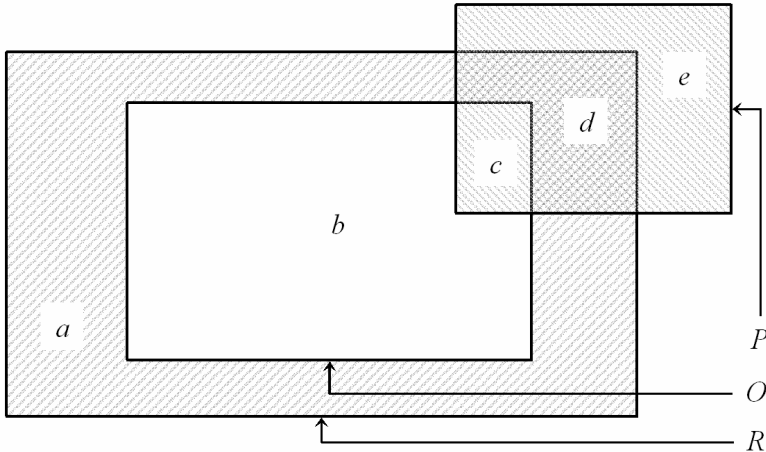
Atslēgvārdi: ēnu ekonomika, naudas pieprasījums, IKP, nelineāri modeļi, Latvija.

Oficiālo statistikas pārvalžu publicēto IKP un patieso IKP rādītāju starpībai ir divi cēloņi. Pirmkārt, netiek uzskaitītas neoficiālajā sektorā radītās preces un pakalpojumi un, otrkārt, nav ņemtas vērā ar nodokļu apiešanu un slēpšanu saistītās ekonomiskās darbības. Ja analizē nodokļu ieņēmumu dinamiku un izmanto IKP kā vienu no izskaidrojošiem mainīgiem, bet neņem vērā oficiālā un patiesā IKP starpību, tad iegūtos novērtējumus nevar efektīvi pielietot nodokļu politikas prognozēšanā.

Darbā ēnu ekonomikas apjoms ir novērtēts kā IKP nepieskaitītā daļa, kas atspoguļojas apgrozībā esošajā naudas daudzumā. Ēnu ekonomikas struktūra shematiski dota 1. attēlā [2, 15–17].

Apgabala R kontūra atdala ražošanai piedēvējamus darījumus no tādiem, kas nav attiecināmi uz ražošanu. Robežu starp darījumiem, kas ir vai nav attiecināmi uz ražošanu, daudzos gadījumos ir ļoti grūti novilkt. Piemēram, samaksu sievai par darījuma vēstules tulkojumu var uztvert kā atalgojumu par izmantoto ražošanas faktoru, turpretī viņai piešķirtie uzturlīdzekļi nav piedēvējami ražošanai. Apgabals O apzīmē oficiāli definēto ražošanu, kas tiek uzskaitīta nacionālos rēķinos. Šis apgabals pilnībā ietilpst apgabalā R , jo oficiālie statistikas biroji skaidri definē, kas piedēvējams ražošanai, ņemot vērā reālās uzskaites iespējas. Līdz ar to, pieņemot, ka sabiedrība ir absolūti godīga, turpinās pastāvēt neoficiālais sektors – darījumi, kurus praktisku iemeslu dēļ nav iespējams uzskaitīt oficiālajā statistikā (1. attēlā apgabals starp O un R kontūrām). Ēnu ekonomikas sektors zīmējumā attēlots kā apgabals P . To pēc ekonomiskās aktivitātēs veida var sadalīt trīs apakšgrupās. Apgabaliem c un d tiek pieskaitītas tādas ekonomiskās aktivitātes kā neoficiāla nodarbinātība, neregistrēta tirdzniecība, neoficiāla ražošana. Apgabalam e piedēvētie darījumi ir

līdzīgi apgabala d darījumiem, bet nav saistīti ar ražošanu. Piemēram, krāpšanās ar pabalstiem, izvairīšanās no nodokļiem par darījumiem ar kapitālu u. tml.



Avots: [2, 15]

1. att. Ēnu ekonomikas struktūra

R – ražošana; O – oficiāli definētā ražošana, P – ēnu ekonomika.

a – pašu darbs mājsaimniecībā, brīvprātīgo darbs organizācijās; b – oficiālie darījumi privātajā un sabiedriskajā ražošanas sektorā; c – ēnu ekonomikas darījumi, kas piedēvējami nacionālajiem rēķiniem; d – ēnu ekonomikas darījumi, kas nav piedēvējami nacionālajiem rēķiniem; e – labumu iegūšana no darījumiem, kas nav piedēvējami ražošanai.

Scheme of the Shadow Economy

R – production; O – officially defined production, P – shadow economy.

a – housework, voluntary organizations; b – legal official transactions in private and public sectors; c – shadow's economy transactions allowed for in official accounts; d – shadow's economy transactions not allowed for in official accounts; e – benefit fraud from transactions outside production boundaries.

Latvijas ēnu ekonomikas apjoma novērtējums ir iegūts no naudas pieprasījuma modeļa, kas izveidots, pamatojoties uz Battačarijas (*Bhattacharyya*) modeli Lielbritānijas ēnu ekonomikas apjoma novērtēšanai [1]. Modelī nav iekļauti nodokļu mainīgie, tāpēc iegūtos ēnu ekonomikas apjoma novērtējumus var izmantot, lai, piemēram, modelētu mījiedarbību ar uzņēmējiem uzlikto nodokļu slogu.

Modelējot ēnu ekonomikas apjomu pēc naudas pieprasījuma, izdara šādus pieņēmumus [1, 704]:

- (a) ēnu ekonomikas darījumos galvenokārt izmanto skaidro naudu;
- (b) naudas pieprasījumu veido divi galvenie komponenti – pieprasījums oficiālajā ekonomikā un pieprasījums neoficiālajā ekonomikā;
- (c) mainīgie, kas iekļauti modelī, lai izskaidrotu naudas pieprasījuma variācijas, ir izsmeltoši un pietiekami;
- (d) modelī oficiālā sektora naudas pieprasījuma funkcijai nav specifiskā trūkuma.

Atbilstoši pieņēmumam (b), kopējais naudas pieprasījums:

$$M_t = M_{Rt} + M_{Ht}, \text{ kur} \quad (1)$$

M_t – naudas pieprasījums;

M_{Rt} – naudas pieprasījums oficiālajā sektorā;

M_{Ht} – naudas pieprasījums neoficiālajā sektorā.

Naudas pieprasījumu oficiālajā sektorā ietekmē trīs galvenie faktori: procentu likmes, cenu līmenis un reālais ienākumu līmenis. Procentu likmes palielināšanās rosina katru indivīdu samazināt pieprasījumu pēc naudas. Līdz ar to, visiem pārējiem nosacījumiem paliekot nemainīgiem, naudas pieprasījums samazinās, palielinoties procentu likmei. Ja palielinās cenu līmenis, tad mājsaimniecībām un uzņēmumiem jāizdod vairāk naudas nekā iepriekš, lai iegādātos savu ierasto preču un pakalpojumu grozu. Lai saglabātu pirmscenu paaugstināšanas likviditātes līmeni, viņiem ir nepieciešams vairāk naudas. Pieaugot reālam nacionālo ienākumu līmenim, palielinās pārdoto preču un pakalpojumu apjoms ekonomikā. Tādējādi, pie esošā cenu līmeņa palielinoties reālai transakciju vērtībai, pieaug naudas pieprasījums [5, 62–65].

Naudas pieprasījuma aprakstīšanai oficiālajā sektorā Battačaria (*Bhattacharyya*) izmanto sekojošu vienādību [1, 704]:

$$M_{Rt} = \beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3} e^{A(L)u_t}, \text{ kur} \quad (2)$$

Y_{Rt} – ienākumu līmenis oficiālajā sektorā (novērtēšanai izmanto reālo IKP);

R_t – īstermiņa procentu likmes;

P_t – patēriņa cenu līmenis;

$A(L)$ – kavējuma operatora L polinoms;

u_t – kļūda;

$\beta_i, i = \overline{0,3}$ – novērtējamie parametri un $\beta_0' = e^{\beta_0}$.

Vienādība (2) logaritmiskā formā ir sekojoša:

$$m_{Rt} = \beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t + A(L)u_t, \text{ kur} \quad (3)$$

m, r un p atbilstoši apzīmē naturālos logaritmus no M, R un P .

$$\text{Tāpat pieņem, ka } E(u_t) = 0 \text{ un } E(u_t u_s) = \begin{cases} \sigma^2, & t = s \\ 0, & t \neq s \end{cases}$$

Katrs darījums neoficiālajā sektorā palielina neoficiālā sektora naudas pieprasījumu par darījumam atbilstošu naudas vienību skaitu (pieņēmums (a)). Naudas pieprasījumu neoficiālajā sektorā Battačaria (*Bhattacharyya*) tāpēc uzdod ar sekojošu vienādību [1, 705]:

$$M_{Ht} = Y_{Ht}^{\beta_4} + v_t, \text{ kur} \quad (4)$$

Y_{Ht} – ēnu ekonomikas sektora ienākumu līmenis;

β_4 – parametrs, kura vērtība atbilstoši pieņēmumam (a) ir tuva vieniniekam;

v_t – kļūda, kas apmierina normalitātes pieņēmumus: $E(v_t) = 0$

$$E(v_t v_s) = \begin{cases} \sigma_v^2, & t = s \\ 0, & t \neq s \end{cases}$$

Tāpat pieņem, ka $\forall t, s : E(u, v_s) = 0$.

Mainīgie M_{Rt} , M_{Ht} un Y_{Ht} nav novērojami individuāli, turpretī ir novērojams $M_{Rt} + M_{Ht}$, t. i., kopējais naudas pieprasījums M_t . Pieņemot, ka M_{Rt} ir dots, apzīmē M_t kā funkciju no M_{Ht} , t. i.,

$$M_t = f(M_{Ht}) = M_{Rt} + M_{Ht} \cdot \quad (5)$$

Logaritmējot (5) un izvīzot pēc Teilora formulas nulles punktā (kas atbilst pieņēmumam: ja neeksistē ēnu ekonomikas sektora radīts naudas pieprasījums, tad kopējais pieprasītais naudas daudzums ir identiski vienāds ar oficiālajā sektorā pieprasīto naudas daudzumu), iegūst:

$$\ln M_t = \ln f(0) + \frac{\ln' f(0)}{1!} M_{Ht} + \frac{\ln'' f(0)}{2!} M_{Ht}^2 + \dots \quad (6)$$

No tā, ka

$$\ln f(0) = \ln M_{Rt}, \text{ un } f'(0) = 1, \quad (7)$$

seko:

$$\ln' f(0) = \frac{1}{f(0)} \cdot f'(0) = \frac{1}{M_{Rt}} \quad (8)$$

Pie dotā naudas pieprasījuma oficiālajā sektorā katrs darījums ēnu ekonomikas sektorā tieši proporcionāli palielina kopējo naudas pieprasījumu, tāpēc Teilora polinoms (6), ņemot vērā (7) un (8), ir sekojošs:

$$\ln M_t = \ln M_{Rt} + \frac{1}{M_{Rt}} M_{Ht} + o(M_{Ht})^2, \quad (9)$$

kur $o(M_{Ht})^2$ ir rindas pirmās pakāpes atlikuma loceklis. Atbilstoši iepriekš ieviestiem apzīmējumiem:

$$m_t = m_{Rt} + \frac{M_{Ht}}{M_{Rt}} + \text{kļūda} \quad (10)$$

Aizstājot vienādībā (10) m_{Rt} un M_{Ht} atbilstoši ar (3) un (4), iegūst naudas pieprasījuma modeli, kurā kā mainīgais ietverts ēnu ekonomikas sektora ienākumu līmenis jeb ēnu ekonomikas apjoms:

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t + A(L)u_t + \frac{Y_{Ht}^{\beta_3} + v_t}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3} e^{A(L)u_t}} \quad (11)$$

Apzīmējot $A(L)u_t$ ar ε_t , tiek atdalīts vienādojuma (11) kļūdas jēdziens:

$$\varepsilon_t + \frac{v_t}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3} e^{\varepsilon_t}} \quad (12)$$

Pamatojoties uz pieņēmumu, ka u_t un v_t ir neatkarīgi gadījuma lielumi, seko, ka arī ε_t un v_t ir neatkarīgi lielumi. Battačaria (*Bhattacharyya*) apgalvo, ka kļūda izteiksmē (12) ir aptuveni vienāda ar

$$\varepsilon_t + \omega_t \quad (13)$$

(skatīt autora pierādījumu 1. pielikumā)

kur $E(\varepsilon_t) = E(\omega_t) = 0$ un $E(\omega_t \omega_s) = \begin{cases} \sigma_\omega^2, & t = s \\ 0, & t \neq s \end{cases}$ [1, 705]. Atbilstoši ieviestiem

apzīmējumiem, ε_t ir ar autoregresīvu struktūru, kuras kārtā ir atkarīga no polinoma $A(L)$. Pieņemot, ka $E(\varepsilon_t \varepsilon_t) = \sigma_\varepsilon^2$, vienādību (11) var pārrakstīt formā:

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t + \frac{Y_{Ht}^{\beta_4}}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3}} + \varepsilon_t + \omega_t \quad (14)$$

Vienādība (14) atšķiras no naudas pieprasījuma vienādojumiem, kas aplūkoti vispārējos ekonomikasursos. Izveidotajā modelī naudas pieprasījums īstermiņā nav ar konstantu elastību attiecībā pret procentu likmes, cenas vai kopējo ienākumu izmaiņām (sk. 2. pielikumu). No $\frac{\partial m_{Rt}}{\partial p_t} > 0$ neseko, ka $\frac{\partial m_t}{\partial p_t} > 0$, un no $\frac{\partial m_{Rt}}{\partial r_t} < 0$ neseko, ka $\frac{\partial m_t}{\partial r_t} < 0$. Tādējādi parametriem $\beta_1, \beta_2, \beta_3$ nav spēkā klasiskie pieņēmumi, ka $\beta_1 > 0$, $\beta_2 < 0$ un $\beta_3 > 0$.

Vienādību (14) var novērtēt tikai tad, ja Y_H ir zināms. Sprotams, ka šo mainīgo tieši nevar novērot. Ja modeli novērtē, niekļaujot mainīgo Y_H , tad kļūdu vidējais nebūs nulle. Tāpēc, lai novērstu šo modeļa specifiskācijas trūkumu, izmanto Ramseja RESET procedūru. Tā paredz, ka eksistē tāda mainīgo kopa, kurus var izmantot kā instrumentālos mainīgos nenulles vidējā mainīgā lieluma aizstāšanai. Instrumentālos mainīgos izvēlas tā, lai tie labi attēlotu aizstāto mainīgo īpašības, t. i., tiem ir labi jākorrelē ar dotajiem neatkarīgajiem mainīgajiem, bet nav jākorrelē ar kļūdām. Dotajiem nosacījumiem atbilst ceturtās pakāpes polinoms no izskaidrojošā mainīgā. Tā kā modelī vienīgais nezināmais ir Y_H , tad atbilstoši Battačārija (*Bhattacharyya*) [1, 706] pieņem, ka tā novērtējums ir polinoms:

$$\sum_{i=2}^4 \alpha_i Y_{Rt}^i + \xi_t, \text{ kur } \xi_t \text{ ir kļūda.} \quad (15)$$

Ievietojot instrumentālā mainīgā izteiksmi (15) vienādojumā (14), iegūst:

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t + \frac{\left(\sum_{i=2}^4 \alpha_i Y_{Rt}^i \right)^{\beta_4}}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3}} + \varepsilon_t + \omega_t \quad (16)$$

Parametru $\alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$ novērtējumus iegūst ar nelineāro mazāko kvadrātu metodi. Pētījumā ir izmantota Markvarda – Levenberga (*Marquardt – Levenberg*) metode, kuras algoritms nodrošina pozitīvi definētu virziena matricu un kas praksē ir sevi pierādījusi un labi darbojas pat tad, ja sākotnējo parametru vektors nav mērķa funkcijas minimuma tuvākā apkārtnē [6, 963–964]. Zinot parametru $\alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$ vērtējumus, ēnu ekonomikas apjomu var aprēķināt pēc vienādības:

$$\hat{Y}_{Ht} = \sum_{i=2}^4 \hat{\alpha}_i Y_{Rt}^i \quad (17)$$

Jāatzīmē, ka modeli (16) ar elementāru algebrisku pārveidojumu palīdzību var pārrakstīt formā:

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t + \frac{\left(\sum_{i=2}^4 \alpha_i e^{i \times y_{Rt}} \right)^{\beta_4}}{e^{\beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t}} + \varepsilon_t + \omega_t \quad (18)$$

Pētījums par ēnu ekonomikas apjomu Latvijā aptver laika periodu no 1995. gada 1. ceturkšņa līdz 2003. gada 2. ceturksnim. Modelī tiek izmantoti sekojoši dati (iekavās norādīts datu avots):

M – M2X: skaidrā nauda apgrozībā + iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu noguldījumi, milj. Ls (Latvijas Banka);

Y_R – IKP salīdzināmās (2000. gada) cenās, milj. Ls (CSB);

R – latos izsniegto kredītu (ar termiņu līdz vienam mēnesim) procentu likmes, % gadā (Latvijas Banka);

P – iepriekšējā perioda patēriņa cenu izmaiņas, % pret iepriekšējo periodu (CSB).

Latvijas datu laika rindas par skaidro naudu apgrozībā, IKP, procentu likmēm un patēriņa cenu indeksiem ir īsas. Aplūkotais laika periods satur tikai 34 ceturkšņu datus. Turpretī pētījumā par ēnu ekonomikas apjomu Lielbritānijā izmantoti 100 ceturkšņu dati, līdz ar to Latvijas gadījumā jāizvēlas mazām izlasēm piemērotas metodes.

Klasiskie regresijas modeļa pieņēmumi nosaka, ka pētāmiem lielumiem jābūt stacionāriem, kļūdu vidējiem jābūt vienādiem ar nulli un to dispersijai noteiktam skaitlim, lai mazinātu viltus regresijas iespējamību. Modelī izmantoto laika rindu stacionaritātes pētīšanai ir izmantots paplašinātais Dikeja – Fullera tests (*The Augmented Dickey – Fuller (ADF) Test*). Ceturkšņu kavējumu skaitu k katrai no rindām nosaka pēc AIC statistikas (*Akaike information criterion*) un pārbaudot, vai regresijas kļūdas ir gadījuma lielumi. Laika rindu stacionaritātes analīzes rezultāti ir apkopoti 1. tabulā.

1. tabula

Vienības saknes testa rezultāti (logaritmētiem ceturkšņu datiem)
Tests for Unit Roots (on Logarithmic Quarterly Data)

	k	a₀	a₂	γ	Secinājums
m_t	4	3,406 (3,854)	0,022 (3,603)	-0,551 (-3,779)	hipotēzi par vienības sakni noraida – rinda nejauši virzās, svārstoties ap stohastisku trendu
y_{Rt}	8	4,049 (3,129)	0,031 (4,338)	-1,311 (-4,580)	hipotēzi par vienības sakni noraida – rinda nejauši virzās, svārstoties ap stohastisku trendu
r_t	7	2,453 (3,239)	-0,024 (-1,799)*	-1,306 (-4,037)	hipotēzi par vienības sakni noraida – rinda nejauši virzās, svārstoties ap stohastisku trendu *
p_t	3	0,001 (0,398)	—	-0,345 (-3,518)	hipotēzi par vienības sakni noraida

Piezīmes:

- Ar (*) apzīmēts būtiskums pie ticamības līmeņa 0,1. Pārējos gadījumos aplūkots pie ticamības līmeņa 0,05.
- a_0 un a_2 , atbilstoši konstante un trenda parametrs. Zem parametru novērtējumiem iekavās norādītas atbilstošās t vērtības.
- Hipotēzes $\gamma=0$ pārbaudīšanai parametru novērtējumu t vērtības tiek salīdzinātas ar Dikeja – Fullera kritiskajām vērtībām pie ticamības līmeņa 0,05 [3, 439, A tabula].

Notes:

- A (*) denotes significance at the 0,1 level. Otherwise significance are at the 0,05 level.
- a_0 and a_2 denotes constant and trend's parameter, accordingly. Entries in parentheses represent the t-test values.
- Under hypothesis $\gamma=0$ for t-values are used the Dickey-Fuller critical values at the 0,05 significance level.

No testu rezultātiem (skatīt 1.tabulu) var secināt, ka logaritmētās laika rindas m_t, y_{Rt}, r_t, p_t ir pirmās pakāpes integrētas laika rindas.

Lai pierādītu, ka eksistē līdzsvara nosacījums starp mainīgiem m_t, y_{Rt}, r_t, p_t , t. i., tie ir kointegrēti, tiek pielietots Engla – Granžera (*Engle – Granger* (EG)) tests. Pārbaudot, vai eksistē vienības sakne m_t, y_{Rt}, r_t, p_t kointegrācijas vienādojuma (kur m_t regresants) kļūdām u_t , tika iegūts sekojošs rezultāts:

$$\Delta \hat{u}_t = -0,728u_{t-1} \quad R^2 = 0,457 \quad d = 2,014 \quad (19)$$

(t=) (-5,230)

Vienādībā (19) aprēķinātā t vērtība ir statistiski nozīmīga pie 5% ticamības līmeņa (četrus mainīgo Engla – Granžera kointegrācijas testa teorētiskā t vērtība, ja izlases apjoms ir vienāds ar 25, pie 5% ticamības līmeņa ir vienāda ar 4,55). Tas nozīmē, ka u_t ir nulles pakāpes integrēta laika rinda, t. i., tā ir stacionāra. Līdz ar to ir pierādīts, ka starp m_t, y_{Rt}, r_t, p_t eksistē līdzsvara nosacījums, t. i., tie ir kointegrēti.

Lai atrastu ticamus modeļa (18) parametru $\alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$ novērtējumus, vispirms ir jāatrod sākuma parametru vektors, kas atrastos pēc iespējas tuvāk optimumam. Pēc Hartlija un Bukera (*Hartley un Booker*) aprakstītās metodes vispārīga nelineāra modeļa konverģējoša sākuma vektora noteikšanai [6,203–204] novērojumu kopa tiek sadalīta 8 šķirtās apakškopās (novērtējamo parametru skaits modelī) ar 4 novērojumiem katrā (neizmanto 2003. gada divus ceturkšņus; atlikušos 32 ceturkšņus sadala pa 8 apakškopām) un aprēķināti katras apakškopas vidējie. Ievietojot vienādojumā (18) mainīgo vidējos, iegūst astoņu vienādojumu sistēmu ar astoņiem nezināmiem parametriem $\overline{m}_j = m_j(\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4)$, $j = 1, \dots, 8$. Izveidotā sistēma nav lineāra un tāpēc tiek risināta, izmantojot iteratīvas metodes. Ar Ņūtona metodi aprēķinātās vienādojuma saknes ir dotas 2. tabulā.

2. tabula

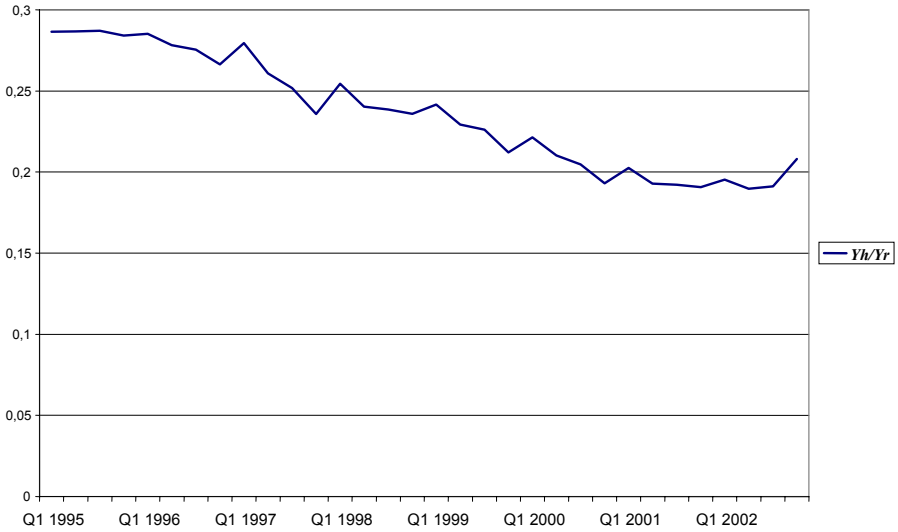
Modeļa sākuma parametru novērtējums pēc Hartlija – Bukera metodes
The Initial Estimates of Model's Parameters According to the Hartley – Booker Method

$\beta_0 = -3,094$	$\beta_4 = 0,880$
$\beta_1 = 2,010$	$\alpha_2 = 1,19 \times 10^{-3}$
$\beta_2 = -1,982$	$\alpha_3 = -1,53 \times 10^{-6}$
$\beta_3 = -3,886$	$\alpha_4 = 5,56 \times 10^{-10}$

Sakņu noteikšanai izmantota Ņūtona metode.
To find roots there is used the Newton's method.

Izmantojot iegūtos parametru $\alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$ novērtējumus, iegūstam (sk. vienādojumu (17)), ka ēnu ekonomikas apjoms attiecībā pret IKP (Y_{Rt}) svārstās no 29% 1995. gadā līdz 19–20% 2001.–2002. gadā (sk. 2. attēlu). Iegūtais rezultāts ir nedaudz augstāks, salīdzinot ar Latvijas Centrālās statistikas pārvaldes ziņojumos minēto ēnu ekonomikas apjomu valstī 16–18% robežās 2001. un 2002. gadā [8]. Aplūkotajā laika periodā ēnu ekonomikas apjoms salīdzināmās (2000. gada) cenās

no 153 un 168 milj. Ls 1995. gada 1. un 2. ceturksnī pieaug līdz 228 un 242 milj. Ls 2002. gada 1. un 2. ceturksnī.



2. att. Latvijas ēnu ekonomikas apjoma pret IKP izmaiņas – 1995.–2002. g. pēc modeļa sākuma parametru novērtējumiem: $\alpha_2=1,19 \times 10^{-3}$, $\alpha_3=-1,53 \times 10^{-6}$, $\alpha_4=5,56 \times 10^{-10}$
Changes in the ratios of Shadows Economy to GDP in Latvia 1995–2002 according to the initial estimates of parameters: $\alpha_2=1,19 \times 10^{-3}$, $\alpha_3=-1,53 \times 10^{-6}$, $\alpha_4=5,56 \times 10^{-10}$

Secinājumi

Rakstā ir aplūkota ekonometriskā metode ēnu ekonomikas apjoma novērtēšanai, un tā ir pielietota Latvijas datu apstrādei. Modeļa priekšrocība Latvijas gadījumā ir iespējā iegūt ēnu ekonomikas apjoma novērtējumus pēc četrām laika rindām: M2X (skaidrā nauda apgrozībā + iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu noguldījumi), IKP salīdzināmās (2000. gada) cenās, latos izsniegto kredītu ar termiņu līdz vienam mēnesim procentu likmes, patēriņa cenu izmaiņas.

Lai nākotnē pilnveidotu modeli, pirmkārt, jāaplūko modeļa kļūda ar autoregresīvu struktūru, kuras kārtā ir lielāka vai vienāda ar 1. Jāatrod kļūdas autoregresīvās struktūras minimālo kavējumu kārtā, kas pietiekami labi aizstātu modeļa dinamikas struktūru. Pieņemot, ka tā ir AR(1) kļūda un apzīmējot vienādojumā (18) kļūdas jēdzienu ar e_t , modeli var pārrakstīt sekojoši:

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t + \frac{\left(\sum_{i=2}^4 \alpha_i e^{i \times y_{Rt}} \right)^{\beta_4}}{e^{\beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t}} + e_t, \text{ kur} \quad (19)$$

$$e_t = \rho \cdot e_{t-1} + \eta_t$$

kur ρ ir autokorelācijas parametrs un η_t – kļūda, kas atbilst klasiskajiem MKM pieņēmumiem. Otrkārt, jāņem vērā, ka modeļa parametru vērtējumi ir jutīgi pret sākuma nosacījumiem.

1. pielikums

Apzīmē izteiksmes $\varepsilon_t + \frac{v_t}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3} e^{\varepsilon_t}}$ otro saskaitāmo ar $g(v_t, \varepsilon_t)$ un nosaka

1. pakāpes Teilora polinomu nulles punktā jaunievietai funkcijai:

$$g(0; 0) = 0;$$

$$g'_{v_t}(0; 0) = \frac{1}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3} e^{\varepsilon_t}} \Big|_{(0;0)} = \frac{1}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3}};$$

$$g'_{\varepsilon_t}(0; 0) = -\frac{v_t}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3} e^{\varepsilon_t}} \Big|_{(0;0)} = 0;$$

$$g(v_t, \varepsilon_t) = 0 + \frac{1}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3}} \cdot v_t + 0 \cdot \varepsilon_t + o(g)^2, \text{ tātad } g(v_t, \varepsilon_t) \approx \frac{1}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3}} \cdot v_t,$$

$$\text{jeb } g(v_t, \varepsilon_t) \approx \omega(v_t). \text{ Līdz ar to } \varepsilon_t + \frac{v_t}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3} e^{\varepsilon_t}} \approx \varepsilon_t + \omega_t.$$

2. pielikums

Ja $X = X(\mathbf{z})$, kur $\mathbf{z} = (z_1, z_2, \dots, z_n)$, tad dotās funkcijas elastība ir vienāda ar $\mu_{z_k} = \frac{z_k}{X} \cdot X'_{z_k}$, $k = 1, \dots, n$. Logaritmējot ieviesto funkciju, iegūstam $\ln X = f(\mathbf{z})$. No logaritmiskā formā uzrakstītās funkcijas parciālā atvasinājuma $\frac{1}{X} \cdot X'_{z_k} = f'_{z_k}(\mathbf{z})$ seko $X'_{z_k} = f'_{z_k}(\mathbf{z}) \cdot X$. Aizstājot elastības vienādojumā X'_{z_k} ar iegūto izteiksmi un vienkāršojot, $\mu_{z_k} = f'_{z_k}(\mathbf{z}) \cdot z_k$.

Tā kā $m = \ln M$, tad no vienādojuma (14) seko, ka:

$$\text{procentu likmes elastība } \mu_R = \beta_2 \left(1 - \frac{Y_{Ht}^{\beta_4}}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3}} \right);$$

$$\text{cenu elastība } \mu_P = \beta_3 \left(1 - \frac{Y_{Ht}^{\beta_4}}{\beta_0' Y_{Rt}^{\beta_1} R_t^{\beta_2} P_t^{\beta_3}} \right).$$

Lai noteiktu kopējo ieņēmumu elastību (oficiālā plus ēnu ekonomika), ievieš apzīmējumu $\ln Y_{Ht} = y_{Ht}$ un pārraksta vienādojumu (14):

$$m_t = \beta_0 + \beta_1 y_{Rt} + \beta_2 r_t + \beta_3 p_t + e^{-\beta_0 - \beta_1 y_{Rt} + \beta_4 y_{Ht} - \beta_2 r_t - \beta_3 p_t}.$$

Kopējo ieņēmumu elastība

$$\mu_Y = \left(\beta_1 \frac{1}{Y_t} \frac{\partial y_{Rt}}{\partial y_t} + e^{-\beta_0 - \beta_1 y_{Rt} + \beta_4 y_{Ht} - \beta_2 r_t - \beta_3 p_t} \left(\beta_4 \frac{1}{Y_t} \frac{\partial y_{Ht}}{\partial y_t} - \beta_1 \frac{1}{Y_t} \frac{\partial y_{Rt}}{\partial y_t} \right) \right) \cdot Y_t$$

vai arī

$$\mu_Y = \beta_1 \frac{\partial y_{Rt}}{\partial y_t} + e^{-\beta_0 - \beta_1 y_{Rt} + \beta_4 y_{Ht} - \beta_2 r_t - \beta_3 p_t} \left(\beta_4 \frac{\partial y_{Ht}}{\partial y_t} - \beta_1 \frac{\partial y_{Rt}}{\partial y_t} \right).$$

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ (11) formulas izvedums (5) –(10) – autora.

LITERATŪRA

1. Bhattacharyya D. K. An Econometric Method Of Estimating: The „Hidden Economy”, United Kingdom (1960–1984): Estimates And Tests // *The Economic Journal*, 1990; 100 (September): 703–717.
2. Cowell F. A. *Cheating the Government: the Economics of Evasion*. – The MIT Press, 1990.
3. Enders W. *Applied econometric time series*. – 2nd ed. – WIE: Wiley Series in Probability and Statistics, 2003.
4. Frey B. S. and Weck-Hanneman H. The Hidden Economy as an „Unobserved” Variable”. // *European Economic Review*, 1984; 26: 33–53.
5. Gärtner M. *Macroeconomics*. – Pearson Education Limited, 2003.
6. Judge G. G. *The Theory and Practice of Econometrics*. – 2nd ed. – Wiley Series in Probability and Mathematical Statistics, 1985.
7. Schneider F. and Enste D. H. Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences // *Journal of Economic Literature*, 2000; 38 (March): 77–114.
8. Ziņojums par Latvijas Tautsaimniecības attīstību. – Rīga: Latvijas Ekonomikas ministrija, 2002. gada jūnijs, 2003. gada jūnijs.

Summary

This paper develops a money demand model for estimating the size of shadow economy. In this model the size of shadow economy is defined as omitted part of the GDP that is reflected by the money in circulation to the public. The shadow economy estimates are obtained using only observable variables. In the model tax variables are not used considering that shadow economy estimates will be used for simulating the shadow economy and the taxation policy relationship. The research covers Latvia during the period of 1st quarter 1995 till 2nd quarter 2003.

Key words: shadow economy, money demand, GDP, Latvia.

Nozares veiksmes faktori un to salīdzināšana ar uzņēmuma darbību

Industry Success Factors and Their Comparison to Activities of the Company

Jānis Caune

BALTA eko, SIA

Valguma iela 8/10, Rīga, LV–1048

E–pasts: janis@balta-eko.lv

Autors šajā rakstā apkopo un analizē zinātniskajā literatūrā pieejamos teorētiskos pētījumus par nozares analīzi. Darbā autors aplūko jautājumus, kas saistīti ar nosacījumiem, kuri pastāv jebkurā nozarē un ar kuru pastāvēšanu ir jāreķinās jebkuram uzņēmumam. Zinātniskajā literatūrā šie jautājumi ir maz pētīti, un līdz ar to autors dod savu skatījumu par nozares veiksmes faktoriem un to ietekmi uz uzņēmumu, kā arī piedāvā vairākus jaunus jēdzienus un to skaidrojumu. Otrs būtiskais jautājums, kas tiek aplūkots darbā, ir salīdzināšana kā metode, lai radītu uzņēmuma konkurētspējīgo priekšrocību. Autors atklāj metodes būtiskākos trūkumus un priekšrocības, kā arī piedāvā jaunus pielietojuma veidus.

Atslēgvārdi: konkurētspējīgā priekšrocība, stratēģiskā vadīšana, salīdzināšana, prasmes, nozares veiksmes faktori

Raksta mērķis ir noskaidrot nozares un uzņēmuma prasmju ietekmi uz uzņēmuma konkurētspējīgās priekšrocības rašanos. Mērķa sasniegšanai autors izvirza sekojošus uzdevumus: pirmkārt, izvērtēt nosacījumus uzņēmuma sekmīgai darbībai nozarē, analizējot nozares veiksmes faktoros un, otrkārt, izmantojot salīdzināšanas pamatprincipus, veikt nozares veiksmes faktoru un uzņēmuma prasmju salīdzināšanu.

1. Nozares veiksmes faktori un to raksturojums

Konkurētspējīgās priekšrocības kontekstā ir būtiski noskaidrot, kāda loma ir nozarei uzņēmuma konkurētspējīgās priekšrocības radīšanā. Konkurētspējīgā priekšrocība var rasties tikai situācijā, kad uzņēmumam ir konkurenti, jo pretējā gadījumā nav nepieciešamības runāt par priekšrocību attiecībā pret kādu citu uzņēmumu, ja tādu nav. Līdz ar to var secināt, ka konkurētspējīgā priekšrocība rodas mijiedarbībā ar pārējiem nozares dalībniekiem, tādēļ ir jāveic nozares analīze, lai noskaidrotu nozares ietekmi uz uzņēmuma konkurētspējīgās priekšrocības rašanos. Pirms runāt tālāk par nozari, ir jānoskaidro, ko saprot ar nozari šī darba ietvaros. Ar nozari saprot uzņēmumu grupu, kas ražo produktus (piedāvā pakalpojumus), kas ir tuvi aizvietojami citam citam [1, 5]. Šī definīcija ir salīdzinoši vienkārša, taču ļoti precīzi atspoguļo nozares kā jēdziena saturu, norādot uz konkurējošām attiecībām uzņēmumu starpā, novelkot skaidru tās robežu, tajā pašā laikā aptverot ļoti plašu

uzņēmumu loku. Ņemot vērā, ka piedāvātais definējums ir samērā neskaidrs no statistikas datu apkopošanas viedokļa, datu uzskaitēi un apkopošanai ir izmantota ekonomisko aktivitāšu klasifikācija – NACE [2]. Šī darba ietvaros netiek izmantota ekonomisko aktivitāšu klasifikācija, lai raksturotu kādas nozares robežas, jo minētā dalījuma izmantošana ir ierobežota tāpēc, ka tas ir statisks, bet nozares attīstās, un to saturs dinamiski mainās, mainoties uzņēmumu darbības principiem un ģeogrāfiskam izplatījumam. Papildus jēdzienam “nozare” ir jāaplūko pakārtots jēdziens – “apakšnozare”, to definējot kā nozares sīkāku dalījumu, ko nosaka produkts, process vai ģeogrāfiskā teritorija. Apakšnozare ir nozares pakārtots (zemāks) dalījums.

1.1. Stratēģiskās grupas nozares ietvaros

Pirms analizēt noteiktas nozares spēles noteikumus, ne mazāk svarīgs ir jautājums par to, kādā konkrētās nozares segmentā uzņēmums darbojas un konkurē. Aplūkojot zinātnisko literatūru par jautājumiem, kas saistīti ar nozares analīzi, autori, kuri pārstāv diametrāli pretējus uzskatus par nozares attīstību, savos darbos atsaucas uz vienu autoru, t. i., M. Porteru [1]. Šī iemesla dēļ, aplūkojot nozares analīzes jautājumus, autors savā darbā izmantos atziņas, kas paustas M. Portera darbā. Veicot nozares analīzi, pirmais solis tajā ir nozares segmentēšana, izmantojot segmentēšanas mainīgos jeb tādus parametrus, kas iespējami precīzi raksturo tos nozares segmentus, kuros uzņēmums konkurēs. Segmentēšanas parametri var būt vairāki, tomēr, segmentējot tirgu, ir jāizvēlas svarīgākie [4, 249]. Dažādos segmentos ir atšķirīgas prasības pret uzņēmumu, un, lai šo segmentu apkalpotu un tajā konkurētu, ir jāanalizē, kādas ir prasības pret klientu apkalpošanu atšķirīgos nozares segmentos. Nozares segmentus dēvē par stratēģiskajām grupām, kur noteiktas grupas ietvaros uzņēmumi seko līdzīgai stratēģijai un attiecīgi cenšas balstīt to uz līdzīgām konkurētspējīgām priekšrocībām [1, 129]. Uzņēmumu veiksmē stratēģiskās grupas ietvaros ir saistīta ar to spēju realizēt stratēģiju jeb, citiem vārdiem, ar tās spēju radīt konkurētspējīgo priekšrocību, kas nodrošina veiksmi dotajā stratēģiskajā grupā. Stratēģiskajām grupām nozares ietvaros ir šādi raksturojumi:

- ieiešanas barjeras, ar ko ir raksturīga stratēģiskā grupa, t. i., ar kādiem šķēršļiem attiecīgajā grupā ir jāreķinās jaunienācējam;
- grupas spēks attiecībā pret piegādātājiem un pircējiem;
- stratēģiskās grupas ievainojamība attiecībā pret substitūtiem;
- cik būtiski konkurences aspektā grupu apdraud citas stratēģiskās grupas [1, 142].

Šos raksturlielumus arī izmanto, lai raksturotu nozares pievilcību. Tādēļ tie ir salīdzinoši vispārīgi, un praksē parasti izmanto citus – daudz konkrētākus raksturlielumus, lai raksturotu kādu no stratēģiskajām grupām, piemēram, produktu stratēģija, tirgus stratēģija, klientu vēlmju apmierināšana, pārdošanas personāls, atsevišķu resursu pieejamība u. c. iespējamie raksturlielumi.

Kad ir noskaidrots jautājums par nozares stratēģiskajām grupām, ir jānoskaidro, kā un kādas ir prasības pret uzņēmumiem, kas darbojas atšķirīgās stratēģiskajās grupās, un kādi ir darbības veiksmes nosacījumi, jo tas tieši ietekmē konkurētspējīgās priekšrocības rašanos uzņēmumā.

1.2. Nozares veiksmes faktori

Zinātniskie pētījumi par darbības nosacījumiem stratēģiskās grupas ietvaros aprobežojas ar konstatāciju, ka tādi nosacījumi pastāv, bet nav aplūkots, kādi tie ir un kādu iespaidu atstāj uz uzņēmumu un tā konkurētspējīgo priekšrocību. Atsevišķos darbos [5, 357], runājot par darbības nosacījumiem nozarē, autori min jēdzienus «nozares sociālā struktūra» un «nozares recepte». Ar šiem jēdzieniem saprot vispārpieņemtos rīcības un uzvedības jeb ētiskos modeļus nozarē: pieņemamās konkurences formas, standarta procedūras, uzņēmumu uzvedības normas nozarē. Aplūkojot minētos jautājumus, autors secina, ka darbības nosacījumi nozarē nav zinātniski izstrādāti un nav aprakstīti to saturs.

Autors piedāvā savu skatījumu uz uzņēmuma darbības nosacījumiem nozares ietvaros.

Neatkarīgi no tā, kādu nozaru vai stratēģisko grupu analizē, uzņēmumu darbība ir pakļauta noteiktām sakarībām un darbības principiem jeb raksturlielumiem, kas piemīt noteiktai stratēģiskai grupai. Ar darbības principiem autors saprot prasības, principus, noteikumus – gan rakstītus, gan nerakstītus –, kritērijus un citus rakstītus un nerakstītus likumus, kas konkrētās nozares ietvaros ir pašsaprotami un kuri uzņēmumam ir jāievēro, lai varētu darboties attiecīgajā nozarē. Bez likumdošanas prasībām pastāv virkne prasību, kas izriet no attiecīgās nozares prakses: ir nepieciešamas dažādas informatīvās uzskaites sistēmas, apmācīts personāls, biroja telpas un iekārtas, finanšu resursi utt. Tātad ir gan oficiālo prasību minimuma, gan nerakstītu prasību un principu izpildes nepieciešamība, lai sāktu darboties izvēlētajā nozarē. Šo prasību minimumu sekmīgai uzņēmējdarbībai autors savā darbā dēvē par minimālām prasībām nozarē.

Jēdzienu «minimālās prasības nozarē» autors skaidro šādi: resursu un prasmju kopums, kas nepieciešams, lai uzsāktu uzņēmējdarbību attiecīgajā nozarē un lai uzņēmuma piedāvātais produkts būtu tāds, ko pircēji būtu gatavi pirkt. Definīcijā ir ietverts jautājums par uzņēmuma piedāvāto produktu, un tas nav nejauši. Piedāvātajam produktam ir jāatbilst pircēja izpratnei un vēlmēm par konkrēto produktu un tā cenu, lai viņi būtu gatavi to iegādāties. Savukārt, lai to nodrošinātu, uzņēmuma rīcībā ir jābūt noteiktām prasmēm, lai tādu produktu radītu, kā arī noteiktiem resursiem, lai tas būtu iespējams. Un, kā jau norādīts, minimālās prasības katrā nozarē ir atšķirīgas.

Neatkarīgi no tā, kādas ir minimālās prasības nozares ietvaros un konkrētās specializācijas prasības (noteiktas atšķirīgas prasības gan pret produktu, gan produkta tapšanas procesu veidojas atkarībā no piedāvātā vai plānotā produkta vai stratēģijas, un autors tās dēvē par specializācijas prasībām), ir noteiktas minimālās prasības, kas ir svarīgas piedāvātā produkta pircējam. Autors tās dēvē par nozares veiksmes faktoriem.

Nozares veiksmes faktori ir tādas minimālās prasības nozarē, ko uzņēmumi izmanto par pamatu, lai veidotu savu konkurētspējīgo priekšrocību. Pārfrāzējot var teikt, ka nozares veiksmes faktori ir svarīgākās pircēju vēlmes, ko uzņēmumi cenšas apmierināt. Katra uzņēmuma veiksmē ir atkarīga no tā, cik lielā mērā uzņēmums spēj izpildīt nozares veiksmes faktoru. Turklāt pircēju vēlmju apmierināšanas veids katram uzņēmumam ir citādāks. Tā kā pircēju vēlmes ir dažādas, tad arī nozares veiksmes faktori ir dažādi. Visas pircēju vēlmes apmierināt pilnībā vienam uzņēmumam nav iespējams, tādēļ katra uzņēmuma ziņā ir izvēlēties tos veiksmes faktorus, ko akcentēt savā darbībā.

Aplūkojot nozari kopumā, ir jāsecina, ka veidojas vairāki veiksmes faktori, tomēr katrai stratēģiskai grupai faktoru svarīgums ir atšķirīgs. Tādēļ, analizējot nozares veiksmes faktoros, ir jāaplūko, kādi veiksmes faktori vai vairāki faktori ir kritiskie darbībai dotajā stratēģiskajā grupā. Katrā stratēģiskajā grupā kritiskie veiksmes faktori ir atšķirīgi. Tas nozīmē, ka nozares veiksmes faktori ir jāranžē, lai noteiktu attiecīgās stratēģiskās grupas kritiskos veiksmes faktoros.

Analizējot nozari un stratēģiskās grupas raksturojošos faktoros – minimālās prasības nozares darbībai, nozares veiksmes faktoros, kritiskos veiksmes faktoros, jāņem vērā, ka šo faktoru analīze ir apgrūtināta vairāku iemeslu dēļ.

Pirmkārt, nozares dinamisms nosaka minimālo prasību izmaiņu ātrumu nozarē. Atsevišķu nozaru veiksmes vai kritiskie veiksmes faktori pagātnē bieži vien kļūst par minimālo prasību, lai turpinātu darboties nozarē.

Otrkārt, straujā tehnoloģiju maiņa nojauc robežas starp nozarēm, un ir grūti noteikt, kādā nozarē uzņēmums darbojas.

Treškārt, atkarībā no tā, cik plaši uzņēmums formulē, kas ir viņa darbības nozare, ir atkarīgs veiksmes faktoru skaits.

Nozares veiksmes faktoru noteikšana līdz ar to ir pabeigta, un nākamais būtiskais analizējamais jautājums ir sekojošs: kā uzņēmuma pamata un atšķirīgās prasmes attiecina uz nozares veiksmes faktoriem. Salīdzināšanas rezultātā būtiski ir noskaidrot, kādas prasības nozarē uzņēmums izpilda un kādas neizpilda. Pats būtiskākais jautājums: kā rodas uzņēmuma konkurētspējīgā priekšrocība, kas ir tās pamatā un uz ko to balstīt.

2. Uzņēmuma darbības salīdzināšana ar nozares veiksmes faktoriem

Uzņēmuma spēju būt veiksmīgam jeb konkurētspēju tirgū var novērtēt un konstatēt, izmantojot salīdzinošos rādītājus. Tas nozīmē, ka faktiski tiek vērtēta uzņēmuma konkurētspējīgā priekšrocība, kas nosaka uzņēmuma konkurētspēju. Zinātniskajā literatūrā izmanto jēdzienu «salīdzināšana» (angļu valodā *benchmarking*). Aplūkojot zinātnisko literatūru [6, 251; 7, 181; 8, 149; 9, 5], var secināt, ka salīdzināšanas definīcijas ir dažādas, tomēr visām tām ir kopīgas iezīmes: pirmkārt, salīdzināšana ir process, kas atkārtojas – ko veic atkal un atkal no jauna, un, otrkārt, salīdzināšanas pamatā ir uzņēmuma atbilstošo rādītāju salīdzināšana ar konkurentu atbilstošo rādītāju.

Pastāv vairāki salīdzināšanas veidi, ko raksturo ar atšķirīgu skatījuma plašumu un sarežģītību:

- Iekšējā salīdzināšana, kad salīdzina viena uzņēmuma dažādas nodaļas. Lai arī šis salīdzināšanas veids ir visvienkāršākais, jo ir pieejami visi nepieciešamie dati, tomēr tam ir vairāki trūkumi. Salīdzināt ir iespējams tikai atsevišķas biznesa vienības, bet nevar salīdzināt atsevišķas uzņēmuma funkcijas.
- Salīdzināšana ar nozares labāko praksi vai nozares normām.
- Darbību salīdzināšana ar nozares labāko (subjektīvi noteikto) uzņēmumu.
- Funkcionālā salīdzināšana nozīmē uzņēmuma atbilstošo darbību salīdzināšanu ar attiecīgās nozares labākajiem rādītājiem. Tas nozīmē, ka uzņēmums salīdzina savas darbības ar citu nozaru labākajiem rādītājiem attiecīgajā sfērā.

Neatkarīgi no tā, kādu salīdzināšanas veidu izmanto, galvenais tās mērķis ir noteikt un izvērtēt, kādas ir uzņēmuma stiprās un vājās puses attiecībā pret salīdzināmo objektu. Salīdzināšanas pamatā izmanto uzņēmuma vērtību ķēdi, jo pēc būtības tiek salīdzinātas uzņēmuma vērtību ķēdes darbības. Uzņēmums var izvērtēt, vai tas veic attiecīgo darbību labāk nekā konkurenti. Tāpēc netiek izvērtēta visa situācija kopumā, bet gan noteikta darbība salīdzināta ar konkurenta to pašu veikto darbību. Izdarot salīdzināšanu, ir jānoskaidro, kādas ir izmaksu priekšrocības un vērtības priekšrocības attiecībā pret salīdzināmā uzņēmuma attiecīgajiem rādītājiem.

Izvērtējot visus minētos salīdzināšanas veidus, ir būtiski noskaidrot, kāds veids ir piemērotākais Latvijas apstākļiem. Analizējot visu veidu priekšrocības un trūkumus, autors iesaka izmantot otro un trešo salīdzināšanas veidu. Nosakot konkurentu vai nozares labāko praksi, abiem veidiem ir būtiski ņemt vērā attiecīgās stratēģiskās grupas īpatnības, nosakot un mērot attiecīgos salīdzināšanas parametrus. Otrais salīdzināšanas veids ir piemērotākais uzņēmumiem, kas ir salīdzinoši nelieli un kas nav orientēti uz lielas tirgus daļas vai līdera pozīciju iegūšanu. Savukārt uzņēmumiem, kas orientējas uz līdera pozīciju vai salīdzinoši lielas tirgus daļas iegūšanu, eksportu, pilnīgai situācijas analīzei būtu jāizmanto gan otrais, gan trešais veids. Taču trešā veida izmantošana ir riskanta, lai gan ļoti efektīva. Risks, pēc autora domām, pastāv tajā apstākļī, ka nozares līdera (kas ir izvēlēts par pamatu salīdzinājumam) darbība, iespējams, ir salīdzinoši vāja un tas zaudē savu lomu tirgū, tādēļ ir lietderīgi paralēli noskaidrot nozares veiksmes un kritiskos veiksmes faktoros un tiem pielāgoties. Aplūkojot trešo salīdzināšanas veidu, ko raksturo kā procesu, ir jāizdala septiņi salīdzināšanas procesa elementi:

- Noteikt, kādas uzņēmuma funkcijas salīdzināt.
- Noteikt, kādus izpildes parametrus mērīt.
- Noskaidrot attiecīgās nozares labākos uzņēmumus.
- Mērīt noteikto labāko uzņēmumu rādītājus.
- Mērīt uzņēmuma attiecīgos rādītājus.
- Izstrādāt programmas un darbības, lai likvidētu atšķirību.
- Ieviest un pārraudzīt rezultātus [6, 251].

Analizējot aplūkotā salīdzināšanas veida procesa elementus, ir jāsecina, ka, pielāgojot procesu citiem salīdzināšanas veidiem, ir tikai jāmaina procesa 3. un 4. elements, attiecīgi pielāgojot tos izvēlētajam salīdzināšanas veidam. Bez tam procesa elementi liecina, ka salīdzināšana ir daudz plašāks pasākumu kopums, un tas neaprobežojas tikai ar attiecīgo parametru salīdzināšanu, bet ietver sevī konkrētu programmu izstrādāšanu, kas likvidētu šo rādītāju atšķirības. Salīdzināšanas procesa pirmajā posmā ir jānosaka, kādas funkcijas tiks salīdzinātas. Minētais posms ir svarīgs, jo vērtību ķēdes visu darbību salīdzināšana ir darbietilpīgs un bieži vien nevajadzīgs process, tādēļ ir būtiski izvēlēties salīdzināšanai tās darbības, kas ir saistītas ar nozares veiksmes faktoriem.

Salīdzināšanas metodes pamatā izmanto visaptverošās kvalitātes vadības principus, ko izstrādāja Japānā. Salīdzināšanas pamatā ir kvalitātes funkcijas lietošanas koncepcija (angļu valodā *quality function deployment* (QFD), ko izstrādāja un ieviesa 20. gs. 70. gadu sākumā Japānas uzņēmumā *Mitsubishi Heavy Industries*. QFD koncepcija aplūko produkta radīšanas un uzlabošanas procesu, izmantojot produkta radīšanas grupas. QFD izmanto efektivitātes novērtēšanas metodes kā pircēju vēlmju apkopošanas programmas elementus, radot jaunus produktus [9, 77–78]. Minētās metodes autors izmanto salīdzināšanas procesa veikšanai. Salīdzināšana, izmantojot QFD koncepcijas pamatprincipus, ir parādīta 1. attēlā.

Nozares veiksmes faktori		Procesa/Produkta raksturojošie parametri					Konkurentu konkurētspējas novērtējums					
		Veiksmes faktora svarīguma rangējums	Parametrs 1	Parametrs 2	Parametrs 3	Parametrs 4	Parametrs 5	X - dotais uzņēmums A - Konkurents A B - konkurents B				
			1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Faktors 1	1	○	□		□	□	A	X		B		
Faktors 2	2	○				□	X			A	B	
Faktors 3	5	○		□				B		X	A	
Faktors 4	3	○				△	B		A		X	
Faktors 5	4	○	△				X			B	A	
Faktors 6	6	○			□		A	X		B		
Parametra svarīguma integrālais rādītājs			42	7	15	21	12	<div style="display: flex; flex-direction: column; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; width: 15px; height: 15px; margin-bottom: 5px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">3</div> <div style="border: 1px solid black; width: 15px; height: 15px; margin-bottom: 5px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">2</div> <div style="border: 1px solid black; width: 15px; height: 15px; display: flex; align-items: center; justify-content: center;">1</div> </div>				
Konkurentu izpildījuma novērtējums		5	A		X		B					
	4			B								
	3		X							X		
	2	B			A					B		
	1	X	A		B					A		X

1. att. Salīdzināšanas matrica, izmantojot QFD koncepciju
Benchmarking Matrix Using FQD Approach

1. attēlā parādītā matrica ir balstīta uz J. Mihailovas darbā izmantoto matricu [9, 79–80], to pārveidojot. Matricā ir savstarpēji attiecināti nozares veiksmes faktori un produktu vai procesu raksturojošie parametri. Nozares veiksmes faktori ir ranžēti svarīguma secībā, kur 1. ir svarīgākais, bet 6. ir vismazāk svarīgais faktors. Ir būtiski saprast, ka nozares veiksmes faktori ir tās specifiskās vēlnes, ko klienti cenšas apmierināt. Apskatāmajā matricā ir jāuzskaita visi konkrētās nozares un konkrētā segmenta veiksmes faktori. Produktu vai procesu raksturojošie parametri ir tie parametri, kas ir uzņēmuma rīcībā un kas apmierina identificētās klientu specifiskās vēlnes, citiem vārdiem – ir nozares veiksmes faktori.

Matricas krustpunktos ir attēlots, cik cieša ir krustpunktā esošā nozares veiksmes faktora izpildes jeb vēlnju apmierinājuma pakāpes atkarība no attiecīgā produktu vai procesu raksturojošā parametra izpildījuma. 1. attēlā atkarības ciešumu vērtē, izmantojot trīs kritērijus:

- kvadrāts nozīmē ļoti ciešu savstarpējo atkarību, un tam ir piešķirta vērtība 3;
- aplis nozīmē vidēji ciešu savstarpējo atkarību ar vērtību 2;
- trijstūris nozīmē vāju savstarpējo atkarību ar vērtību 1.

Krustpunkti, kur nav neviena atkarības apzīmējuma, nozīmē, ka attiecīgā veiksmes faktora izpilde vai nu nav saistīta ar atbilstošo raksturojošo produkta vai procesa parametru, vai arī savstarpējā attiecināšana nav loģiska.

Nozares veiksmes faktoru sasniegšanā ir jānosaka būtiskākie produktu vai procesu raksturojošie parametri. Matricas kreisajā malā ir nozares veiksmes faktori un to ranžējums, šīs vērtības ir jākoriģē ar savstarpējās atkarības vērtējumu. To iegūst, ranžējuma vērtību reizinot ar atkarības rādītāju. Līdzīgi reizina visu attiecīgā produkta vai procesa parametra krustpunktu vērtības, un to summa ir parametra svarīguma integrālais rādītājs. Iegūstot visu parametru svarīguma rādītājus, ir iespējams noteikt svarīgākos parametrus – tos, kuru rādītāji pēc absolūtiem skaitļiem ir lielākie. Šie parametri nozares veiksmes faktoru sasniegšanā ir būtiskākie un tiem būtu jāpievērš vislielākā uzmanība. Pēc 1. attēla spriežot, svarīgākais ir 1. un 4. parametrs, pēc vērtības salīdzinoši tuvu atrodas arī 3. parametrs.

Analizējot matricu, var ievērot atsevišķus tās trūkumus. Pirmkārt, matricā nav izmantotas tās prasmes, kas nav vērstas tieši uz nozares veiksmes faktoriem, bet kas var pildīt atbalstošu funkciju kādas darbības veiksmīgai norisei vai pašas par sevi pilda būtisku lomu. Otrkārt, matrica neparāda vērtību ķēdes darbību veikuma izvērtējumu, līdz ar to nenoskaidro tās darbības, ko uzņēmums veic salīdzinoši sliktāk.

Matricas analīzes rezultātā iegūtos svarīgākos parametrus izmanto salīdzināšanas procesa 1. posmā, jo tie ir attiecīgie salīdzinājuma parametri jeb, kā norādīts procesa aprakstā, funkcijas, kas tiek šajā posmā identificētas. Svarīgākos parametrus izmanto salīdzināšanas procesā, lai tos detalizēti un iespējami dažādos rakursos salīdzinātu ar konkurentu attiecīgajiem rādītājiem.

Bez jau minētajiem secinājumiem, kas izriet no 1. attēla, ir parādīts attiecīgo matricas elementu salīdzinājums attiecībā pret uzņēmuma konkurentiem. Matricas labajā malā ir salīdzināts attiecīgo nozares veiksmes faktoru sasniegšanas līmenis uzņēmumā un konkurentu starpā. Sasniegumu vērtē, izmantojot vērtējuma skalu no 1 līdz 5, kur 5 ir vislabākais rezultāts. Savienojot ar līniju attiecīgo faktoru izpildi konkrētajā uzņēmumā, ir iespējams parādīt uzņēmuma konkurētspējas diagrammu un salīdzināt to ar konkurentiem, nosakot, cik lielā mērā ir apmierinātas klientu vēlnes.

Matricas apakšējā malā ir salīdzināti attiecīgie procesu vai produktu raksturojošie parametri konkurentu starpā. Sasniegumu vērtē, izmantojot vērtējuma skalu no 1 līdz 5, kur 5 ir vislabākais rezultāts. Tas nozīmē, ka attiecīgais produkta vai procesa parametrs ir izpildīts visaugstākajā līmenī. Parametru salīdzinājums parāda to, kā dažādu uzņēmumu piedāvātie produkti atšķiras savā starpā, par pamatu ņemot produktu attiecīgos raksturojošos parametrus. Savienojot savā starpā attiecīgo parametru izpildes rādītājus, ir iespējams iegūt uzņēmuma produktu raksturojošo diagrammu salīdzinājumā ar tiešajiem konkurentiem.

Zinātniskajā literatūrā nav norādīts, kā radīt uzņēmuma konkurētspējīgo priekšrocību, bet ir aplūkoti tās rašanās priekšnosacījumi. Pēc autora domām, salīdzināšana un salīdzināšanas matrica ir jāuzskata par konkurētspējīgās priekšrocības radīšanas metodi. Izmantojot šo matricu, ir iespējams pārskatīt uzņēmuma mērķus un noteikt prioritātes attiecībā pret klientiem un attiecībā pret produktu. Prioritātes ir attiecīgo veiksmes faktoru sasniegšanas līmeņa un procesu vai produktu raksturojošo parametru sasnieguma rādītājs. Nosakot šīs prioritātes jeb mērķus, uzņēmums faktiski nosaka, kas būs tā konkurētspējīgā priekšrocība, jo prioritātes ir definētas divās svarīgākajās dimensijās: produkts un klients. Līdz ar to

ir noteikta sava vēlamā pozīcija attiecībā pret konkurentiem, par pamatu izmantojot šīs divas dimensijas.

Ņemot vērā iepriekš teikto, ir jāsecina, ka, izmantojot salīdzināšanas matricu, ir rasta atbilde uz jautājumu: kādas klientu vēlmes tiks apkalpotas un kā tas atspoguļosies produktā. Taču matrica nedod atbildi uz daudz svarīgāko jautājumu: kādā veidā šī konkurētspējīgā priekšrocība tiks sasniegta. Matrica 1. attēlā neparāda, uz ko ir balstīta uzņēmuma noteiktā konkurētspējīgā priekšrocība, jo lēmums darboties izvēlēto dimensiju ietvaros pats par sevi vēl neko nenozīmē. Daudz būtiskāk ir saprast, kā uzņēmumam ir jādarbojas. Savukārt uzņēmuma veiksmīgas darbības jeb konkurētspējīgās priekšrocības pamatā ir uzņēmuma atšķirīgās prasmes, kas veidojas no pamatprasmēm.

Matricā ir parādīts, kā ikviens produkta parametrs un veiksmes faktors ir saistīts ar kādu noteiktu darbību vērtību ķēdē. Tas nozīmē, ka ir jānoskaidro, vai un kā šī darbība ir saistīta ar kādu no uzņēmumā esošajām pamata vai atšķirīgajām prasmēm. Līdz ar to ir iespējams noskaidrot, cik lielā mērā uzņēmums izmanto savas pamata un atšķirīgās prasmes savas konkurētspējīgās priekšrocības nodrošināšanā.

Tātad, veicot salīdzināšanu, uzņēmumam ir jāsalīdzina savas pamatprasmes ar attiecīgā salīdzināmā pamatprasmēm, noskaidrojot, kādas ir salīdzināmā uzņēmuma atšķirīgās prasmes.

Secinājumi un priekšlikumi

Raksta ietvaros autors izdara vairākus secinājumus. Pirmkārt, zinātniskajā literatūrā par nozares attīstību autori atsaucas uz vienu autoru – M. Porteru, kura atziņas autors ir izmantojis savā darbā. Otrkārt, darbības nosacījumi nozares zinātniskajā literatūrā netiek detalizēti pētīti, tie nav izstrādāti un nav aprakstīti to saturs. Ar jēdzienu “darbības nosacījumi” nozarē tiek saprasti nevis darbības nosacījumi nozares ietvaros, bet gan rīcības ētiskie aspekti. Aplūkojot jautājumus, kas saistīti ar salīdzināšanu, var secināt, ka, neskatoties uz to, ka definīcijas zinātniskajā literatūrā ir dažādas, tām ir vairākas kopīgas iezīmes. Visbeidzot, analizējot salīdzināšanas matricu, autors konstatē vairākus tās trūkumus: pirmkārt, matrica neanalizē darbības, ko uzņēmums veic sliktāk, otrkārt, matrica nevērtē atbalsta funkcijas, kuras tieši neiesaistās nozares veiksmes faktoru realizēšanā, bet ir būtiskas.

Izvērtējot situāciju, autors ir izstrādājis vairākus priekšlikumus. Autors piedāvā jaunu skatījumu uz uzņēmuma darbības nosacījumiem nozares ietvaros, definē un skaidro atsevišķu jēdzienu saturu, piemēram, minimālās prasības nozarē, nozares veiksmes faktori, kritiskie veiksmes faktori. Izvērtējot visus salīdzināšanas veidus, autors Latvijas apstākļos iesaka un pamato izmantot otro un trešo salīdzināšanas veidu. Autors iesaka salīdzināšanas procesā salīdzināt savu un salīdzināmā uzņēmuma pamatprasmes. Autors iesaka izmantot salīdzināšanu un salīdzināšanas matricu kā metodi, lai radītu uzņēmuma konkurētspējīgo priekšrocību.

LITERATŪRA

1. Porter M. E. *Competitive Strategy*. – New York: The Free Press, 1998. – 396 p.
2. Vispārējā ekonomiskās darbības aktivitātes klasifikācija NACE 1.1 /Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga, 2003. – 76 lpp.
3. De Wit B., Meyer R. *Strategy: Process, Content, Context. An International Perspective*. – 2nd ed. – London: International Thompson Business Press, 1998. – 1252 p.

4. Porter M. E. *Competitive Advantage*. – New York: The Free Press, 1998. – 557 p.
5. Barney J. B. *Gaining and Sustaining competitive advantage*. – 2nd ed. – Upper Saddle River: Prentice Hall, 2002. – 600 p.
6. Kotler P. *Marketing Management*. 11th ed. Upper Saddle River: Prentice Hall, 2003. – 706 p.
7. Johnson G., Scholes K. *Exploring Corporate strategy*. 5th ed. Harlow: Pearson Education, 1999. – 972 p.
8. Hill C. W. L., Jones G. R. *Strategic Management Theory. An Integrated Approach*. 5th ed. – New York: Houghton Mifflin Company, 2001. – 512 p.
9. Михайлова Е. А. *Основы бенчмаркинга*. – Москва: Юристъ, 2002. – 110 с.
10. Hamel G., Prahalad C. K. *Competing for the future*. – Boston: Harvard Business School Press, 1996. – 357 p.

Summary

In this article author reviews and analyses theoretical approaches to the analysis of industry success factors as determinants for a company to operate in a particular industry, since issues described and analyzed in the article are not widely analyzed in scientific literature. The author provides with his own insight in the problem and develops his own approach to the industry success factors and their impact on the company. The author introduces several new definitions and provides their explanation. The second part of the article is concentrated to bench-marking as a supplement to industry success factor analysis. In author's opinion bench-marking could be used as a tool to create competitive advantage for the company. The author reveals major pros and cons of the method as well as introduces several new applications of bench-marking tool.

Key words: competitive advantage, strategic management, bench-mark, competencies, industry success factors.

Sabiedriskā radio programmu darbības problēmas monopola apstākļos

The Operation Problems of Public Radio under Conditions of Competition and Monopoly

Uldis Duka

Valsts bezpeļņas SIA „Latvijas radio”

Doma laukums 8, Rīga, LV–1015

E–pasts: uldis.duka@radio.org.lv

Raksta mērķis ir pētīt un analizēt sabiedriskā radio programmu, īpaši nopietnās mūzikas programmas „Klasika”, klausītāju skaita (RCH 000) un auditorijas daļas (SHR %) izmaiņu tendences monopoldarbības apstākļos, izdarīt secinājumus un dot priekšlikumus „Klasikas” klausītāju skaita un tirgus daļas palielināšanai.

Rakstā izvirzīto mērķu sasniegšanai lietotas vispārpieņemtās ekonomikas zinātnes pētījumu kvantitatīvās un kvalitatīvās metodes, tai skaitā grupējumu, analīzes, indukcijas, dedukcijas, loģiski konstruktīvās, statistiskās metodes, kā arī skaitliskās informācijas attēlošanas, aprakstīšanas un prognozēšanas metodes.

Atslēgvārdi: monopols, konkurence, sabiedriskais radio, misijas efektivitāte, nopietnā mūzika, tirgus daļas dinamika.

Jebkuras raidorganizācijas tirgus biznesa vidi ietekmē visdažādākie faktori. Politiski tiesisko, kā arī ekonomisko faktoru ietekme Latvijas sabiedriskā radio darbā ir visjūtamākie, jo ikdienā jādarbojas saskaņā ar “Radio un televīzijas likumu”, „Konkurences likumu”, “Elektronisko sabiedrisko saziņas līdzekļu attīstības Nacionālo koncepciju”, “Latvijas reklāmas profesionāļu ētikas kodeksu” un VBS “Latvijas Radio” vadības apstiprinātiem nolikumiem gan ikdienas darbam, gan atsevišķi pašvaldību un Saeimas vēlēšanu laikam, kad gan sabiedriskā, gan komercradio darbu pastiprināti kontrolē NRTP un citi valsts kontroles orgāni. Latvijā sabiedriskais radio ir monopols, tomēr sabiedriskā radio programmām jākonkurē ar komercraidstacijām, lai piesaistītu trūkstošo finansējumu. Ir ļoti grūti sabalansēt komercintereses ar klausītāju sabiedriskajām interesēm [25, 1]. Latvijas Radio reklāmu piesaisti ierobežo NRTP noteiktās normas, kas tirgus apstākļos Latvijas Radio nostāda neizdevīgā pozīcijā, salīdzinot ar komercradiostacijām, tādējādi ierobežojot konkurenci. Sabiedriskajam radio atļautais reklāmas laiks ir 10% no kopējā raidlaika, komercradiostacijām tas ir 20% [1, 21]. Gatavojoties ieviest abonentmaksas, Latvijā jau vairākus gadus tiek apzināta citu valstu pieredze, lai pamatoti apšaubītu nodomus atteikties no reklāmas sabiedriskajā radio. Eiropas Raidorganizāciju savienība (EBU) viennozīmīgi atbalsta sabiedrisko raidorganizāciju jaukto finansējumu no sabiedriskiem un komerciāliem avotiem. Kā uzsvērts vienā no jaunākajiem turpmāko perspektīvu noteicošajiem EBU dokumentiem, “paredzamā nākotnē sabiedriskajām raidorganizācijām būs

nepieciešams līdzšinējā apmērā saglabāt ieņēmumus no reklāmas” [3, 5]. Turpat teikts, ka “sabiedrisko raidorganizāciju reklāmas raidlaika ierobežojumi zem 12 minūtēm stundā ir diskriminējoši, turklāt ierobežo reklāmdevēju brīvību” [3, 6]. ES valstīs reklāma un sabiedriskās raidorganizācijas ir savietojamas. Eiropas Komisija 2001. gadā skaidrojusi, ka sabiedrisko raidorganizāciju finansējuma shēmas noteikšana ir valsts kompetencē, un sabiedriskās raidstacijas iespējams finansēt gan no reklāmas, gan no valsts budžeta.

Eiropā sastopami trīs veidu sabiedrisko raidorganizāciju modeļi: viens, kur pārsvarā ir finansējums no abonentmaksām vai valsts dotācija (Somija, Grieķija, Vācija, Nīderlande, Zviedrija), otrs – līdzsvarotais finansējums ar valsts dotāciju un reklāmas ieņēmumiem (Čehija, Francija, Austrija, Latvija) – un trešais, kur pārsvarā ir reklāmas ieņēmumi (Itālija, Spānija, Dānija, Polija) [9, 43].

Arī Latvijā, izpildot NRTP veidoto Nacionālo pasūtījumu, pietiekami liela daļa finansējuma, apmēram 1/3, netiek segta no valsts budžeta līdzekļiem [20, 8; 31, 6]. Valsts finansējums Latvijas Radio netiek palielināts jau vairākus gadus (1. tab.). Programmu attīstībai līdzekļi tiek iegūti, slēdzot mazāk efektīvus un neekonomiskus raidītājus vai ņemot kredītus, kas tiek dzēsti no reklāmas ieņēmumiem un iekļājot reklāmas raidlaikus.

Sabiedriskās raidorganizācijas misijas apzināšanās ir nopietns izaicinājums, jo laika posms pēc neatkarības atgūšanas Latvijas sabiedriskajām raidorganizācijām bijis ļoti sarežģīts. Sabiedriskās raidorganizācijas (Latvijas radio un Latvijas TV) joprojām saglabā klausītāju atzinību, kā arī spēju un prasmī veidot Latvijas kultūrai nozīmīgu produkciju, pastāvot regulārām finansiālām un organizatoriskām problēmām un arvien asākajai konkurencei Latvijas radiotirgū [20, 5]. Latvijā sabiedrisko radio daļēji finansē no valsts budžeta, pastāv t. s. „jauktā finansējuma modelis”, kurš sedz tikai 67% no sabiedriskā radio uzturēšanas un apraides izdevumiem (1. tab.). Pārējais jānopelna pašam Latvijas radio ar saimniecisko darbību (studiju, telpu īri u. c.) un reklāmu, konkurējot ar komercradio Latvijas radiotirgū. Šādos sarežģītos nepietiekama finansējuma apstākļos Latvijas radio jādodomā gan par programmu kvalitāti, gan arī par iespēju ar šīm programmām piesaistīt noteiktu klausītāju auditorijas daļu un, protams, reklāmdevējus.

1. tabula

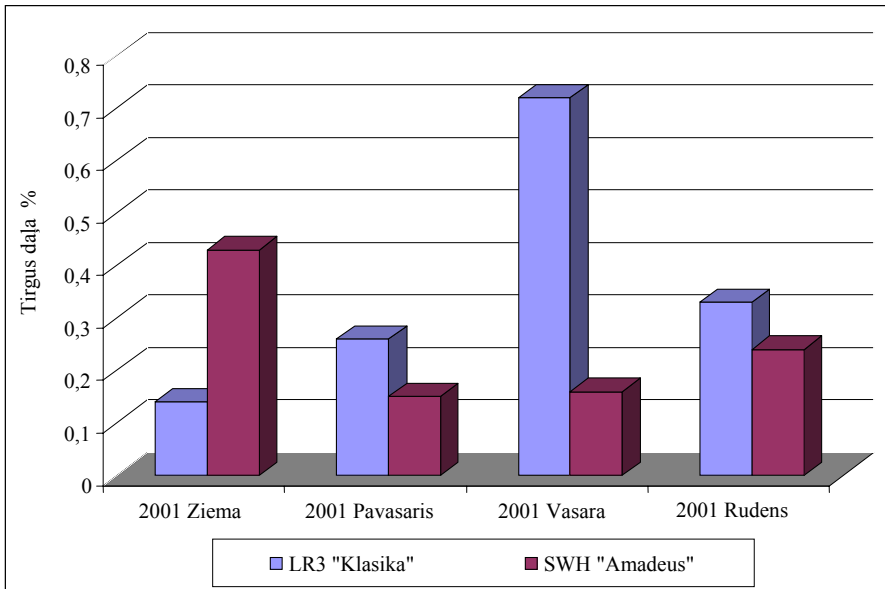
**Latvijas Radio valsts piešķirto līdzekļu un pašu ieņēmumu apjoms
2000.– 2004. g. (Ls) [31]
*Latvia's Radio State's Assigned Resources and the Amount
of its Income 2000–2004 (Ls) [31]***

Finansējuma veids	2000. gads	2001. gads	2002. gads	2003. gads	2004. gads*
Valsts budžets	2 345 090	2 363 044	2 579 064	2 538 481	2 538 481
Investīcijas	200 000	184 000	216 000	200 000	200 000
Reklāma	645 160	865 755	982 463	795 000	815 000
Citi ieņēmumi	186 608	301 567	237 580	218 706	230 271
KOPĀ	3 376 858	3 714 366	4 015 107	3 752 187	3 783 752

* projekts

Viens no galvenajiem faktoriem radio programmu kvalitātes uzlabošanā ir konkurence. Konkurence liek izstrādāt jaunus piedāvājumus, pilnveidot un attīstīt

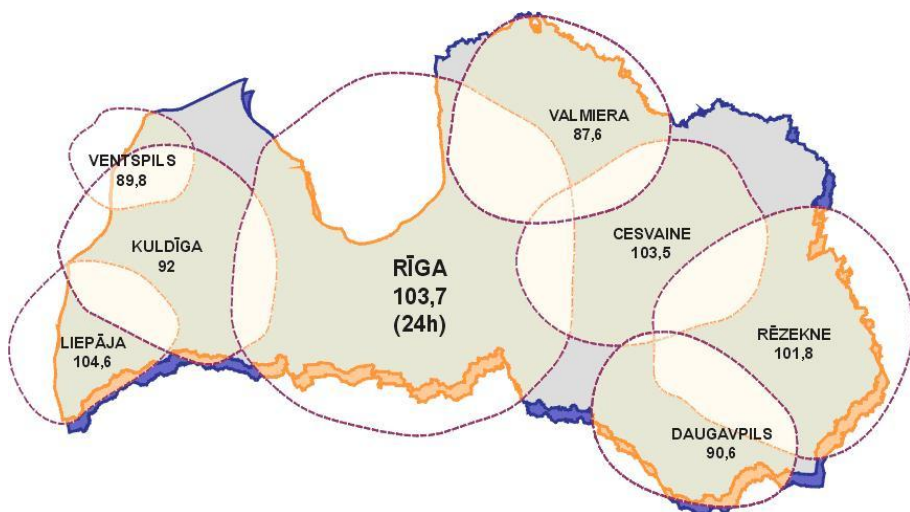
vecos [7, 263]. Latvijas radiotirgū darbojas 31 licencēta raidorganizācija, 36 radiostacijas [19, 2; 5, 8–11], un tirgus ekonomikas apstākļos katrai radiostacijai jāstrādā konkurences apstākļos [7, 265]. Izņēmums nav arī tās, kuras piedāvā klasisko un nopietno mūziku. Līdz pat 2002. gada 1. janvārim Latvijas radiotirgū savstarpēji konkurēja divas klasiskās un nopietnās mūzikas radiostacijas: komercradio SWH programma „Amadeus” un sabiedriskā radio programma „Klasika”.



1. att. Klasiskās mūzikas kanālu auditorijas tirgus daļa konkurences apstākļos 2001. gadā [33, 1–9]
Classic Music Broadcasting Radio Stations' Market Share in Competition Conditions in 2001 [33, 1–9]

Kā redzams 1. att., 2001. gadā klasiskās mūzikas kanāli savstarpēji un visai līdzvērtīgi konkurēja Latvijas radiotirgū, neraugoties pat uz to, ka „Klasikai” 2001. gada vasarā bija 3 raidītāji Latvijas lielākajās pilsētās, bet „Amadeus” tikai 1 raidītājs Rīgā.

2001. gada vasarā „Klasika” palielināja raidītāju skaitu līdz 8 raidītājiem (2. att.), kuri nodrošināja „Klasikas” uztveršanu stereo režīmā 52,4% Latvijas teritorijas, un 9 stundas diennaktī programma bija dzirdama 80,9% valsts iedzīvotāju.

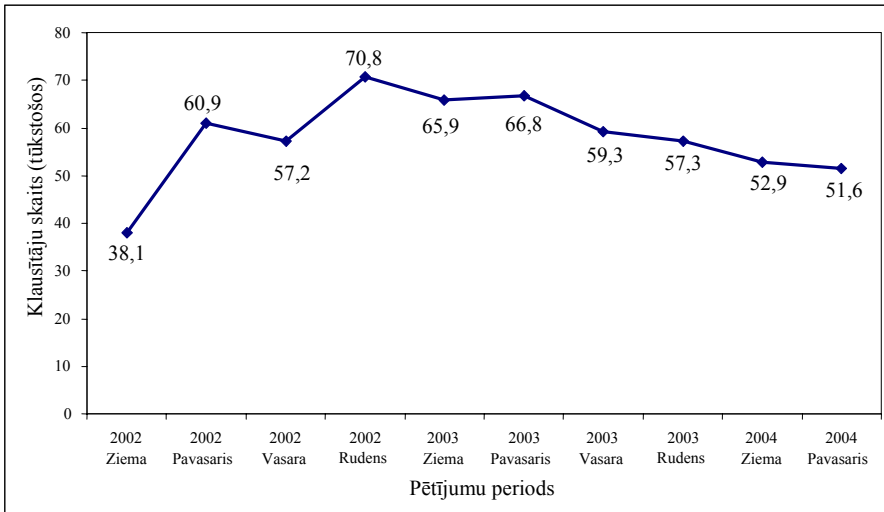


2. att. Latvijas Radio 3 programmas „Klasika” apraides karte [34]
Latvia's Radio Program's "Klasika" Broadcasting Map [34]

Jāsecina, ka apraides teritorijas un programmas dzirdamības paplašināšana 2001. gadā „Klasikai” nedeva pašu galveno – auditorijas daļas pieaugumu un stabilitāti (1. att.), kas ir katras radiostacijas – gan sabiedriskās, gan komerciālās – darbības galvenais mērķis. Pēc īslaicīga klausītāju intereses un pat auditorijas daļas divkārsa pieauguma 2001. gada vasarā seko tikpat strauja „Klasikas” auditorijas daļas samazināšanās, un rudenī „Klasikas” auditorijas daļa samazinās līdz līmenim, kāds tas bija pirms „Klasikas” apraides paplašināšanas. Var secināt, ka 2001. gadā „Klasika” nav izmantojusi lielisku iespēju palielināt un nostabilizēt savu klausītāju auditorijas daļu.

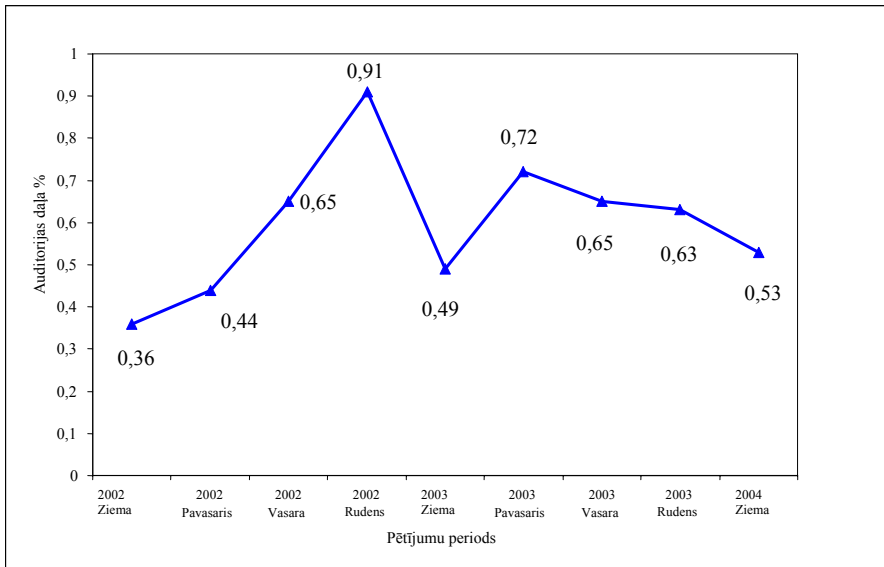
2002. gada sākumā, kardināli mainot programmas saturu un arī nosaukumu uz „SWH Rock”, programma „Amadeus” beidz raidīt klasisko un nopietno mūziku. No 2002. gada „Klasika” kļūst par nopietnās un klasiskās mūzikas monopolistu Latvijas radiotirgū. Šo monopolstāvokli nostiprina Nacionālā radio un TV padome savā „Latvijas elektronisko sabiedrības saziņas līdzekļu attīstības Nacionālajā koncepcijā 2003.–2005. gadam”, definējot, ka: „3. programma LATVIJAS RADIO 3 („Klasika”) ir vienīgā nopietnās mūzikas raidstacija Latvijā” [20, 8]. Ne par sabiedriskā radio integrācijas programmu „Doma laukums”, ne par radio 1. programmu, ne par latviešu mūziku raidošo „Latvijas radio 2” koncepcijā nav minēts būtiskais vārds „vienīgā”, tādējādi netieši norādot, ka pārējām sabiedriskā radio programmām ir jākonkurē radiotirgū [19, 8].

Lai analizētu, kā „Klasikas” monopolstāvoklis ietekmējis pašu galveno radio darbības rezultātu – klausītāju skaita un auditorijas daļas pieaugumu, aplūkosim abu šo rādītāju dinamiku no 2002. līdz 2004. gadam. Vieni no galvenajiem jebkura radio darbības rādītājiem ir t.s. kvantitatīvie rādītāji [25, 177]: kopējais klausītāju skaits no mērķa grupas noteiktā laika posmā (RCH, *Reach* – izteikts tūkstošos no mērķa grupas lieluma) un radiostacijas klausītāju skaita un visa radio klausītāju skaita procentuālā attiecība konkrētajā laika intervālā (SHR, *Share %*) [30, 5], ko var definēt arī kā konkrētās radiostacijas tirgus daļu.



3. att. „Klasikas” klausītāju skaita (RCH 000) dinamika 2002.–2004. g. [33, 9–25]
The Dynamics (RCH 000) of Listener Amount of "Klasika" 2002–2004 [33, 9–25]

Kā redzams 3. att., pat pēc programmas „Klasika” 2002. gada vasarā veiktās apraides teritorijas paplašināšanas un programmas uztveršanas iespēju nodrošināšanas lielākajai daļai (80,9%) valsts iedzīvotāju, „Klasikas” klausītāju skaits regulāri turpina samazināties. „Klasikas” klausītāju interese par programmu un attiecīgi klausītāju skaits 2002. gadā gan īslaicīgi ir pieaudzis, tomēr jākonstatē, ka jau 2004. gada sākumā „Klasikas” klausītāju skaits ir samazinājies par 25% (no 70,8 tūkstošiem 2002. gada vasarā līdz 52,9 tūkstošiem 2004. gada ziemā), t. i., neraugoties uz savu monopolstāvokli, programma „Klasika” ir zaudējusi ceturto daļu savu klausītāju!

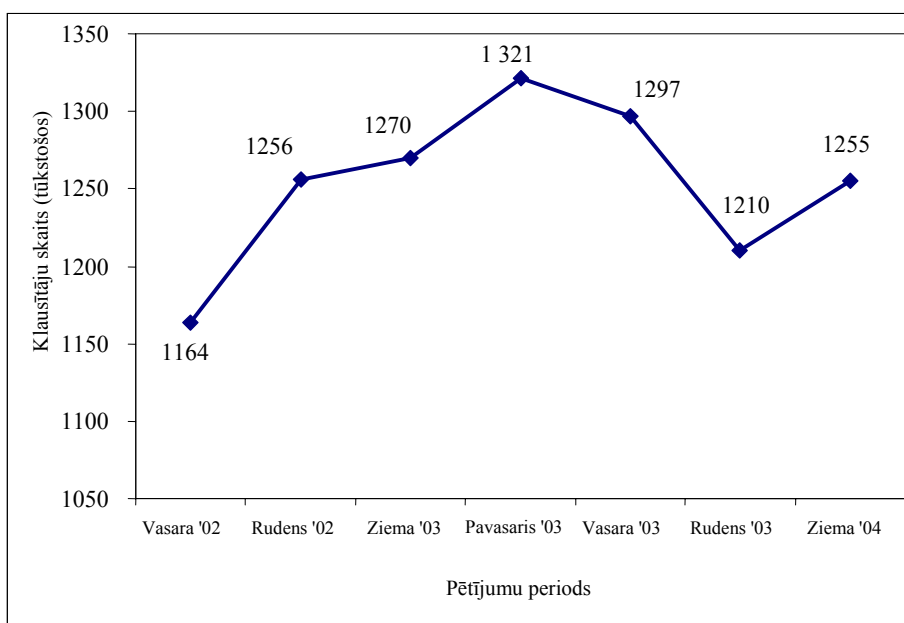


4. att. “Klasikas” klausītāju auditorijas daļas (SHR %) dinamika 2002.–2004. g. [33, 9–25]
The Dynamics (SHR %) of Listener Share of "Klasika" 2002–2004 [33, 9–25]

Aplūkojot klausītāju auditorijas daļas izmaiņas (4. att.), vēl uzskatāmāk var redzēt, ka „Klasika”, būdama monopolstāvoklī, zaudējusi ne tikai klausītājus, bet arī savu auditorijas (radiotirgus) daļu pat par 42% (no 0,91% 2002. gada vasarā līdz 0,53% 2004. gada ziemā). Salīdzinājumam: „Klasikai” līdzīga satura radio programmas EBU valstīs aizņem 2–4% radiotirgus.

Var secināt, ka mehāniska raidītāju skaita palielināšana, raidīšanas apjoma un apraides teritorijas paplašināšana pat monopoldarbības apstākļos nevar nodrošināt klausītāju skaita pieaugumu un pat ne klausītāju skaita stabilizēšanu, ja **pietrūkst paša galvenā – programmas satura, kurš spētu ieinteresēt, piesaistīt un noturēt klausītājus.**

Pēc pārejas uz raidīšanu FM diapazonā kopējā Latvijas radio visu programmu klausītāju auditorija ir palielinājusies par 7,8% – no 1,164 milj. klausītāju 2002. gada vasarā līdz 1,255 milj. klausītāju 2004. gada sākumā (5. att.).

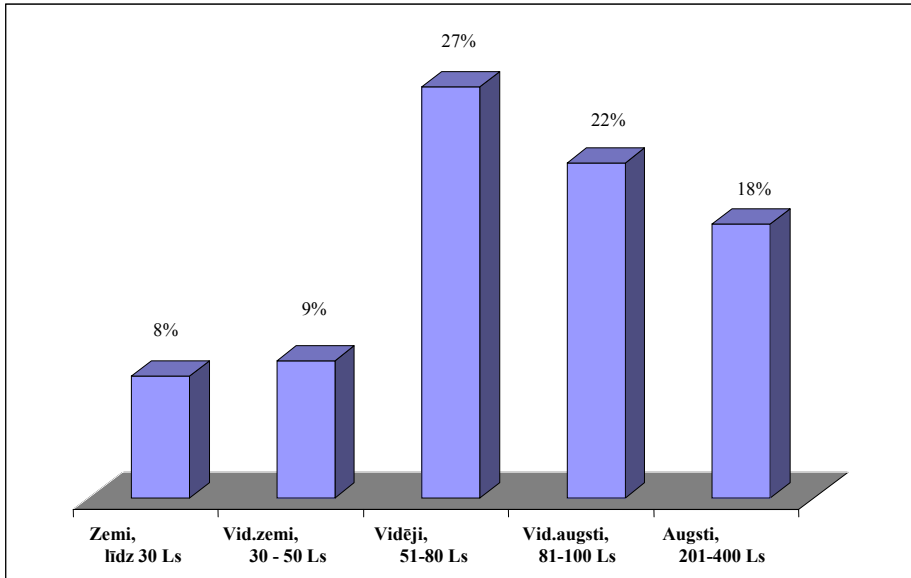


5. att. Latvijas radio kopējā klausītāju skaita dinamika no 2002. g. vasaras līdz 2004. g. ziemai (pēc pārejas uz apraidi FM diapazonā) [33, 9–25]
Latvia's Public Radio's All Programs Combined Listener Amount Dynamics 2002–2004 (after Transition to Broadcasting in FM Diapason) [33, 9–25].

Secinām, ka no 2002. gada vasaras, kad tika paplašināta apraides teritorija un palielināts raidapjoms visām sabiedriskā radio programmām, Latvijas radio kopējais klausītāju skaits ir pieaudzis un turpina uzrādīt pieauguma tendenci arī pēc neliela klausītāju skaita krituma 2003. gada rudenī. Lai gan paša Latvijas sabiedriskā radio programmu starpā pēc programmu pozicionēšanas [13, 42] ir notikusi auditorijas pārdale, tomēr sabiedriskais radio pratis „atņemt” auditorijas daļu arī komercradio.

Ar šo teicamo sasniegumu Latvijas sabiedriskais radio pozitīvi izceļas citu EBU dalībvalstu vidū, jo pēc sabiedriskā radio auditorijas daļas pieauguma Latvijas radio ir godpilnā otrā vietā (pēc Šveices) starp 52 EBU dalībvalstīm [6, 27–29].

Diemžēl programmas „Klasika” pienesums Latvijas sabiedriskā radio kopējā klausītāju skaitā kopš 2002. gada rudens ir bijis negatīvs, t. i., klausītāju skaits programmai „Klasika” regulāri samazinājies (3. att.). Cēloņi „Klasikas” klausītāju skaita un auditorijas daļas zaudēšanā jāmeklē tās darbībā monopola apstākļos un „Klasikas” piedāvātās programmas saturā, kurš nespēj piesaistīt un noturēt klausītājus.



6. att. „Klasikas” klausītāju ienākumu līmenis [30, 84]
Family Income Level of Listener „Klasika” [30, 84]

Potenciālajiem reklāmdevējiem viens no svarīgākajiem auditorijas profila radītājiem ir ienākumu līmenis. No 6. att. var secināt, ka „Klasikas” klausītāju īpatsvars (40%) ar vidēji augstiem un augstiem ienākumiem ir vislielākais starp visu Latvijas sabiedriskā radio programmu klausītājiem [30, 84]. Tas varētu ieinteresēt potenciālos reklāmdevējus un izgaicina sabiedrībā izplatīto mītu, ka „Klasiku” klausās nabadzīgi inteligenti.

Pēc auditorijas pētījumu firmas TNS/BMF datiem, varam definēt „Klasikas” „vidējo” klausītāju: tā ir 35–54. g. v. sieviete ar augstāko izglītību, latviete, dzīvo pilsētā, un viņas ģimenes ienākumu līmenis ir vidējs.

Rūpīgāk plānojot programmu saturu, ir iespējams piesaistīt papildus klausītājus un reklāmdevējus programmai „Klasika”, īpaši jau rītos – ar dinamisku programmu, populāru operu un operešu ārijām. Līdz šim klausītāju ignorētā „Klasikas” rīta programma var iegūt „otru elpu”, un „Klasika” pilnībā varētu izmantot savu monopolstāvokli. Kurā Latvijas radiostacijā rīta programmā vēl skan pasaules operu un operešu mūzikas pērles? „Radio galvenais uzsvars ir uz programmas formātu un ētera personībām [25, 160]”. „Rīta stundās jāliek akcents uz labi pazīstamiem, ātriem skaņdarbiem, jāizvairās no „tumšas”, smagnējas mūzikas. Veiksmīgs piemērs ir Bostonas klasiskās mūzikas kanāls [17, 206].” Lai padarītu klasiskās mūzikas kanālus dinamiskākus un atbilstošākus laika garam, nepieciešams izvietot īsus ziņu blokus ik pa pusstundai, jo lielākā daļa auditorijas ir izglītoti cilvēki, kas vēlas būt

lietas kursā par dienas notikumiem, pretējā gadījumā viņi šo informāciju meklēs citās stacijās [17, 206].

Secinājumi un priekšlikumi

Lai gan sabiedriskais radio tikai daļēji, 67% apmērā, tiek finansēts no valsts budžeta, trūkstošo finansējumu sabiedriskajam radio neļauj nopelnīt ar reklāmas raidlaiku. To var uzskatīt par konkurences ierobežošanu, jo komercradio ar reklāmu atļauts aizpildīt 20% raidlaiku, kamēr sabiedriskajam radio tikai 10%.

Kopš 2002. gada, paplašinot apraides teritoriju un raidapjomu, Latvijas sabiedriskā radio visu programmu kopējais klausītāju skaits ir palielinājies par 7,8% (no 1,164 milj. klausītāju 2002. gada vasarā līdz 1,255 milj. klausītāju 2004. gada sākumā). „Klasikas” ieguldījums kopējā klausītāju skaita pieaugumā šajā laikā ir bijis negatīvs.

Lai gan kopš 2002. gada II pusgada „Klasika” uztverama 52,4% Latvijas teritorijas un to var dzirdēt 80% valsts iedzīvotāju, programmas klausītāju skaits un auditorijas tirgus daļa regulāri samazinās. Monopoldarbības apstākļos mehāniska apraides teritorijas un raidapjoma palielināšana nevar dot mehānisku klausītāju skaita pieaugumu, ja netiek domāts par programmas saturu.

2004. gada sākumā „Klasikas” klausītāju skaits (RCH 000) ir samazinājies par vienu ceturto daļu – 25% (no 70,8 tūkstošiem 2002. gada vasarā līdz 52,9 tūkstošiem 2004. gada ziemā), un auditorijas daļa (SHR %) ir samazinājusies par 42% (no 0,91% 2002. gada vasarā līdz 0,53% 2004. gada ziemā).

Viens no „Klasikas” galvenajiem uzdevumiem ir apturēt klausītāju skaita samazināšanos – „Klasikai” tuvākā gada laikā būtu jāsasniedz vismaz tāds klausītāju skaits, kāds bija 2002. gadā (70 tūkstoši klausītāju (RCH), un vismaz tāda pati auditorijas daļa (0,9% SHR).

Pārstrukturējot programmas saturu un optimizējot raidlaikus, iespējams piesaistīt ne tikai klausītājus, bet arī reklāmdevējus, jo „Klasika” citu radiostaciju vidū pozitīvi izceļas ar reklāmdevējiem interesantu auditorijas profilu: augstākās izglītības līmeni (51%), ar klausītāju nacionālo sastāvu (31% klausītāju ir cittautieši), ar klausītāju vecuma struktūru (50% ir vecumā no 25–54 gadiem) un ienākumu līmeni (vidēji augsti un augsti ienākumi ir 40% klausītāju).

LITERATŪRA

1. Radio un TV likums: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 137, 1995.
2. Eiropas Kopienas līguma Amsterdamas protokols.
<http://www.ttc.lv/New/primarie/11997D.doc>
3. Eiropas Padomes Ministru komitejas rekomendācija par sabiedrisko raidorganizāciju neatkarības garantiju. [http://www.nrtp.lv/Eiropas dokumenti](http://www.nrtp.lv/Eiropas_dokumenti)
4. <http://data.csb.lv/> – 2004. – 30. aprīlis
5. European Broadcasting Union. <http://www.ebu.ch/union/union/php>
6. EBU Guides. Information Pack. Volume 2: „EBU Members’ Audience Trends 1991–2002.” GEAR – EBU Information and Statistics Network. Strategic Information Service. August 2003. – 41 lpp. www.ebu.ch/sis
7. Bikse V. *Ekonomikas teorijas pamati. I daļa*. – Rīga: SIA „Izglītības solī”, 2000. – 186 lpp.
8. Blaits Dž. *Mārketings*. Rokasgrāmata. – Rīga: Zvaigzne ABC. – 284 lpp. [tulk. no Jim Blythe. *Essentials of marketing*. Financial Times Professional Limited, 1998]
9. Hofš K. G. *Biznesa ekonomika*. – Rīga: J.Rozes apgāds, 2002. – 559 lpp.

10. Jakubowitz K. *The broadcaster societal obligations in the public service and comercial sectors* [presentation]. – Rīga, 2003. – 46 p.
11. *Пособие для программного директора общественного радио* /Под. ред. Краснолобова Е. В. – Москва: Издательство им Сабашникогвых, 2000. – 85 с.
12. *Tirgzinības pamati* /D. Kaparkalējas red. – Rīga: Jumava, 2002. – 307 lpp.
13. Keith M. C., Krouse J. M. *The radio station.* – Focal Press, 1989. – 432 p.
14. *Latvijas radio 75* /D. Juškevičas red. – Rīga: Latvijas radio, 2000. – 235 lpp.
15. Levis B., O'Donell, Hausman C., Benoit P. *Radio station operation.* – New-York: Wodsworth Publishing Company, 1999. – 479 p.
16. Mc Kinsey pētījums: *Sabiedriskās raidorganizācijas visā pasaulē.* – 1999. – 127 lpp.
17. Keith M. C. *Radio Production: art and science.* – London: Focal Press, 1990. – 247 p.
18. Elektroniskie sabiedrības saziņas līdzekļi Latvijā /Nacionālā radio un televīzijas padome. – Rīga: NRTVP, 2000. – 179 lpp.
19. Elektroniskie sabiedrības saziņas līdzekļi Latvijā /Nacionālā radio un televīzijas padome. – Rīga: NRTVP, 2002. – 19 lpp.
20. Latvijas elektronisko sabiedrības saziņas līdzekļu attīstības Nacionālā koncepcija 2003.–2005. gadam /Nacionālā radio un televīzijas padome. – Rīga: NRTVP, 2003. – 20 lpp.
21. Nacionālā radio un televīzijas padome un tās darbība 2001.–2002. g. /Nacionālā radio un televīzijas padome. – Rīga: NRTVP, 2002. – 30 lpp.
22. Krastiņš O., Ciemiņa I. *Statistika.* – Rīga, 2003. – 267 lpp.
23. Kotler P. *Principle of Marketing.* – Prentice Hall Europe, 1999. – 879 p.
24. Praude V., Beļčikovs J. *Mārketings.* – Vaidelote, 1999. – 559 lpp.
25. Pringle P. K., Starr M. F. *Electronic Media Management.* – London: Focal Press, 1995. – 469 lpp.
26. Škapars R. *Mikroekonomika.* – Rīga, 2002. – 380 lpp.
27. Latvijas radiostaciju piedāvājuma vērtējums /Baltijas Datu Nams. – Rīga: BDN, 2003. – 72 lpp.
28. BMF Nacionālais mediju pētījums „Radio, 2001”.
29. BMF Nacionālais mediju pētījums „Radio, 2002”.
30. TNS/BMF Nacionālais mediju pētījums „Radio, ziema 2004”. – Rīga: TNS/BMF, 2004. – 123 lpp.
31. Latvijas radio pārskats NRTVP par darbu 2001./2002./2003. g.
32. Veinberga S. (Zviedrija) *Radio attīstības tendences un prognozes Latvijā* [semināra materiāli]. – Rīga, 2003.
33. <http://www.latvijasradio.lv/reklama/superNova>
34. http://www.lvrct.lv/image/MAP/LR_Klasika.gif/ 2004. g. 24. marts.
35. <http://www.latvijasradio.lv/> 2004. g. 6. maijs.

Summary

The article researches and analyzes the amount of public radio programmes listeners and tendencies of audience's market share changes under conditions of monopoly.

To reach the objectives of the article, generally accepted economic science's research quantitative and qualitative methods are used: grouping, analysis, induction, deduction, logic constructive, and statistic methods, as well as numerical information's portraying, describing and prognosis.

Although only 67% of the required public radio's funding is financed from the state's budget, public radio is not allowed to earn the missing funding by using commercial radio time. It can be considered as a competition restriction as commercial radio is allowed to fill up 20% of its radio time with commercials while public radio – only 10%.

Since the expansion of the broadcasting territory and radio amount in 2002, listener amount of Latvia's public radio has increased +9.1% (from 1.164 million listeners in summer 2002 to 1.278 million listeners in spring 2004). "Klasika" is the only public radio program with decreasing listener amount during this period. "Klasika's" listener amount has decreased by – 28% (from 70.8 thousand listeners to 51.6 thousand listeners).

Under the conditions of monopoly, mechanical increase of broadcasting territory and radio amount it will still not increase the amount of listeners, if the content of the program is not considered.

One of the main tasks of the program "Klasika" is to avoid the decrease of listeners' amount. During this year "Klasika" has to reach at least the same listener amount it had in 2002 – 70 000 listeners and at least the same audience market share – 0.9%.

Key words: monopoly, competition, classical music, mission efficiency, public radio, market share dynamics.

Managing Consumer Goods in an Efficient Consumer Response Manner

Patēriņa preču vadīšana efektīvai patērētāju reagēšanas nodrošināšanai

Eli Fel

Doctoral Student at the University of Latvia
Faculty of Economics and Management

The present report on Managing Consumer Goods in an Efficient Consumer Response (ECR) Manner has been prepared from a heuristic perspective. The target is to map the subject matter for further methodical research with the focus on cross-boarder and Small and Medium Enterprises (SME) applying ECR and related methods. I will therefore review existing literature – scientific as well as management literature¹ and provide an overall description of ECR.

ECR is a comprehensive management concept, which is based on vertical collaboration in manufacturing and retailing with the objective of an efficient satisfaction of consumer needs.²

“Vertical collaboration” means a partnership between organizations that do not compete in the same business, e.g. manufacturer and trade. The key elements of ECR are supply Chain Management and Category Management. The concrete goal, in the realm of cooperative logistics and thereby in supply chain management, is the elimination of inefficiency which occurs through uncoordinated sequences in the supply chain. The goal of category management, is a cooperative marketing agreement, in which the objective it is to rectify erroneous trends in promotional activities, assortment decisions and product introduction.

Summarizing the findings, there are two aspects that have to be taken into account: (1) ECR allows savings in the supply-chain-costs of more than 10%. (2) Consumers may save more than 5 percent on product prices. As to the focus of my present research – Small and Medium Enterprises (SME) in cross boarder business – there was no evidence, however, that the above findings concerning ECR and based on data of global players could be applied. For these Enterprises empirical research on ECR remains to be done.³

Key words: consumer goods, vertical collaboration, small and medium enterprises.

Retail Market – Worldwide

ECR is a comprehensive management concept for retailing and manufacturing based on a value-adding partnership between the participants.⁴

Until now, there was no openness between manufacturers (suppliers) and trade – no relevant consumer data were exchanged. There was no shared marketing understanding. In the past decades push and pull activities of manufacturer and trade were scarcely synchronized, which resulted in inefficient realization of market opportunities. This led to unnecessary stock-keeping-costs, logistics problems, delayed product launches etc. In the world of increasing competitive challenges, declining margins and saturated markets a completely new approach had to be developed – ECR was an answer.

The origin of ECR is the US – consumer goods market. The by far biggest single market worldwide.⁵ The US-share of the total consumer goods market worldwide – which is \$ 7,529 billion worth – is \$ 2,424 billion (32.2%), as compared to \$ 2,139 billion (28.4%) for Europe, and \$ 2,242 billion (29.8%) for Asia respectively.⁶

North-America makes up for 5.2% of the world population (Europe: 13.1% and Asia: 59.4%). Obviously the spending / population-ratio for the US is significantly higher than the one for Europe and Asia. ($2.424/5.2 : 2.139/28.4 : 2.242/59.4$) This ratio may explain why in the USA the competition for the consumer buying-power is so fierce. For further insights see Table 1.

Table 1

Consumer Goods Market Worldwide

	Population in Million	% from world-population	Consumer-goods Billion \$	% from world-trade
North-America	314	5.2%	2.424	32.2%
Europe	795	13.1%	2.139	28.4%
Asia	3.599	59.4%	2.242	29.8%
South-America	533	8.8%	433	5.8%
Oceania	30	0.5%	111	1.5%
Africa	785	13%	180	2.4%
Total	6.056	100%	7.529 Billion \$	100%

Source: Metro Handelslexikon (2003)

The retail market is dominated by an oligopoly of about 10 big players, five of them are American, five European. In terms of scale Wal-Mart has an outstanding position. More than 3% of the worldwide buying power is spent at Wal-Marts (The number two – French Carrefour generates 0.9% of the global retail turnover).

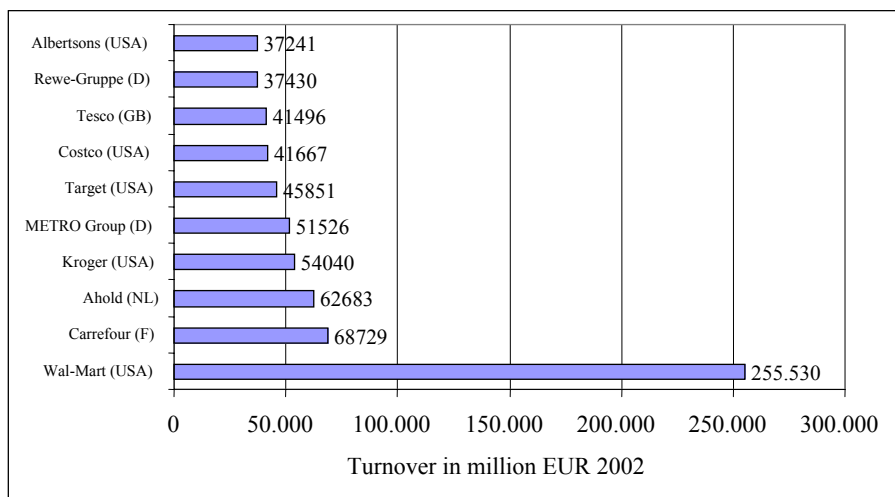


Fig. 1. Global retailer – Turnover in Mio. EUR 2002

On the manufacturing side of Fast moving consumer goods (=FMCG) there is a comparable oligopoly. The following table gives an overview of the German

supplier market. Multinational companies such as Philip Morris, British-American Tobacco, Unilver or Nestlé are in leading positions in the global competition.

Table 2

Global Manufacturer – Ranking in Germany

Ranking	Top 10 producers in Germany
1	Henkel-Group
2	Tcibo-Holding
3	Philip Morris
4	Südzucker –Süd (sugar)
5	British-American Tobacco
6	Oetker-Group
7	Campina
8	Nestlé-Group Germany
9	German Unilever
10	Procter & Gamble

The leading retailer Wal-Mart and the leading manufacturer P&G are known to be the pioneers of ECR⁷, more than that they owe part of their success to the early implementations of vertical collaboration.

Thinking ECR was only possible after redefining the principle roles of the players in the value chain. It became clear that competition has to be restricted to the horizontal dimension, whereas vertical competition inside the value-chain would lead to inefficient consumer response.

ECR: Concepts and Tasks

The cooperation between manufacturer and retailer started off from the necessity to minimize warehouse-capacity.⁸

Wal-Mart and Procter & Gamble – as an example – invented the “cross-docking” of goods, i.e. the fast exchange of consignments without intermediate stocking at any warehouse. This requires information about what, how much, when and where to assemble, transport and hand-over a consignment. The operational tool was the introduction and application of IT-Systems starting from registered sales at the POSs (by means of scanners and application of barcodes).

The combination of logistical improvements and correlated data-bases provided a powerful tool in the competitive consumer market, which was given the name of “Efficient Consumer Response” (ECR)⁹. ECR is mostly defined as “a comprehensive management concept based on vertical collaboration in manufacturing and retailing with the objective of an efficient satisfaction of consumer needs. The main components of ECR are Supply Chain Management and category Management.”¹⁰ The pioneers of the method – Wal Mart and Procter & Gamble – grew considerably faster than competitors who didn’t apply these methods or did so only later.¹¹

ECR-Collaboration Field Logistics: Supply Chain Management

Working between participants in the supply chain historically has always led to conflicts in the trade channel. Every player within the chain is trying to minimize its own costs. The isolated optima of the individual stages did not lead to an overall optimum in the supply chain. Supply Chain management, as the logistics foundation of the ECR concept, is defined as a set of approaches utilized to efficiently integrate suppliers, manufacturers, warehouses and stores, so that merchandise is produced and distributed at the right quantities, to the right location, and at the right time, in order to minimize system wide costs while satisfying service level requirements.¹² Thus, the emphasis is not on simply minimizing transportation cost or reducing inventories, but rather on taking a *system approach* to supply chain management.

Manufacturers are constantly being challenged by volatile economic conditions, global competition, and well-informed and demanding customers. In response to these challenges, successful companies must be vigorous in speeding up product cycles, cutting costs, and focussing on their core competencies to deliver maximum customer value. The focus on core competencies has resulted in a transformation of the supply chain in which manufacturers increasingly outsource some or all of their production. The management of the entire supply chain, the vertical collaboration and the optimized delivery to the end consumer was improved by two technology driven approaches: optimized *Supply Chain Planning*, and *Customer Relationship Management*.¹³

In the planning process of the logistics supply chain, manufacturers and retailers are supported by so-called supply chain planning (SCP) systems. Companies reach an optimal allocation of resources with these computer based applications. The following illustration gives an overview of the primary uses of SCP.

Table 3

Primary application of the Supply Chain Planning System

SCP-Application	Task
Demand Planning	Optimized quantification of demand
Distribution Planning	Demand-oriented management
Constraint Based Master Planning	Delivers real time planning in consideration of materials, capacities, and individual restrictions in integrated distribution, manufacturing and suppliers networks.
Transportation Planning	Transportation planning that gives the necessary transparency and which can accommodate all movements
Manufacturing Planning & Scheduling	Detail planning of production. A precise time and dependencies plan is assured
Network Design and Optimization	Modelling of the entire supply chain and its business situation, in order to recommend the most economic strategy. Thereby, companies can quickly and easily see the course of the dovetailed process chain
Available to promise	Integrated view on all available inventories, orders, resource availability (transportation, production capacity, personnel etc.)

Source: Seifert (2002), p.21

Supply chain design and application of SCP has a large impact on various measures of performance such as profitability, customer service, flexibility and reliability. It is a critical source of competitive advantage given that as much as 80% of total product cost may be fixed by these decisions.¹⁴

In a value chain analysis by PriceWaterhouse Coopers, the essential cost components of retail and manufacturing in Europe were calculated. According to it, 21% of the manufacturer's total costs went on logistics. On the retail side, the study revealed that 44% of total costs were attributable to logistics and thereby that, savings in the supply chain tended to be potentially stronger for retailers. A study of Coca-Cola Retailing Research Group came to the conclusion that through supply chain management a cost savings potential of 1.5 to 2.5% of end consumer prices is achievable.¹⁵

ECR-Collaboration Field Marketing: Category Management

Category Management can be defined as a retailer-supplier process of managing categories (distinct manageable group of products) as Strategic Business Units (SBUs), producing enhanced results by focussing on delivering consumer value.¹⁶ Category Management was developed as a strategy for retailers to successfully compete in each retail category of the shopper's loyalty and money.

A category is defined as a distinct manageable group of products that consumers perceive to be related and/or substitutable in meeting a consumer need and the category management rather insists that retailer's categories, rather than the manufacturer's brand, become the focus of management resources.¹⁷

In the recent past, studies have shown the increasing interest of retail chain operators into category management. In a report (Progressive Grocer, 1996), 83% of retailers viewed category management as the most important issue facing them. In another study (chain drug review, 1997), Category Management initiatives were shown to be the most important reason behind retailers improving their technology systems. Such trends seem to continue, with its implications on the way principles of category management are getting shaped.

A very popular report¹⁸ presented the process of applying category management principles to practice. This report essentially contains the how-to of Category Management and lays out eight critical steps that are necessary for a proper implementation of Category Management by a retailer.

Step 1: Category Definition

This step determines the products that constitute a category, sub-category and major segmentation. At this step, the retailer assigns products to the various categories based on factors such as consumer usage and packaging. The category definition should include all products that are either highly substitutable or closely replaced. So, there may be a category of hair-shampoos with a sub-category of hair- and body-Shampoos; or there may be a separate category for hair- and body Shampoos altogether. Similarly, there may be a category for soft drinks and a separate one for soft drinks in cans, or the second one may be a sub-category.

Step 2: Category Role

This step assigns the category role based on a cross-category analysis that considers the consumer, distributor, supplier, and marketplace. Designing a

category role gives the retailer a perspective to allocate resources among various categories. Traditionally, four category roles have been identified as follows:

- Destination categories: These are the ones in which the retailer positions itself as the store of choice to the consumers by offering better value.
- Routine Categories: There are those that the consumer purchases as a matter of routine. Toothpastes, soaps etc. form part of this group.
- Convenience Categories: These are the categories that the consumer finds convenient to pick up at a neighborhood retailer rather than go to a distant retailer offering better value. Stationery products, and certain commodity items form part of this group.
- Seasonal/Occasional Categories: These are purchased infrequently or seasonally. Seasonal fruits and similar food items are part of this group. Some of the seasonal categories may become part of the destination category group on that season for the retailer.

Step 3: Category Assessment

This step involves gathering and analyzing historical data and relevant information and then developing insights for managing the category. At this stage, a detailed assessment of the sales and profit is done on the basis of an analysis of categories' components including elements such as subcategories, brands and SKUs.

Step 4: Category Scorecard

The step involves establishment of performance measures to evaluate program execution. At this stage, baselines and targets are established. The category role matrix is used here along with other parameters such as GMROI (Gross Margin Return on Investment), return on inventory goals, service levels and so forth.

Step 5: Category Strategies

This step involves the development of marketing strategies for the category. Category marketing strategies can be classified into demand-chain and supply-chain categories. The strategies regarding cash generation, traffic building, profit, transaction, image, and excitement creation come under the demand-chain strategies. The strategies regarding merchandising flow and transaction costs come under the supply chain categories.

Step 6: Category Tactics

This step involves the determination of optimal category pricing, promotion, assortment, and shelf management that are necessary to achieve the agreed-on role, scorecard, and strategies. Literature¹⁹ proposes that pricing policies should be applied to the current prices to develop price changes and set overall price changes for the category. Promotional prices should be applied in the development of a promotional plan that includes frequency of promotions and recommended price points.

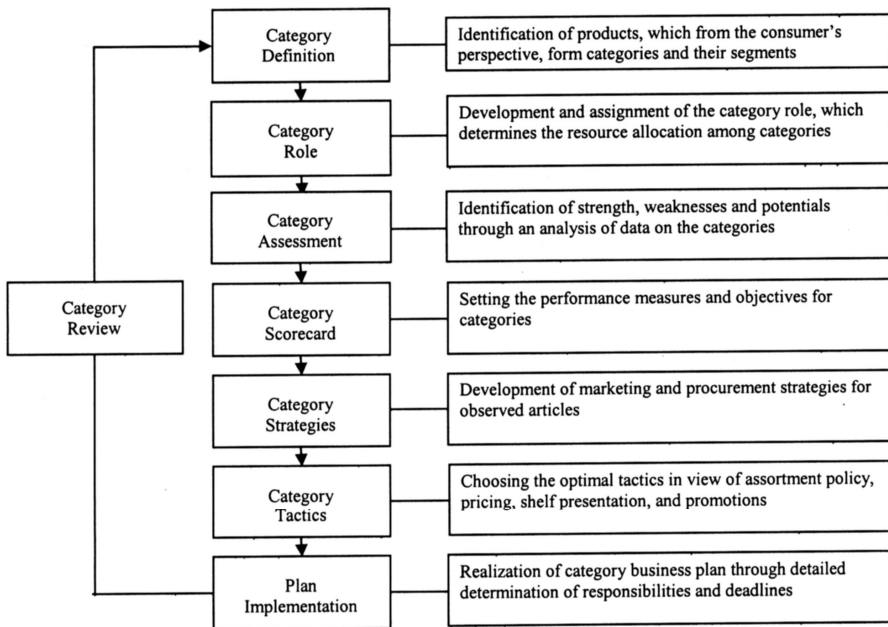
Step 7: Category Plan Implementation

This is the stage where the action happens by virtue of implementation. The implementation plan includes what specific tasks need to be done, when each task should be completed, and who is to accomplish each task. The

implementation of the category plan is perhaps the most vital linkage in the entire chain.

Step 8: Category Review

This step involves the regular management of the intended results of the overall plan. Reviews should be scheduled at established intervals in the implementation plan.



Source: Scalem, M and Divyanshu (2003) / Seifert (2002)

Fig. 2. The Category Management Planning Process

Choice and implementation of category strategies is one of the keys of category management process. Retailers practice category management with several ends in mind, but increasing profitability, increasing revenue and optimizing item mix are some of the most important strategies.

Effects of ECR

Within the ECR-driven channel, no inefficiencies prevail. Each step of the channel concentrates on its own core competencies and reduces non-value-adding activities. The four major areas listed below ensure the demanded end-user orientation.

Table 4

The ECR Strategies

ECR Strategies	Scope of the ECR Strategies	Total Savings
Efficient Store Assortment	Providing a complete, easy-to-handle assortment of products	1.5%
Efficient Replenishment	Maintain high in-stock levels of the required assortment	4.1%
Efficient Promotion	Harmonising the promotion activities between manufacturer and retailer by communicating benefits and value	4.3%
Efficient Product Introduction	Developing and introducing new products that the consumers really want by meeting their ultimate needs	0.9%
		10.8%

Source: ECR-Europe (www.ecr-central.com)

The benefit of ECR were calculated for the US grocery industry with US \$ 30 billion. The savings potential results from a 41% total-chain reduction of inventory by speeding up cycle time from originally 104 days to 61 days.²⁰

The interaction of the focus areas of Category Management and Supply Chain Management leads to improvements of the overall supply chain's performance and consequently to higher consumer value. The application of the ECR practices, as suggested by ECR Europe, allows savings up to 5.7% – based on retailing prices – which is equal to € 25 billion.²¹

As ECR was introduced as the strategic “weapon” to dramatically change the way business is performed in the grocery supply chain, several studies have indicated that companies can gain huge savings potentials.

As for the Baltic States, ECR is not yet well introduced. Further research of the author in this field should adopt the ECR-Methodology to the specific requirements of the retail-and manufacturer market in the Baltics.

Conclusions

ECR is a set of comprehensive *management methods* predominantly applied by the *big players* in retail and manufacturing of Fast Moving Consumer Goods (FMCG).

Several major Retailers and Manufacturers – *growing faster than the market* – ascribe this to ECR methods.

Supply Chain management, as the logistics foundation of the ECR concept, may significantly reduce logistics costs which represent a major part of corporate expenditures – in retail up to 42% of overall company costs.

While in *Supply Chain Management*, cost optimization stand in the foreground, in *Category Management* revenue optimization and the improvements of the gross margin are paramount. This is achieved through more efficient structuring of *promotional activities*, efficient control of *product assortment*, or through the optimized development and *introduction of new products*. It is *Category Management's* task to offer a platform to retailers and manufacturers which supports the exchange of consumer data and tactics for a successful value-adding partnership.

Summarizing the findings, there are two aspects that have to been taken into account: (1) ECR allows savings in the supply-chain-costs of more than 10 percent. (2) Consumers may save more than 5 percent on product prices. As to the focus of my

present research – Small and Medium Enterprises (SME) in cross boarder business – there was no evidence, however, that the above findings concerning ECR and based on data of global players could be applied. For these Enterprises empirical research on ECR – with focus on the Baltic retailers and producers of FMCG – remains to be done.

NOTES

- ¹ Existing literature on ECR is predominantly “Management literature” – experience reports and descriptions – whereas the academic research has up to now concentrated on measuring and modelling specific tools. As done e.g. by Hoch, S. and Lodish, L.M. (1998) on customer knowledge and Perceptions of Price Gaps or Thaler, Klaus (1999) on process optimization by means of Data Flow Diagrams and Structured Analysis and Design techniques.
- ² In 1993 the Executive Board of the US-FMCG-Industry commissioned a consulting company to analyse the US-Market. The paper “Efficient Consumer Response” published by Kurt Salmon Associates investigated that within the supply-chain of US-FMCG-Industry more than 30 Billion US-\$ are wasted due to inefficient process and missing orientation toward consumer needs. Kurt Salmon Associates, Inc.: Efficient Consumer Response – Enhancing consumer Value in the Grocery Industry, published by Food Marketing Institute, Washington DC, 1993, p. 4.
- ³ In a non-representative inquiry of the Latvian journal “Supermarkets” it became clear that ECR respectively the comprised methods is neither known nor applied in Latvian trade. (Oral communication with the Managing Director of “Supermarkets” Mr. Zakman (13.09.2004)).
- ⁴ Seifert (2002), p. 16.
- ⁵ Metro Handleslexikon (2004).
- ⁶ Ibit.
- ⁷ Metro Handelslexikon (2003).
- ⁸ Ibit.
- ⁹ Kurt Salmon Associates (2003).
- ¹⁰ Seifert (2004).
- ¹¹ Seifert (2002).
- ¹² D. Simchi-Levi et. Al (2003).
- ¹³ Customer Relationship Management will not be discussed in this paper.
- ¹⁴ Harrison, Terry P. (2003): Principles for the strategic design of supply chains. The Practice of supply chain management, p. 5.
- ¹⁵ Seifert, D (2002), p. 22–23.
- ¹⁶ Scalem, M and Divyanshu (2003): Category Management: A Strategic Perspective and it’s Application in Indian Context.
- ¹⁷ Ibid.
- ¹⁸ Category Management Subcommittee of the ECR Best Practices Operationg Comitee & Partnering Group Inc. (1995), “Category Management Report: Enhancing Consumer value in the Grocery Industry”, ECR Canada.
See also http://www.ecrnet.org/_global_scorecard (published on 26.09.2004) and <http://www.ean.de/e2> (published on 26.09.2004).
- ¹⁹ Scalem, M and Divyanshu (2003):
- ²⁰ Kotzab, Herbert (2002): Managing the Grocery Industry in an Efficient Consumer Response manner.
- ²¹ Ibit.

BIBLIOGRAPHY

1. Category Management Subcommittee of the ECR Best Practices Operationg Comitee & Partnering Group Inc. (1995), “Category Management Report: Enhancing Consumer value in the Grocery Industry”, ECR Canada.

2. Harrison, Terry P. (2003): *Principles for the strategic design of supply chains*. In: The Practice of supply chain management. P. 5.
3. Hur, Daesik et. Al (2004) *An exploration of supply chain structure in Korean companies*. In: *International Journal of Logistics* 7. 2004, 2 S. 151–164.
4. Kurt Salmon Associates, Inc.: *Efficient Consumer Response – Enhancing consumer Value in the Grocery Industry*, published by Food Marketing Institute, Washington DC, 1993.
5. Kotzab, Herbert (2002): *Managing the Grocery Industry in an Efficient Consumer Response manner*.
6. Hoch, S. and Lodish, L. M. (1998): *Store Brands and Category Management*. In: *papers of Wharton School*, University of Pennsylvania.
7. Metro Handleslexikon (2003) – *Daten, Fakten und Adressen zum Handel in Deutschland, Europa und weltweit*.
8. Metro Handleslexikon (2004) – *Daten, Fakten und Adressen zum Handel in Deutschland, Europa und weltweit*.
9. Olbrich and Grünblatt (2004): *25 Jahre Scanning am Point of Sale (POS) in Deutschland: Ergebnisse einer empirischen Untersuchung zum Stand der Nutzung von Scanningdaten in der Konsumgüterwirtschaft*. In: *Controlling -München, Frankfurt, M.-* 16.2004, 4.5, p. 265–272.
10. Scalem, M and Divyanshu (2003): *Category Management: A Strategic Perspective and it's Application in Indian Context*.
11. Seifert, Dirk (2002): *Collaborative Planning Forecasting and Replenishment*.
12. Kracklauer / Mills/ Seifert (2004): *Collaborative Customer Relationship Management*.
13. Thaler (1999), Klaus: *Supply Chain Management – Prozessoptimierung in der logistischen Kette*. Köln 1999.

Websites

http://www.ecrnet.org/global_scorecard (published on 26.09.2004)

<http://www.ecr.de/ecr/Inhalt/e21> (published on 26.09.2004)

<http://www.ean.de/e2> (published on 26.09.2004)

Kopsavilkums

Efektīvā Patērētāju Reaģēšana (EPR) ir daudzpusīgs vadīšanas koncepts, kas balstīts uz *vertikālo sadarbību* ražošanā un mazumtirdzniecībā ar mērķi efektīvi apmierināt patērētāju vajadzības.

Ar *vertikālo sadarbību* saprot partnerattiecības starp organizācijām, kas nekonkurē vienā un tajā pašā komercdarbības jomā, piemēram, ražotājs un tirgotājs. Konkrēts mērķis kooperatīvas loģistikas un piedāvājuma ķēdes vadīšanas jomās ir novērst neefektivitāti, kas rodas, nesaskaņojot procesu secību piedāvājuma ķēdēs.

Kategorijas vadīšanas mērķis ir vienoties par kooperatīvu tirgvedību ar nolūku novērst kļūdas reklāmas un produkta pārdošanas sekmēšanas aktivitātēs, sortimenta izvēlē un produktu ieviešanā.

Rezumējot pētījuma rezultātus, ir jānorāda uz diviem būtiskiem aspektiem:

1. EPR ļauj samazināt izmaksas piedāvājuma ķēdēs par vairāk nekā 10%.
2. Produkta cena samazinās par vairāk nekā 5%, kas ļauj ietaupīt patērētājam.

Attiecībā uz manu pašreizējo pētījumu – *mazie un vidējie uzņēmumi starpvalstu biznesā* – trūka pierādījumu tam, ka varētu izmantot par EPR iegūtos datus, jo tie ir balstīti uz informāciju par globāliem spēlētājiem. Šiem uzņēmumiem jāturpina veikt empīriskie pētījumi par EPR.

Atslēgvārdi: patēriņa preces, vertikālā sadarbība, mazie un vidējie uzņēmumi.

Monetārās politikas efektu novērtēšana

Estimating the Effects of Monetary Policy

Rita Freimane

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

Rakstā aplūkotas dažādas monetārās transmisijas mehānisma kvantitatīvās analīzes metodes, sniegts īss procentu likmju, valūtas, aktīvu cenu pārmaiņu un labklājības kanālu darbības vērtējums Latvijā. Raksta mērķis ir analizēt vektoru autoregresijas (VAR) modeļa piemērotību monetārās politikas transmisijā svarīgāko mainīgo lielumu noteikšanā un, izmantojot VAR modeļus, kvantitatīvi novērtēt monetārā šoka ietekmi uz dažādu tautsaimniecības lielumu svārstībām. Pamatojoties uz VAR modeļu rezultātiem, iegūts secinājums, ka pastāv statistiski nozīmīga, bet pārejoša procentu likmju ietekme uz IKP, un ka valūtas kursa pārmaiņu ietekme uz cenu līmeni un produkcijas izlaides apjomu ir pārejoša, bet lielāka un ilgāk vērojama nekā procentu likmju iespaids.

Atslēgvārdi: vektoru autoregresija, monetārā politika, transmisijas mehānisms.

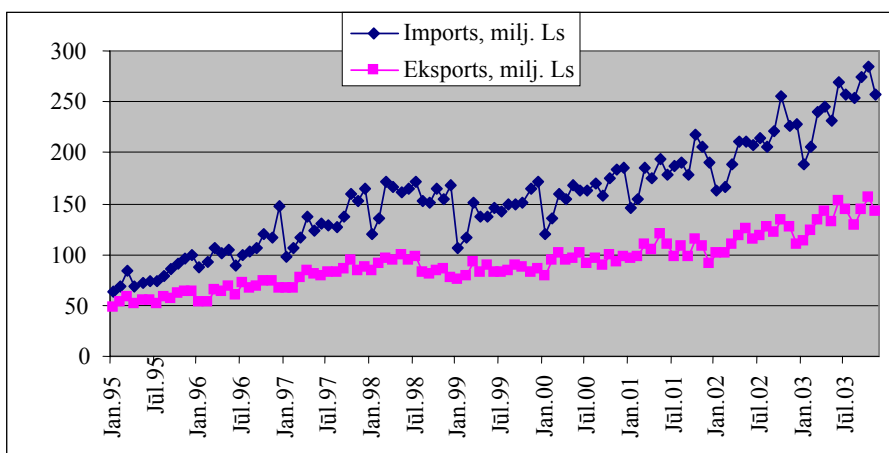
Ievads

Pasaulē monetārās politikas ietekme uz tautsaimniecību ir plaši pētīts jautājums. Pēdējā laikā šī analīze veikta arī daudzās pārejas ekonomikas valstīs, secinot, ka arī tur monetārās politikas transmisijas mehānisms palēnām sāk darboties saskaņā ar ekonomiskās teorijas principiem. Kaut arī, saskaņā ar teoriju, valstīs ar fiksētu vai maz ietekmējamu valūtas kursu monetārās politikas ietekme uz tautsaimniecību ir mazināta, tā tomēr ir iespējama. Piemēram, tā kā Latvijā lats ir piesaistīts SDR grozam un to veidojošo valūtu kursi brīvi svārstās tirgus spēku ietekmē, arī lata kurss svārstās pret katru no šīm valūtām atsevišķi. Tāpēc tirdzniecības nosacījumi un neto eksports starp Latviju un kādu no citām valstīm ir atkarīgs no atbilstošo valūtas kursu dinamikas un attiecīgajiem cenu līmeņiem. Bez tam, kaut arī Latvijā ir brīva kapitāla mobilitāte, vietējie un ārvalstu aktīvi tomēr nav pilnībā aizstājami, tādēļ pastāv procentu likmju atšķirības Latvijā un pasaulē. Rezultātā mainās cenu līmenis un reālais valūtas kurss, tāpēc iespējama ietekme uz neto eksportu (šāda monetārās politikas ietekme ir mazāka un lēnāka salīdzinājumā ar peldoša valūtas kursa situāciju, bet tā tomēr pastāv).

Latvijā centrālās bankas (Latvijas Bankas) monetārajai politikai īpaša nozīme bija stabilizācijas procesā deviņdesmito gadu sākumā un vidū, veicot inflācijas samazināšanas pasākumus un radot ticību nacionālās valūtas dzīvotspējai. Stabilizācijas procesa sākumposmā pārejas ekonomikas valstīs cīņai ar inflāciju faktiski bija jāizvēlas starp diviem alternatīviem variantiem – stabilizācija uz naudas vai valūtas kursa bāzes. Valstīm ar mazu atvērtu ekonomiku tradicionāla ir valūtas kursa fiksēšana (tā dažādajos variantos: stingri fiksēts valūtas kurss, valūtas padome,

„rāpojošā” piesaiste, valūtas koridors). Latvijā, tāpat kā daudzās citās pārejas ekonomikas valstīs, iekšējo ekonomisko situāciju raksturoja straujš kritums ražošanā, reālā dzīves līmeņa pazemināšanās, cenu liberalizācijas rezultātā bija novērojama hiperinflācija. Ārējā ekonomiskā situācija bija saistīta ar ārējās tirdzniecības nosacījumu pasliktināšanos, konkurences spējas krišanos un maksājumu bilances stāvokļa pasliktināšanos un tradicionālo tirgu zaudēšanu [8]. Šo problēmu novēršanai tika ieviesta pagaidu valūta – Latvijas rublis, sagatavojot vidi lata ieviešanai. Stabilitātes sasniegšanai Latvijas Banka izvēlējās fiksētā nacionālās valūtas maiņas kursa politiku, piesaistot lata kursu SDR (*Special Drawing Rights* – speciālās aizņēmuma tiesības; valūtas kods saskaņā ar starptautisko valūtu klasifikatoru ISO 4217 – XDR; 1 SDR = 0,7997 LVL) [13]. Šādu izvēli veicināja arī nestabilais un mainīgais naudas pieprasījums Latvijas tautsaimniecības lielo strukturālo pārmaiņu dēļ.

Pasaules pieredze rāda, ka valūtas kursa piesaistes līmenis stabilizācijas procesa sākumā un valūtas kursa režīma izvēle ietekmē tādu svarīgu jautājumu tautsaimniecības attīstībā kā konkurences spējas pasliktināšanās [8]. 1. attēlā apskatāma Latvijas eksporta un importa dinamika attīstības gados.



1. att. [dati no LR Centrālās statistikas pārvaldes] Importa (milj. Ls) un eksporta (milj. Ls) dinamika Latvijā
Dynamics of Import and Export in Latvia

1. attēlā redzamais importa pārsvars pār eksportu varētu liecināt, ka lata kurss vairāk stimulē plašu patēriņa preču importu un izspiež Latvijas ražotājus no vietējā tirgus. 2003. gadā Latvijas imports pārsniedz eksportu aptuveni par 79,3%, vēl vairāk palielinot starpību starp eksporta un importa kopvērtību [13]. Detalizēta monetārās transmisijas valūtas kanāla izmantošanas iespēju analīze varētu raksturot monetārās politikas spējas ietekmēt šīs problēmas risinājumu.

Turpmāk rakstā pēfita Latvijas bankas monetārās politikas ietekme uz tautsaimniecību, analizējot procentu likmju un valūtas kursa lomu šajā procesā.

1. Monetārās politikas transmisijas kanāli

Daudzu centrālo banku, t. sk. arī Latvijas Bankas, monetārās politikas galvenais mērķis ir zema un stabila inflācijas līmeņa nodrošināšana. Monetārās politikas transmisija ir to ekonomisko procesu kopums, ko centrālā banka izmanto sava mērķa sasniegšanai un kas saista naudas daudzumu, procentu likmes, valūtas kursu ar ekonomiskās aktivitātes jeb iekšzemes kopprodukta izmaiņām.

Monetārās politikas šoku pārnese uz tautsaimniecību iedalāma trīs etapos:

- centrālā banka ietekmē naudas piedāvājumu un procentu likmes;
- naudas piedāvājums un procentu likmes ietekmē kopējo pieprasījumu;
- kopējais pieprasījums ietekmē kopējo piedāvājumu un inflāciju.

Modernajā finanšu sistēmā tradicionāli izdala četrus pamatkanālus monetāro šoku transmisijai:

- Procentu likmju kanāls. Ekspansīva monetārā politika samazina reālās procentu likmes, radot pieaugumu investīcijās, kas noved pie kopējā pieprasījuma un produkcijas izlaides palielinājuma.
- Valūtas kursa kanāls. Ekspansīvas monetārās politikas rezultātā samazinoties reālajai procentu likmei, nacionālajā valūtā piesaistītie depozīti kļūst salīdzinoši mazāk pievilcīgi par depozītiem ārvalstu valūtā, samazinās to apjoms un pieprasījums pēc nacionālās valūtas, rezultātā samazinās valūtas vērtība, un vietējās preces, salīdzinot ar importētajām, palētinās, un pieaug neto eksports.
- Labklājības kanāls (aktīvu cenu pārmaiņu kanāls). Pieaugot naudas piedāvājumam, palielinās iedzīvotāju tieksme tērēt. Daļa naudas var tikt investēta akciju tirgū, palielinot pieprasījumu un līdz ar to arī akciju cenas. Rezultātā akcijas kļūst pievilcīgākas par fiksēta vai salīdzinoši zemāka ienesīguma vērtspapīriem, palielinās Tobina q koeficients (uzņēmuma tirgus vērtība attiecībā pret pamatkapitāla aizstājāmības izmaksām) un investīciju apjoms.
- Kredītu kanāls. Ekspansīva monetārā politika palielina banku rezerves un noguldījuma apjomu, līdz ar to arī kredītu izsniegšanai pieejamo līdzekļu apjomu. Tas veicina investīcijas un patēriņu, līdz ar to arī produkcijas pieaugumu [2].

2. Īss monetārās transmisijas kanālu darbības apraksts Latvijā

Galvenais mērķis Latvijas Bankas darbībā ir apgrozībā esošā naudas daudzuma regulācija, īstenojot tādu naudas politiku, kas saglabātu cenu stabilitāti valstī. Lai ietekmētu inflācijas līmeni (un naudas pieprasījumu), centrālā banka var izvēlēties procentu likmju kontroli. Bet Latvijas Bankas situācijā nav iespējams īstenot neatkarīgu monetāro politiku, vienlaicīgi kontrolējot procentu likmes un nodrošinot nacionālās valūtas stabilitāti, bet ir iespējams mazināt nevēlamas procentu likmju svārstības [10].

Monetārās politikas ietekmes lielumu vērtē, analizējot, cik elastīgi attiecīgo monetārās transmisijas kanālu pārveidojumu virknes posmi reaģē uz iepriekšējā posma izmaiņām. Jo lielākas ir šīs izmaiņas, jo lielāka ir mainīgo savstarpējā elastība, jo apskatāmais monetārās transmisijas kanāls ir spēcīgāk attīstīts.

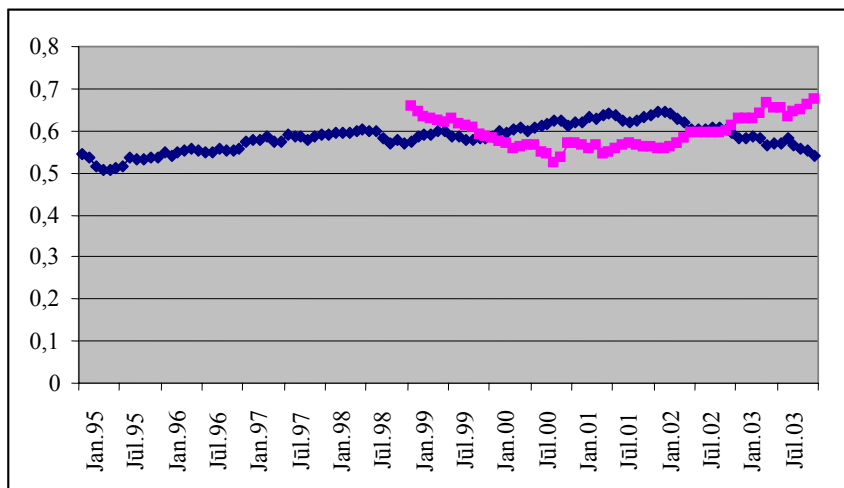
2.1. Procentu likmju kanāla darbība

Centrālās bankas noteiktās procentu likmes ietekmē naudas tirgus procentu likmes, kas savukārt ietekmē kapitāla tirgus, kredītu un noguldījumu procentu likmes.

Latvijas Bankas noteiktajās procentu likmēs vērojama stabilitāte, no tām atkarīgo starpbanku likmju svārstības radušās, sekojot likviditātes līmeņa situācijai. Kaut gan procentu likmes kanāls rietumvalstu tautsaimniecībā pašlaik tiek uzskatīts par vienu no svarīgākajiem monetārās transmisijas kanāliem, tā ietekme uz Latvijas tautsaimniecību, īpaši finansiālo reformu sākumā, bijusi ierobežota. Pārejas perioda sākumā inflācija bijusi ļoti augsta un būtiski ietekmējusi kredītu procentu likmes, bet centrālās bankas procentu likmju politikas ietekme uz investīciju apjomu un attiecīgi arī uz kopējo pieprasījumu bija ierobežota. Tomēr paredzams, ka Latvijā procentu likmju kanāla loma pamazām kļūst arvien svarīgāka [Ločmelis A. Par procentu likumu dinamiku, 13].

2.2. Valūtas kursa kanāla darbība

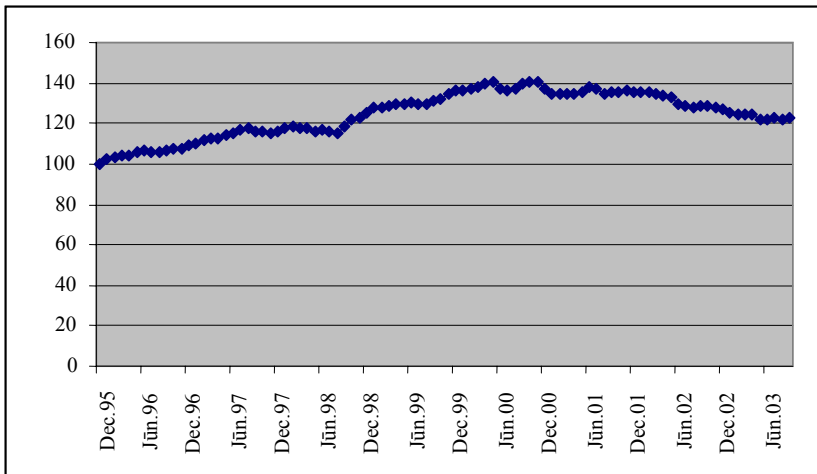
Saskaņā ar teoriju, fiksēta valūtas kursa apstākļos valūtas kursa kanāla darbība nav efektīva. Latvijas situācijā šis secinājums nav viennozīmīgs, jo lata kurss paliek fiksēts tikai pret pašu SDR grozu, bet tas svārstās pret katru no SDR grozā ietvertajām valūtām.



2. att. [dati no LB] Lata kursa dinamika attiecībā pret USD un eiro
Exchange Rate of the Lat against USD and Euro

2. attēlā redzams ieguvums no piesaistei izvēlēto valūtu diversifikācijas. Periodā, kad vērojams lata vērtības kritums pret ASV dolāru, redzams tā pieaugums pret eiro, kā rezultātā lata kursa svārstīgums tika samazināts. Tāda pieeja devusi iespēju minimizēt valūtas risku un nestabilitāti.

Pastāvot valūtas kursu un arī cenu līmeņa atšķirībām, tiek ietekmēts reālais efektīvais lata maiņas kurss (3. att.).



3. att. [dati no LB] Reālā efektīvā valūtas maiņas kursa dinamika
Real Effective Exchange Rate of the Lat

Sekas reālā efektīvā valūtas maiņas kursa svārstībām ir neto eksporta izmaiņas. Tomēr šo izmaiņu cēlonis drīzāk meklējams ārējo faktoru darbībā (ārējā pieprasījuma izmaiņas, pasaules valūtu kursu svārstības utt.), nevis Latvijas Bankas monetārā politikā.

Līdz ar to valūtas kursa kanāla darbība Latvijā saistīta galvenokārt ar zema inflācijas līmeņa noturēšanu, bet tik stingras piesaistes rezultātā (LB noteiktais oficiālais lata kurss ir fiksēts pret SDR, bet komercbanku kursa koridora robežas ir +/- 1% no oficiāli noteiktā kursa [13]) valūtas kursa kanāla radītie efekti atzīstami par maznozīmīgiem. Tirdzniecības nosacījumi un neto eksporta apjoms starp Latviju un kādu citu valsti ir atkarīgs no attiecīgo valūtas kursu dinamikas un atbilstošajiem cenu līmeņiem. Lai gan pastāv brīva kapitāla mobilitāte, ārējo faktoru ietekme ir iespējama, jo vietējie un ārvalstu aktīvi nav perfekti aizstājami un vērojama procentu likmju atšķirība Latvijā un pasaulē. Šo atšķirību rezultātā tad arī rodas cenu līmeņa izmaiņas un reālā valūtas kursa svārstības, kas ietekmē neto eksportu.

2.3. Labklājības (aktīvu cenu pārmaiņu) kanāls

Labklājības kanāla darbības efektivitāti nosaka vietējā kapitāla tirgus attīstības pakāpe. Neattīstīts vērtspapīru tirgus nereaģē uz monetārās politikas radītajām izmaiņām naudas piedāvājumā un procentu likmēs. Latvijas akciju tirgus kapitalizācija, salīdzinot ar kopējo ekonomikas attīstības līmeni, ir viena no zemākajām starp Eiropas Savienības kandidātvalstīm [11]. Tirdzniecība ar vērtspapīriem Latvijā notiek Rīgas Fondu biržā, kuras darbības efektivitāti raksturo vairāki rādītāji: svērtais indekss *DowJones RSE*, cenu indekss *RICI* un kopējā tirgus kapitalizācija. Latvijas Bankas veiktajos pētījumos šo rādītāju attīstība vērtēta kā samērā stagnatīva, no kā var secināt, ka Latvijas fondu tirgus ir vāji attīstīts. Pietrūkst lielu uzņēmumu ar sadalītu kapitāla piederības struktūru, kas nodrošinātu nepieciešamo kapitalizācijas līmeni, veicinot investoru piesaisti un fondu tirgu likviditāti [10].

Aktīvu cenu pārmaiņu kanāla ietekme uz Latvijas ekonomiku spēcīgāk izpaužas zemes un nekustamā īpašuma tirgus attīstībā. Visvairāk šis tirgus aktivizējies Rīgā,

lielākajās pilsētās un tām tuvākajā apkārtnē, kur arī vērojams straujākais nekustamā īpašuma cenu pieaugums. Šis cenu kāpums veicinājis hipotekāro kredītu apjoma pieaugumu pēdējos gados.

2.4. Kredītu kanāls

Kredītu kanālu raksturo banku aizdevumi mājsaimniecībām un nefinanšu uzņēmumiem. Tā darbība atkarīga no banku sistēmas attīstības pakāpes.

Pēdējos gados vērojama Latvijas banku sistēmas nostiprināšanās process un banku relatīvais svarīgums nebanku sektora apgādē ar finanšu līdzekļiem varētu veicināt monetāro transmisiju pa kredītu kanālu. Tomēr augsta likviditāte un augošs banku vidējais lielums var vājināt saiti starp procentu likmju un kredītu politikas pārmaiņām [12].

Bez tam Latvijā ir augsts ārvalstu kapitāla īpatsvars banku apmaksātā kapitāla struktūrā. Saskaņā ar Finanšu un kapitāla komisijas datiem, 2003. gada beigās 53,9% no Latvijas banku apmaksātā kapitāla piederēja ārvalstu akcionāriem, bez tam ārvalstu akcionāriem deviņās bankās piederēja vairāk nekā 50% no apmaksātā pamatkapitāla [13]. Pēc aktīvu apjoma Latvijas lielākās bankas (kā Hansabanka, Unibanka) ir starptautisku finanšu grupu pārstāvji, kam ir iespēja vieglāk apiet kredītu kanāla ierobežojumus, mazinot tā nozīmi.

3. Metodes izvēle monetārās politikas efektu novērtēšanai

Pasaulē monetārās politikas transmisijas mehānisma analīzei veltīto pētījumu skaits ir liels. Plašāks to apkopojums piedāvāts arī grāmatās, piemēram, *Walsh* [2]. Pētījumos izvēlētas dažādas metodes (atkarībā no mērķa), bet visbiežāk lietotā ir strukturālā vektoru autoregresijas metode. Šīs metodes priekšrocība ir iespēja laikrindu analīzes modelī iekļaut ekonomikas teorijai atbilstošus nosacījumus.

Latvijas situācijā monetārās politikas transmisijas mehānisma dažādo kanālu darbība, to veicinošo un ierobežojošo faktoru izpēte ir veikta Latvijas Bankas pētījumā [12]. Šim mērķim lietots strukturālais vektoru autoregresijas modelis un mazs strukturāls makromodelis. Turpmākajā izklāstā piedāvātajā pētījumā vērtēti monetārās politikas šoki, izmantojot vektoru autoregresijas modeļus, iekļaujot tajos no LB pētījumā apskatītā modeļa atšķirīgus ekonomiskos rādītājus, identifikācijai lietojot citu pieeju un izmantojot citus eksogēnos mainīgos. Rezultāti salīdzināti raksta secinājumu daļā.

Lai veiktu monetārās transmisijas kvantitatīvus pētījumus, parasti lieto sekojošas metodes:

- vektoru autoregresīvi modeļi (VAR);
- mazi strukturāli makromodeļi;
- liela mēroga makroekonometriski modeļi.

Katrai no šīm metodēm ir savas priekšrocības un savi trūkumi.

VAR un mazie makromodeļi ir salīdzinoši vienkārši, to novērtēšanā nav jāizmanto liels skaits laikrindu. Vispārīgā gadījumā šīs metodes tiek izmantotas, lai novērtētu monetārās politikas efektus caur atsevišķiem monetārās transmisijas kanāliem, katru no tiem aprakstot atsevišķi. Šādā pieejā ir vērojami arī trūkumi, jo tādā gadījumā nav ņemti vērā monetārās politikas sistemātiskie komponenti, tiek uzskatīts, ka monetārās politikas darbības nav iepriekš paredzamas. VAR modeļi lietojot, nepieciešams izmantot pietiekami garas laikrindas, kas nav pieejamas

Latvijas situācijā (modeļa izveide iespējama, izvēloties mēneša datus, bet, piemēram, IKP dati pieejami tikai ceturkšņa griezumā).

Tā kā lielu makroekonometrisku modeļu aprakstā iespējams iekļaut visas svarīgākās attiecības ekonomikā, ir iespējams aprakstīt sakarības dažādos tirgos, tiem tiek dota priekšroka. Tomēr to realizācijā rodas nopietnas problēmas. Atsevišķu sektoru aprakstā jālieto spēcīgi teorētiski pieņēmumi, kas attiecīgajai ekonomikai nemaz neizpildās (šī problēma īpaši raksturīga pārejas ekonomikas valstīm, kā, piemēram, Latvijai).

Nemot vērā, ka raksta mērķis ir identificēt tos mainīgos lielumus, kuri monetārās politikas transmisijas procesā ir vissvarīgākie, tālākai izpētei izvēlēts vektoru autoregresijas modelis.

3.1. VAR metodoloģija

Kopš Sims 1980. gadā apraksta modeli, kas „ļauj runāt datiem pašiem par sevi” un kurā nav strikti jāizšķiras, kurš mainīgais ir eksogēns, kurš endogēns, šī metode ir plaši lietota arī monetārās politikas analīzē [1].

Vispārīgā gadījumā m mainīgo ar p novēlošanām vektoru autoregresijas modelis pamatformā uzrakstāms sekojoši:

$$x_t = \mu_t + \sum_{i=1}^p A_i x_{t-i} + u_t, \text{ kur}$$

$x_t = (x_{1t}; x_{2t} \dots x_{mt})^T$ – $m \times 1$ endogēno mainīgo vektors;

$u_t \sim N(0; \sum u)$ – kļūdu lielumu vektors;

μ_t satur determinētus mainīgos (tādus kā konstante, laika trends vai fiktīvie mainīgie).

Koeficientu matricu A_i un kovariāciju matricu $\sum u$ var novērtēt, izmantojot parasto mazāko kvadrātu metodi [4].

Modeļa pieņēmumi:

- (1) visi vektorā x_t iekļautie mainīgie ir stacionāri;
- (2) kļūdu lielumi ir baltā trokšņa procesi, nav korelēti savā starpā.

VAR metodes lietojumā monetārās politikas efektu novērtēšanā rodas vairāki kritiski jautājumi:

- izvēlētais novēlošanas garums un modeļa novēlošanas struktūra;
- modeļa dimensiju noteikšana (modelī iekļauto mainīgo izvēle);
- monetārās politikas strukturālo šoku identifikācijas metode.

Optimālā novēlošanās garuma izvēlei tradicionāli izmanto informācijas kritēriju salīdzinājumu (piemēram, *Akaike Information Criterion*; *Hannan – Quinn Criterion* vai *Schwarz Criterion*). Metožu lietojumā secinājumi ne vienmēr ir viennozīmīgi. Jāatzīst, ka piemērotākā novēlošanās garuma izvēle ir lielākā VAR praktiskā lietojuma problēma. Pārāk liela novēlošanās garuma vērtība rada nepieciešamību novērtēt lielu parametru skaitu, kā rezultātā pat pie liela novērojumu skaita būtiski samazinās brīvības pakāpes jeb tiek samazināta hipotēžu pārbaudes jauda. (Ja ir m vienādojumi ar p novēlošanos, kopā rodas nepieciešamība novērtēt $(m + pm^2)$ parametrus [4]). Savukārt, izvēloties pārāk īsu novēlošanās garumu, var tikt zaudēta būtiska informācija par mainīgo savstarpējo ietekmi ilgākā laika posmā.

Modeļa novēlošanās struktūra ir literatūrā maz pētīts jautājums. Bet, tā kā dažiem no autores pētījuma sākuma posmā izveidotajiem VAR modeļiem lielai daļai koeficientu novērtējumi nebija statistiski atšķirīgi no 0, tika meklēts risinājuma variants, kā uzlabot šo situāciju. Parasti veido modeļus ar simetrisku novēlošanās struktūru, t. i., visiem mainīgajiem viens un tas pats novēlošanās garums. Keating (2000) savos pētījumos ir secinājis, ka monetārās politikas efektu kvantitatīvā novērtēšanā piemērotāki ir VAR modeļi, kuros dažādiem mainīgajiem, atbilstoši reāliem datiem, novēlošanās garums atšķiras, bet tas ir vienāds katram mainīgajam visos vienādojumos. Neatbilstību reālajai novēlošanās struktūrai raksturīgs liels statistiski nenozīmīgo koeficientu skaits modeļi (Runkle, 1987; Rudenbusch, 1998; Keating, 2000). Tas var radīt problēmas, precizējot šoku radītos efektus, jo impulsu reakcijas un dispersiju dekompozīcijas funkcijas ir funkcijas no VAR reducētās formas novērtētiem parametriem.

Cita problēma, kas saistīta ar VAR, ir mainīgo izvēle. Saskaņā ar teoriju, lai hipotēžu pārbaudei varētu lietot tradicionālās t un F statistikas, visiem m modeļi iekļautajiem mainīgajiem vajadzētu būt stacionāriem [4]. Ja tas tā nav, dati atbilstoši jātransformē, piemēram, ņemot pirmās kārtas diferenci. Pēc šādiem pārveidojumiem var tikt apšaubītas modeļa koeficientu interpretācijas iespējas.

Tā kā ar VAR modeļiem novērtēto koeficientu interpretācija bieži ir grūti veicama, parasti novērtē tā sauktās impulsu reakcijas funkcijas (*impulse response functions, IRF*). Tās iezīmē VAR sistēmas katra atkarīgā mainīgā reakciju uz šokiem klūdu lielumos un izseko šādu šoku efektu vairākus periodus uz priekšu. Impulsu reakcijas var novērtēt tikai modeļi iekļautajiem mainīgajiem, kas parasti ir tikai maza daļa no interesējošo ekonomisko rādītāju kopas. Tas vēlreiz pasvīturo modeļi lietoto mainīgo kopas pareizas izvēles nozīmību.

3.2. Mainīgo izvēle

VAR modeļi var iekļaut tikai ierobežotu mainīgo skaitu. Sekojot Smets (1996) paraugam, rakstā apskatītajā modeļi iekļauti 4 mainīgie: izlaide y , cenu līmenis p kā monetārās politikas gala mērķi raksturojoši lielumi, īstermiņa procentu likmes i un valūtas kurss e kā iespējamie monetārās politikas instrumenti. Plašākos modeļos parasti iekļauj vēl kādus no attiecīgās monetārās politikas transmisijas mainīgajiem, piemēram, ilgtermiņa procentu likmes, naudas agregātus vai kredītu apjomus.

Modeļi izmantoti mēneša dati laika posmā no 1995. gada janvāra līdz 2003. gada decembrim. Tā kā IKP dati pieejami tikai ceturkšņa griezumā, bet VAR modeļi nepieciešamas garākas laikkrindas, IKP dati interpolēti. Ideja balstīta uz [14]. Komentārs par e : salīdzinājumam veidots viens modelis ar lata un ASV dolāra attiecību, otrā modeļi izmantots eiro kurss (no 1995. līdz 1999. gadam laikrinda papildināta ar lata kursu pret Vācijas marku). Iegūtie rezultāti bija atšķirīgi. Lata svārstībām attiecībā pret ASV dolāru bija vērojama nedaudz lielāka ietekme uz IKP un PCP.

Tika veidots arī modelis, kas papildināts ar 2 ekogēniem mainīgajiem: vidēji Eiropas Savienībā novērotās patēriņa cenu gada pārmaiņas (dati no ECB) un vidējās īstermiņa procentu likmes (dati no ECB). Atšķirība rezultātos nebija būtiska.

3.3. Stacionaritātes pārbaude

Stacionaritātes pārbaudei lietotas autokorelāciju un parciālo autokorelāciju diagrammas un vienības saknes (*unit root*) tests.

Vienības saknes testa rezultāti redzami 1. tabulā.

1. tabula

Paplašinātais Dika – Fullera vienības saknes tests
Augmented Dickey–Fuller Tests of a Unit Root

Laikrinda	ADF testa statistika
Δy	-4,269303
Δp	-4,7477484
i	-3,2644231*
Δe	-14,5000231

* nav statistiski nozīmīgs pie 1% ticamības līmeņa

Pēc 1. tabulas redzams, ka IKP interpolētajiem datiem, patēriņa cenu pārmaiņām un valūtas kursam izvēloties pirmās kārtas diferences, visi modeļi iekļautie mainīgie būs stacionāri. Johansona kointegritātes testa rezultāti noraida kointegritāti, līdz ar to modeļa vērtēšanai var izmantot tradicionālās t un F statistikas. Tas izriet no Engers teiktā [4].

3.4. Novēlošanās garuma izvēle VAR modelim

2. tabulā doti novēlošanās garuma izvēlei veikto informācijas kritēriju rezultāti. Divi no izvēlētajiem kritērijiem norāda uz 7 kā piemērotāko novēlošanās garumu.

2. tabula

Novēlošanās garuma izvēle VAR modelim
Optimal Lag Length Estimation using Different Information Criteria

	LR tests	Akaikes informācijas kritērijs	Švarca informācijas kritērijs	Hannana – Kvinna informācijas kritērijs
0	xxx	0,723660	0,797456	0,750011
1	159,8210	-1,284232	-1,104354	-1,260480
2	16,12722	-1,456322	-1,030623	-1,298048
3	4,747309	-1,376900	-0,870733	-1,170636
4	3,245664	-1,290766	-0,710544	-1,057422
5	5,567432	-1,271380	-0,566239	-1,002309
6	6,097654	-1,263956	-0,437958	-0,975322
7	16,093324	-1,448897	-0,462043	-0,980032
8	0,880744	-1,360012	-0,263200	-1,021847
9	1,123422	-1,254455	-0,057798	-0,911381
10	1,632442	-1,180182	0,139133	-0,781743
11	0,453320	-1,084507	0,345774	-0,523976
12	3,423154	-1,051587	0,601130	-0,432632

Atbilstoši testa rezultātiem VAR modelī izmantots novēlošanās garums 7 visiem modeļi iekļautajiem mainīgajiem. Izvēles piemērotību apstiprina fakts, ka regresiju atlikumi atbilda baltā trokšņa procesa raksturojumam. Ja iegūtie koeficientu novērtējumi vairumā būtu statistiski nenozīmīgi, varētu mēģināt uzlabot

modeļa kvalitāti, izvēloties nesimetrisku novēlošanās struktūru (šajā gadījumā tas nebija nepieciešams).

3.5. Identifikācija

Modeļa identifikācijai izvēlēta tradicionāla metode – *Choleski* dekompozīcija. Tās ideja ir VAR modelī lietot sekojošu koeficientu matricu,

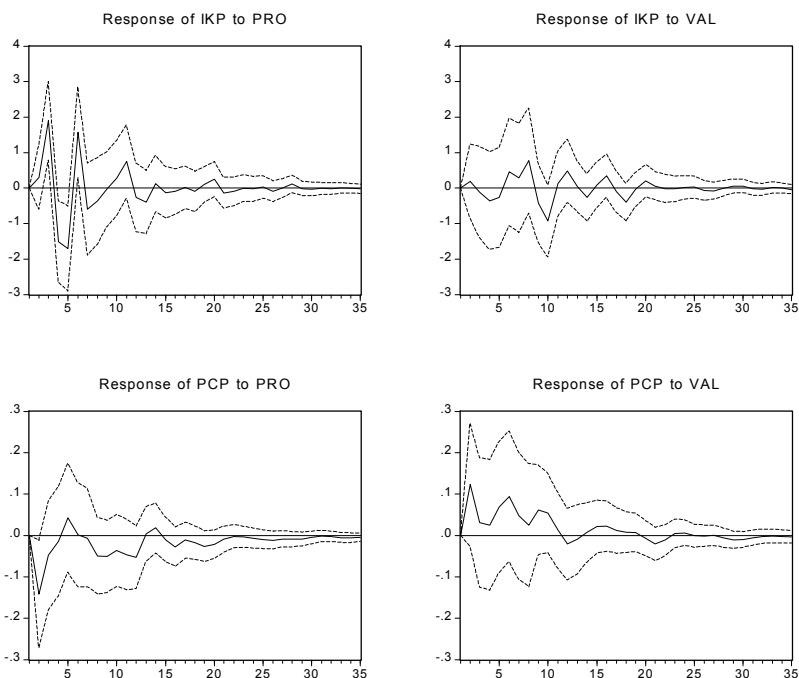
$$B_o X_t = \begin{bmatrix} 1 & & & \\ B_{21} & 1 & & \\ B_{31} & B_{32} & 1 & \\ B_{41} & B_{42} & B_{43} & 1 \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} y \\ p \\ i \\ e \end{bmatrix},$$

kurā koeficienti virs galvenās diagonāles vienādi ar 0. Šāds identifikācijas veids saistīts ar pieņēmumu, ka atbilstošajam mainīgajam nav acumirkļīgas vai sinhronas ietekmes uz citu mainīgo [4].

Vispārīgā gadījumā šādam pieņēmumam nav teorētiska pamatojuma, bet, izvēloties atbilstošu mainīgo secību, to var izskaidrot (piemēram, IKP pašreizējai vērtībai nav tiešas ietekmes uz pašreizējo cenu līmeni, procentu likmēm un valūtas maiņas kursu).

3.6. Impulsu reakcijas funkcijas

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



4. att. Impulsu reakcijas funkcijas
Impulse Response Functions

4. attēlā redzama IKP un PCP reakcija uz vienas standartnovirzes šokiem procentu likmju un valūtas kursu lielumu izmaiņās.

Secinājumi

Veidojot VAR modeļus ar vienu un to pašu mainīgo komplektu, bet atšķirīgiem novēlošanas garumiem, būtiski atšķiras modeļa nozīmīguma vērtējums.

Pamatojoties uz VAR modeļos iegūtajām impulsu reakcijas funkcijām, var secināt, ka pastāv statistiski nozīmīga, bet pārejoša procentu likmju ietekme uz IKP.

Salīdzinot ar ES valstīs veiktajiem pētījumiem [2], Latvijā reakcija uz monetāriem šokiem ir novērojama īsākā laika periodā, kas ir raksturīgi valstīm ar mazu atvērtu ekonomiku.

Modeļu rezultāti rāda, ka valūtas kursa pārmaiņu ietekme uz cenu līmeni un produkcijas izlaides apjomu ir lielāka un vērojama ilgāk nekā procentu likmju iespaids. Šāds rezultāts iegūts gan modelī, kurā lietots lata kurss pret ASV dolāru, gan modelī ar lata kursu pret eiro. Tādējādi iegūstams secinājums – līdzīgi kā Latvijas Bankas veiktajā pētījumā [12] – monetāro šoku transmisijā nozīmīgākā ir tieši valūtas kursa kanāla darbība.

Saskaņā ar teoriju, fiksēta valūtas kursa apstākļos centrālā banka nevar izmantot valūtas kursa kanāla darbību tautsaimniecības attīstības ietekmei. Līdz ar to, turpinot mehānisku lata kursa piesaisti SDR valūtu grozam, Latvijas Bankas iespējas ietekmēt tautsaimniecību, izmantojot valūtas kursa kanālu, ir ierobežotas. Tomēr, kā rāda VAR rezultāti, ja lata kursa svārstību koridors būtu bijis paplašināts, principā Latvijas Bankai būtu bijusi iespēja ietekmēt neto eksporta apjomu, pamatojoties uz nepieciešamību veicināt Latvijas ekonomisko attīstību.

Padziļinātai pētījumu veikšanai vairāk piemērots būtu strukturāls vektoru autoregresijas modelis, kurā, izvēloties piemērotu identifikācijas shēmu (piemēram, bloku rekursīvo, līdzīgu kā *Smets* (1997)), būtu iespējams iegūt šoku strukturālu interpretāciju.

LITERATŪRA

1. Sims C. A. *Macroeconomics and Reality* // *Econometrica*, 1980; vol. 48.
2. Walsh C. E. *Monetary Theory and Policy*, Ch. 9, section 9.4. – Cambridge, Massachusetts: MIT Press, 1998. – P. 404–428.
3. Zha T. Identifying Monetary Policy: A Primer Federal Reserve Bank of Atlanta // *Economic Review*, 1997 (Second Quarter); 82: 26–43.
4. Enders W. *Applied Econometric Time Series*. Ch. 5. sections 5–13. – New York: John Wiley, 1995. – P. 294–343.
5. McCallum B. T. *Analysis of the monetary transmission mechanism: methodological issues*, NBER WP series, WP 7395, 10–1999.
6. Keuk-Soo Kim, W. D. McMillin. *Estimating the Effects of Monetary Policy Shocks: Does Lag Structure Matter?*
7. Leeper E. M., Sims Ch. A., Tao Zha. What does monetary policy do? // *Brookings Papers on Economic Activity*, 1996; 2: 1–78.
8. Road Maps of the Transition. Occasional Paper 127, IMF; Sept. 1995.
9. Bitāns M. *Reālais valūtas kurss Latvijā (1994–2001)*. – Rīga: Latvijas Banka, 2002.

10. Zubkova J., Kaužēns E., Tillers I., Prūsis M. *Latvijas finanšu tirgus*. – Rīga: Latvijas Banka, 2002.
11. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LR Ekonomikas Ministrija, 2003. g. II.
12. Bitāns M., Stikuts D., Tillers I. *Monetāro šoku transmisija Latvijā: Pētījums 1/2003*. – Rīga: Latvijas Banka, 2003.
13. <http://www.bank.lv>, Publikācijas, runas, monetārās politikas transmisijas mehānisms, 1997-4.
14. Cıvcır I. Broad Money Demand and Currency Substitution in Turkey // *The Journal for Developing Areas*; 2003; 36(2).

Summary

The description of different methodologies for estimation of monetary policy effects to the economy is given. Short empirical analysis of the interest rate channel, the exchange rate channel, lending channel and wealth channel in Latvia is made. The main purpose of this paper is to analyze an applicability of VAR models for estimation of the monetary policy effects in Latvia. Results from VAR models show that changes in the exchange rate and in interest rates have a temporary effect on output, but the effect of the exchange rate shock is larger and lasts longer than that of the interest rate. Monetary shocks mainly are transmitted to the economy through the exchange rate channel.

Key words: vector auto regression (VAR) models, monetary policy, transmission mechanism.

Matemātikas iestājpārbaudījuma nozīmīguma analīze The Significance of Enrollment Test in Mathematics'

Māra Gulbe

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV–1050
E-pasts: mgulbe@latnet.lv

Ināra Kantāne

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīgā, LV–1050
E-pasts: inara@lanet.lv

Raksts veltīts matemātikas iestājpārbaudījuma saistības analīzei ar vēlākajām studentu sekmēm. Pētījuma gaitā ir veikta iestājpārbaudījumu, skolas sekmju un augstskolas sekmju datu analīze. Noskaidrots, ka iestājpārbaudījuma rezultāti labāk nekā skolas sekmes korelē ar augstskolas sekmēm, it īpaši studiju sākumā. Ir arī parādīts, ka potenciālo studentu sagatavotību un sekmes studiju sākumā iespaido viņa skolas piederība noteiktai skolu grupai.

Atslēgvārdi: Latvija, izglītība, sekmes, kvantitatīvā analīze.

Sakarā ar izmaiņām augstskolu uzņemšanas noteikumos autore vēlējās izpētīt studentu sekmju korelāciju ar skolas vērtējumu un iestājpārbaudījumu rezultātiem. Darba mērķis bija noskaidrot, vai iestājpārbaudījums matemātikā kā reflektanta zināšanu kvalitatīvs vērtējums ļauj atlasīt spējīgākos studentus. Tāds pētījums pašreiz ir ļoti aktuāls sakarā ar grozījumiem Augstskolu likumā [1], kas paredz uzņemšanu augstskolu studiju programmās, sākot ar 2004. gadu, organizēt konkursa kārtībā, pamatojoties uz centralizēto eksāmenu rezultātiem. Latvijas Universitātē un arī citās augstskolās daudzās bakalaura un profesionālajās studiju programmās jau 2003. gadā uzņemšana notika pēc centralizēto eksāmenu rezultātiem.

Līdz ar Latvijas integrāciju Eiropas Savienībā izglītības sistēmai jānodrošina iegūstamās izglītības atbilstība pieaugošajām izglītības kvalitātes prasībām un konkurencei starptautiskā mērogā. Visas Latvijas sabiedrības dzīves līmenis un valsts attīstība nākotnē atkarīga no izglītības efektivitātes un kvalitātes, no sabiedrības sagatavotības profesionālam darbam un brīvai konkurencei Eiropas kopējā ekonomiskajā telpā.

Izglītības sistēmas turpmākie uzdevumi nosaka nepieciešamību nodrošināt izglītības kvalitāti, pieejamību un izmaksu efektivitāti. Izglītības sistēmas attīstības mērķus līdz 2005. gadam un rīcības virzienus to sasniegšanai nosaka Izglītības attīstības koncepcija 2002.–2005. gadam, kas tika akceptēta ar Ministru kabineta 2002. gada 17. jūlija rīkojumu.

Izglītības attīstības koncepcijas kopējais mērķis ir nodrošināt tādas pārmaiņas izglītības sistēmā, kas veicinātu uz zināšanām balstītas demokrātiskas un sociāli integrētas sabiedrības veidošanos un Latvijas iedzīvotāju un tautsaimniecības konkurētspējas paaugstināšanos, kā arī vienlaikus saglabātu un attīstītu Latvijai raksturīgas kultūras vērtības.

Augstākās izglītības kvalitāti un konkurētspēju var raksturot ar dažādiem rādītājiem, taču vissvarīgākie visā pasaulē ir absolventu konkurētspēja un profesūra. Lai sagatavotu konkurētspējīgus absolventus, viens no priekšnoteikumiem ir uzņemt studijām studentus ar labām priekšzināšanām mācību priekšmetos, kuri ir svarīgākie izvēlētajam studiju virzienam.

Pētījumā tiek analizēti dati par Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātes studentiem. Pētījuma ierobežojumi:

- pētījumā izmantoti dati par Ekonomikas un vadības fakultātes studentiem;
- analizēti tiek iestājpārbaudījumu rezultāti matemātikā;
- pēc sākotnējo datu sagatavošanas apsekojamo studentu skaits samazinājās līdz 1234, kas ir saistīts ar sākotnējo datu nepilnību.

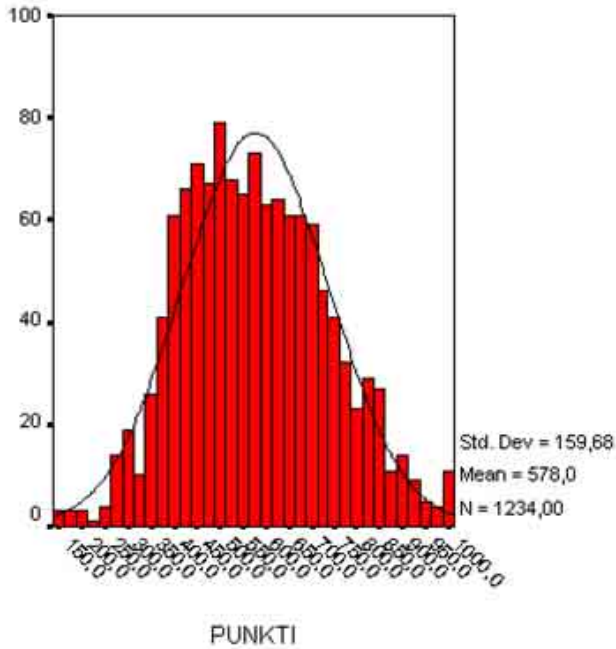
Lai novērtētu iestājpārbaudījumu nozīmīgumu augstskolās, vai tos var uzskatīt par kvalitatīviem reflektantu zināšanu vērtējumiem, tika lietotas matemātiskās statistikas atkarības metodes [2; 5; 7]. Tika piemērotas divas parametriskās statistikas metodes – korelācijas metode un dispersiju analīzes metode – un no neparametriskās statistikas – Kruskola – Valisa tests.

Datu apstrāde un analīze pētījumā tiek veikta ar paketes *SPSS* palīdzību (*SPSS* – statistiskā pakete sociālajām zinātnēm [2]). Ar to iespējams ātri un efektīvi apkopot nepieciešamo informāciju, izmantojot funkcionāli augstvērtīgas statistiskās metodes, iegūtos rezultātus iespējams atspoguļot tabulārā un grafiskā formā, kā arī padarīt šos rezultātus pieejamus citiem, izmantojot dažādas tehnoloģijas, tai skaitā drošu publicēšanu *Web* tīklā.

Lai izpildītu izvirzīto uzdevumu – pārbaudīt iestājpārbaudījumu nozīmīgumu augstskolās, tiek izvēlēti sekojoši rādītāji: studenta atzīmes skolas eksāmenos, atzīmes augstskolā, iegūtais punktu skaits iestājpārbaudījumā un skola, kura pabeigta. Sākotnējie dati pētījuma veikšanai ir no Latvijas Universitātes informatīvās sistēmas (LUIS) datu bāzes, ievērojot visus personas datu aizsardzības likumus. Dati satur informāciju par Ekonomikas un vadības fakultātes studentiem, kuri studē universitātē laikā no 1999. līdz 2003. gadam. Izvirzīto mērķu sasniegšanai tika izmantotas kvantitatīvās analīzes metodes [3; 4; 6; 7].

Lai varētu veikt jebkādu kvantitatīvu analīzi, izmantojamiem datiem jābūt sakārtotiem, strukturētiem un metodei pielāgotā formātā. LUIS sistēmā ievadītā informācija pēc savas struktūras un formātiem ir pakārtota LUIS funkcionalitātei. Šī informatīvā sistēma satur samērā plašu informāciju, ko var izmantot dažādiem pētījumiem, tai skaitā arī šim pētījumam. Taču, lai šo informāciju varētu izmantot, ir jāveic daudzi pārveidojumi. Jāatzīmē, ka LUIS dati par apskatāmo periodu vēl ir nepilnīgi. Pilnīgi visa informācija par studējošo sekmēm tiek atspoguļota sistēmā tikai pēdējā gada laikā. Tas saistīts ar studentu rotācijas ieviešanu, kuru veic, balstoties uz LUIS datiem.

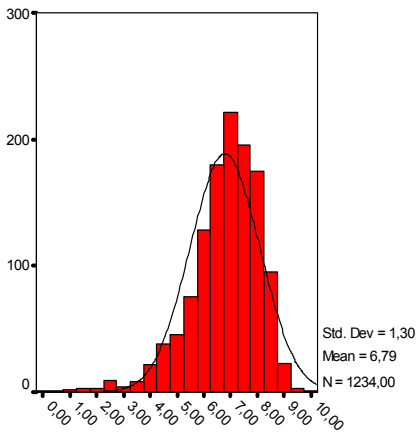
Grafīkos ir attēlots trīs mainīgo lielumu “punktu skaits iestājpārbaudījumā”, “atzīmes augstskolā”, “atzīmes skolā” sadalījums.



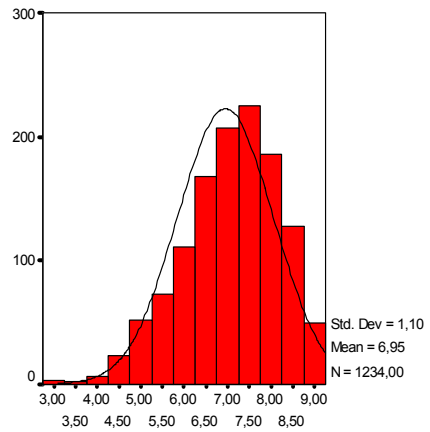
1. att. Mainīgā lieluma “punkti iestājpārbaudījumā” sadalījums
Distribution of Variable „Points in Entrance Examination”

Punktu skaits ir sadalīts diezgan proporcionāli, tuvu normālam sadalījumam. Mainīgā lieluma vidējā vērtība ir 578 punkti.

Analizējot skolas atzīmju un augstskolas atzīmju sadalījumu, redzams, ka tas nav proporcionāls, bet ir nobīdīts nedaudz pa labi. Vidējā atzīme skolā ir 6,95, bet augstskolā – 6,79.



atzīmes augstskolā



atzīmes skolā

2. att. Mainīgo “atzīmes augstskolā” un “atzīmes skolā” sadalījums
Distribution of Variables „Marks in Higher School” and „Marks in School”

Tika analizēti Pīrsona un Spīrmena korelācijas koeficienti starp mainīgo lielumu pāriem. To vērtības vislielākās ir starp mainīgajiem “atzīmes skolā” un “atzīmes augstskolā”. Spīrmena korelācijas koeficienta vērtība ir 0,548, bet Pīrsona korelācijas koeficienta vērtība ir nedaudz mazāka – 0,494. Starp mainīgajiem “punktu skaits” un “atzīmes augstskolā” Spīrmena korelācijas koeficienta vērtība ir 0,468, bet Pīrsona korelācijas koeficients ir 0,415. Var secināt, ka starp mainīgajiem “atzīmes skolā” un “atzīmes augstskolā” pastāv ciešāka sakarība nekā starp pārējiem diviem mainīgo pāriem. Starp visiem mainīgo pāriem sakarību ciešumu var raksturot kā vidēji ciešu.

Tika analizētas atzīmes augstskolā un atzīmes skolā dažādos iestājpārbaudījumos iegūto punktu intervālos un pēfīts, vai neparādās atšķirības.

Iegūtie rezultāti ļauj izdarīt secinājumu, ka visaugstākā vidējā atzīme 7,55 augstskolā ir studentiem, kuru punktu skaits ir intervālā no 700 līdz 1000, skolā šiem pašiem studentiem vidējā atzīme bijusi zemāka – 7,42. Apskatot vidējās atzīmes studentiem, kuriem punkti ir intervālā no 500 līdz 699, redzams, ka vidējā atzīme augstskolā ir 6,88, bet vidējā atzīme skolā – 7,07. Arī vēl zemākos intervālos ir novērojams tas pats – ka vidējā atzīme skolā ir augstāka nekā vidējā atzīme augstskolā.

No šiem iegūtajiem rezultātiem var secināt, ka matemātikas eksāmens, kura rezultātus parāda mainīgais lielums “punkti”, ļauj no reflektantiem, kuru zināšanas ir viduvējas, atlasīt tos, kuriem ir labākas zināšanas matemātikā.

Asimetrijas koeficients abiem mainīgajiem visos punktu intervālos ir negatīvs, kas norāda, ka sadalījums nav simetrisks attiecībā pret vidējo atzīmi, bet nobīdīts pa labi. Tas ir viegli izskaidrojams, jo vairāk tomēr ir tādu studentu, kam ir atzīmes starp 6 un 10, nekā starp 1 un 5, kas jau liecina par vājām zināšanām.

Autores interesēja arī jautājums, vai vidējais punktu skaits katrā skolu grupā ir vienāds. Vai nav vērojamas atšķirības starp Rīgas skolām, lauku skolām un lielpilsētu skolām? Atbildes uz šiem jautājumiem dotu iespēju novērtēt skolu izglītības kvalitātes viendabīgumu. Šāda analīze tika veikta, izmantojot dispersiju analīzes metodi *ANOVA*.

Iegūtie rezultāti ar 99% ticamību ļauj teikt, ka studentiem vidējais iegūtais punktu skaits, kārtojot matemātikas eksāmenu, visās skolu grupās nav vienāds. Tas ir atšķirīgs Rīgas skolu, lauku skolu un lielpilsētu skolu grupās. Rīgas skolu un lauku skolu vidējais punktu skaits atšķiras nozīmīgi (1. tabula).

1. tabula

Vidējā punktu skaita salīdzinājums trīs skolu grupās
Average Points Comparison in Three School Groups

Skolu grupas (I)	Skolu grupas (J)	Vidējo starpība (I-J)	95% ticamības intervāls	
			Apakšējā robeža	Augšējā robeža
Rīgas skolas	Lauku rajonu skolas	37,45(*)	14,78	60,12
	Lielpilsētu skolas	30,16	-15,72	76,05
Lauku rajonu skolas	Rīgas skolas	-37,45(*)	-60,12	-14,78
	Lielpilsētu skolas	-7,29	-54,17	39,60
Lielpilsētu skolas	Rīgas skolas	-30,16	-76,05	15,72
	Lauku rajonu skolas	7,29	-39,60	54,17

Tāpat tika salīdzinātas mainīgo “atzīmes skolā” un “atzīmes augstskolā” vidējās vērtības trīs skolu grupās. Ar 95% ticamību var teikt, ka vidējās atzīmes skolā trīs skolu grupās nav vienādas, bet vidējās atzīmes augstskolā ir vienādas. Vislielākās atšķirības vidējai atzīmei skolā atkal ir starp Rīgas skolām un lauku skolām. Rezultāts ir nozīmīgs – ar 95% ticamības līmeni.

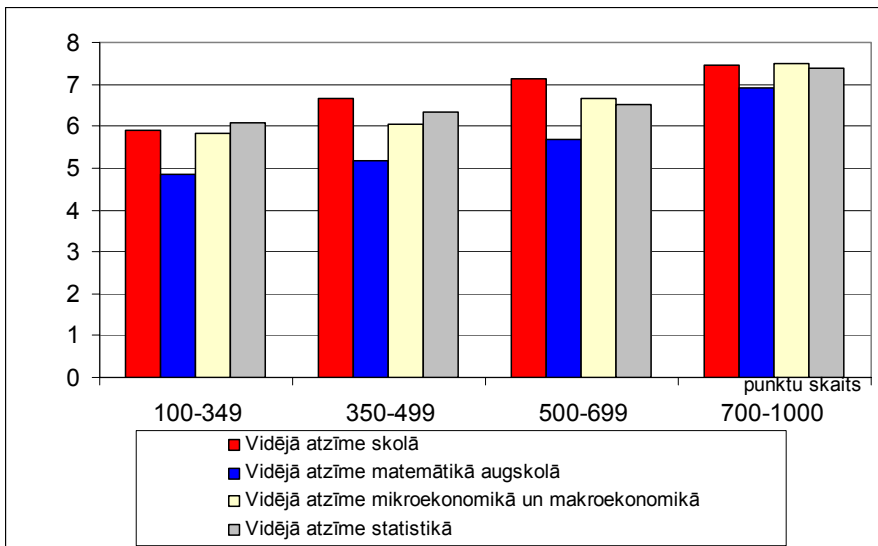
Apskatītās analīzes rezultāti ļauj izdarīt secinājumu, ka vidējās atzīmes atšķiras Rīgas un lauku skolās, punktu skaits arī šajās grupās ir atšķirīgs. Mācoties augstskolā, šīs atšķirības izlīdzinās, jo pēc iestājeksaģmenu rezultātiem iespējams atlasīt konkrētam studiju virzienam visspējīgākos studentus.

ANOVA metode tika izmantota arī, lai salīdzinātu mainīgo “atzīmes skolā” un “atzīmes augstskolā” vidējās vērtības četrās iestājpārbaudījumu punktu grupās. Visi dati par iegūto punktu skaitu iestājpārbaudījumos tika sagrupēti četrās grupās (2. tabula).

2. tabula

Iestājpārbaudījumu punktu grupas
Entrance Examination Point Groups

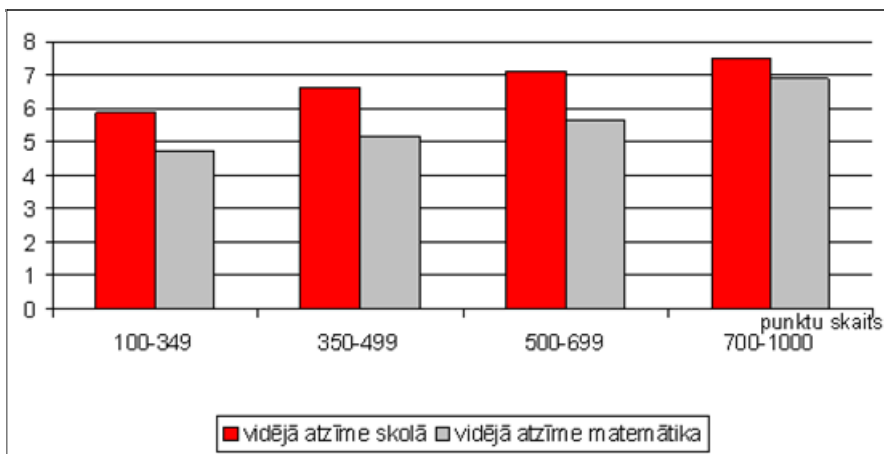
Grupa	Punktu skaits
1	700 - 1000
2	500 - 699
3	350 - 499
4	100 - 349



3. att. Vidējās sekmes punktu grupās
Average Marks in Point Groups

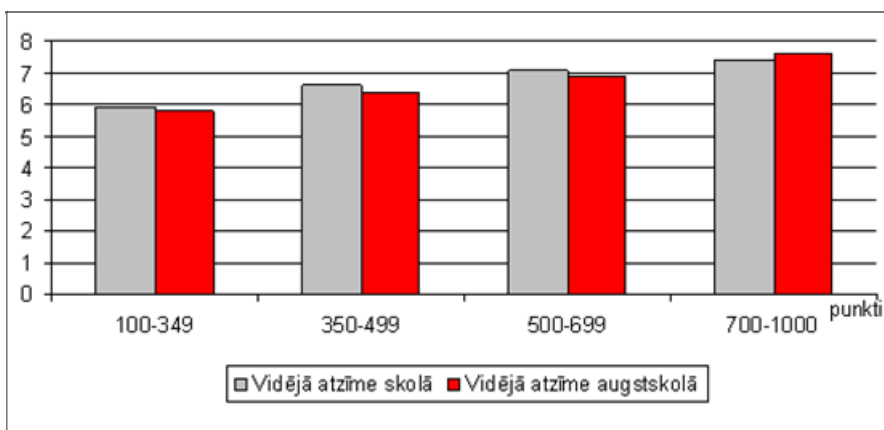
Testa rezultāti parāda, ka lielākas atšķirības dažādās punktu grupās ir mainīgajam “atzīmes augstskolā” nekā mainīgajam “atzīmes skolā”. Visi aprēķinātie rezultāti ir statistiski nozīmīgi – ar ticamības līmeni 95%. No šiem rezultātiem var

secināt, ka pēc iegūtā punktu skaita iestājpārbaudījumos mēs tomēr varam atlasīt spējīgākos studentus.



4. att. Vidējās atzīmes augstskolā matemātikā un vidējās atzīmes skolā salīdzinājums punktu grupās
Comparison of Average Mark in Higher School in Mathematic and Average Mark in School in Point Groups

Taču, salīdzinot vidējos sekmju rezultātus skolā un augstskolā, jāpiebilst, ka arī skolas atzīme ļauj atlasīt potenciālos studentus.



5. att. Vidējo atzīmju salīdzinājums skolā un augstskolā
Average Marks Comparison in Higher School and School

Nobeigumā autores gribētu piebilst, ka pētījums ir tikai aizsākts. Saistībā ar jaunajiem noteikumiem par uzņemšanu augstskolās pēc vidusskolas centralizēto eksāmenu rezultātiem noteikti jāpēta arī šī rādītāja sakarība ar sekmēm augstskolā. Neapšaubāmi būs interesanti noskaidrot, kurš rādītājs būs nozīmīgāks.

LITERATŪRA

1. URL: <http://www.izm.lv/>
2. Norušis M. J. *SPSS/PC + Studentware PlusTM for Business*. – Chicago, 1991.
3. Lasmanis A. *Datu ieguves, apstrādes un analīzes metodes pedagoģijas un psiholoģijas pētījumos. 1. grāmata*. – Rīga: SIA Izglītības soļi, 2002.
4. Lasmanis A. *Datu ieguves, apstrādes un analīzes metodes pedagoģijas un psiholoģijas pētījumos. 2. grāmata*. – Rīga: SIA Izglītības soļi, 2002.
5. Arhipova I., Bāliņa S. *Statistika ar MS Excel ikvienam: Mācību līdzeklis*. – Rīga: Datorzinību Centrs, 2000.
6. Harvey L., Green D. *Defining quality, Assessment & Evaluation in Higher Education*. – 1993; 18: 9–34.
7. Norušis M. J. *SPSS 10.0. Guide to Data Analysis. Upper Sadle River*. – New Jersey: Prentice Hall. 07458.

Summary

The article deals with analysis of how the results of entrance examinations in mathematics relate to the students' later success. In the course of research the analysis of entrance exams, study achievements at school and analysis of study data at Higher Educational Establishments have been carried out. It has been proved that the results of the entrance exams at University better correlate with study achievements at the University than study achievements at school, especially in the beginning of the study process. It has also been described that potential preparation of the student and study achievements are influenced by belonging to the specific group of schools.

Key words: Latvia, education, success, quantitative analysis.

Starptautiskās pieredzes izmantošana nabadzības rādītāju noteikšanai Latvijā

The Use of International Experience for Poverty Parameter Definition in Latvia

Inese Kalnmeiere

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

Pētījums veltīts nabadzības noteikšanas metožu evolūcijas izpētei. Autore mērķis ir, salīdzinot dažādu koncepciju un starptautisku organizāciju vērtējumus par nabadzības jēdziena attīstību, noteikt kopīgās un atšķirīgās šo metožu pazīmes, kā arī izvērtēt pozitīvās pieredzes izmantošanas iespējas Latvijas apstākļos. Darba ietvaros autore vērtē absolūto, relatīvo un subjektīvo nabadzības robežu, sociālās izstumtības, budžeta normas un citu pieeju priekšrocības un trūkumus.

Svarīgākās nabadzību ietekmējošās pārmaiņas izskaidro starpvalstu atšķirības. Šo atšķirību izskaidrošana ir būtiski svarīga nabadzības izpratnei mūsdienu sabiedrībā. Lielākā daļa kvantitatīvo rādītāju pētniekus nodrošina tikai ar mainīgajiem, kas identificē indivīdu atrašanos zem vai virs oficiāli noteiktā nabadzības līmeņa. Arī dažādi nabadzības novērtēšanas veidi uzrāda nelielas, bet nozīmīgas atšķirības valstu ranžējumā. Lai maksimizētu pētnieku ieguldījumu vienota nabadzības noteikšanas modeļa izstrādē, jāatrisina divi jautājumi:

1. Tā kā pastāv grūtības salīdzināt nabadzību laikā un vietā, nepieciešami rādītāji, kuri apvienotu to pašu parādību katrā sabiedrībā.
2. Tā kā dažādās sabiedrībās eksistē atšķirīga nabadzības būtības nozīme, rodas vajadzība paplašināt pašu nabadzības definīciju.

Atslēgvārdi: nabadzības pētīšana, absolūtās nabadzības robežas; relatīvās nabadzības robežas, *Eurostat* metodoloģija Latvijā, monetārā nabadzība.

1. Nabadzības noteikšanas metožu evolūcija

Jebkura kompleksa pieeja dzīves līmeņa, nabadzības un izaugsmes novērtēšanā saskaras ar vienota kritērija trūkumu. Vairākas desmitgades pētnieki savu uzmanību ir veltījuši nabadzībai un nevienlīdzībai, vērtējot to vēsturiskos attīstības virzienus un meklējot salīdzināmu modeļu iespējas (*Alderson, Nielsen, 1999; Firebaugh, 2000*).

Nabadzības noteikšanas metodes, tāpat kā nabadzības jēdziens, atrodas nepārtrauktā dinamikā. Tiek pilnveidotas iepriekšējās metodes un meklēti jauni risinājumi.

Jebkurš mēģinājums noteikt resursu pietiekamību vai raksturot nabadzības izplatību pieprasa noteikt sliekšni, attiecībā pret kuru var izmērīt indivīda, ģimenes

vai mājsaimniecības dzīves līmeni. Sliexnsis ir nepieciešams, lai konstatētu indivīdu atrašanos virs vai zem konkrētā nabadzības līmeņa.

Dažādi nabadzības sliexšņi ir ieviesti kopš Rauntrī (*Rowntree*) pirmā mēģinājuma 1901. gadā fiksēt nabadzību, kad vērtēja nepieciešamos ienākumus tikai fizisko vajadzību apmierināšanai. **Absolūto vajadzību definēšanas pieeju** var uzskatīt par vienu no pirmajām nabadzības noteikšanas metodēm. Tās pamatā ir iztikas līdzekļu minimuma jēdziens¹ (*Alcock, 1997*). Atsevišķās situācijās absolūtisma pieejas ietvaros preču grozam pievieno tādas papildinošus faktorus kā minimālais nepieciešamais uzņemto kaloriju daudzums un pajumte. Sabiedrībai attīstoties un paaugstinot dzīves kvalitāti raksturojošos kritērijus, absolūtisma pieeja zaudē savu nozīmi. Lai gan reģionos / valstīs, kur galējā nabadzība joprojām izplatīta, absolūtisma pieeju izmanto, nosakot minimālo pieļaujamo dzīves līmeni. Pēc autores domām, šai metodei ir vairāki trūkumi. Pirmkārt, pieejas ietvaros cilvēciskās vajadzības tiek interpretētas pārsvarā kā fiziskās vajadzības pēc pārtikas, pajumtes, apģērba. Tādējādi tiek ignorētas indivīdu sociālās vajadzības. Otrkārt, strīdīgs ir pirmās nepieciešamības preču noteikšanas process. Nav skaidrs, kā pamatvajadzības tiek definētas un kurš to dara, kāds ir vispārpieņemtais minimālais dzīves līmenis un kurš to nosaka. Treškārt, rodas grūtības noteikt iztikai nepieciešamo preču kvantitatīvo daudzumu. Patērētais pārtikas daudzums un izmaksas ir atkarīgas gan no vietas, kas sabiedrībā tiek ieņemta, gan ikdienas paradumiem, gan pārtikas pieejamības tirgū.

Relatīvisma pieeja, balstīta uz Taunsenda (*Townsend*) 1979. gadā definēto nabadzības teoriju, izmanto nacionālā ienākuma vidējo vai mediānas rādītāju. Tā attēlo ekonomiskos rādītājus, kuri atbilst dominējošam dzīves stilam valstī. Tādējādi rodas iespēja izvairīties no absolūto vajadzību definēšanas, uzsvāru liekot uz taisnīguma sadales principa.

Neskatoties uz to, ka relatīvisma koncepcija ir uzlabota absolūtisma pieeja, autoresprāt, tai ir vairāki nozīmīgi trūkumi. Pirmkārt, relatīvisma pieeja uztver nabadzību kā statistisku parādību (neatkarīgi no nabadzības robežas izvēles, noteikta sabiedrības daļa vienmēr tiks uzskatīta par nabadzīgu). Otrkārt, nabadzības kvantitatīvais rādītājs neatspoguļo nabadzīgo indivīdu dzīves kvalitāti (neparādās kvantitatīvais aspekts).

Relatīvisma pieeju papildinot ar sociāli nozīmīgu faktoru izmantošanu, tiek radīta **vienprātības / sociālo indikatoru pieeja**. Tā analizē sociāli nozīmīgas vajadzības, kas izvēlētas demokrātiskā ceļā. Taunsendš pirmais uzsāk izmantot sociāli nozīmīgus faktorus, vērtējot nabadzības līmeni valstī. Maks (*Mack*) un Lanslī (*Lansley*) papildina šīs pieejas tehniku, pamatojot zaudējuma indeksa izmantošanas lietderību (*Mack, Lansley, 1985*). Lielbritānijas zinātniece Pantacis (*Pantazis*) un pētnieks Gordons (*Gordon*) piedāvā demokratizēt sociālās izslēgšanas indikatoru izvēli, kā arī atšķirīgi uztvert trūkumu, kas rodas līdzekļu neesamības rezultātā un trūkumu, ko izraisa indivīda nevēlēšanās iegādāties attiecīgo preci vai pakalpojumu (*Gordon, Pantazis, 1997*).

Lai arī sociāli nozīmīgākās vajadzības tiek noteiktas aptauju rezultātā, faktiski to atlasī veic pētnieki. Turklāt par galveno šīs metodes trūkumu var uzskatīt grūti sasniedzamu augstu ticamības pakāpi.

Sociālās izstumtības pieeja veidojas, ņemot vērā iepriekšējo koncepciju trūkumus. Tā vērtē sociālās izstumtības jēdzienu – atteikšanos no pieejas sabiedriskām attiecībām un sabiedrībā pieņemtiem paradumiem vai to trūkumu, pie kura lielākā daļa indivīdu pieraduši (*Levitas, 1998*). Šīs pieejas galvenais mērķis ir apzināt un analizēt neaizsargātās iedzīvotāju grupas, kuras skar vai var skart sociālā

izstumtība. Pastāv uzskats, ka šo metodi var izmantot daudzdimensiju mērauklas izstrādāšanā, kas būtu neatkarīga no citiem nabadzības rādītājiem. Metodes galvenais trūkums ir grūti iegūstamie dati.

Iepriekšējās metodes papildinot ar ekonomiska rakstura rādītājiem, tika izstrādāta **subjektīvā pieeja**, kas analizē subjektīvās nabadzības robežas (indivīdu pašu doto vērtējumu par minimālo ienākumu līmeni, pie kura vēl ir iespējams apmierinoši dzīvot).

Autore saskata vairākus pieejas trūkumus. Pirmkārt, vairākumā gadījumu nabadzības robežas tiek noteiktas relatīvi augstāk. Otrkārt, subjektīvās nabadzības robežas paaugstinās sistemātiski (svārstās atkarībā no mājsaimniecības vai indivīda faktiskajiem ienākumiem).

Ienākumu pilnvaru pieeja vērtē indivīdu patēriņa struktūru. Tā saistās ar biheiviorisma pieeju, kuras pamatā tiek pētīta indivīdu patēriņa struktūra (*Orshansky, 1965; Ruggles, 1990*). Pieejas ietvaros redzama vajadzību prioritātes izvēle, ko diktē indivīda ienākumu līmenis.

Autoresprāt, metodei ir vairāki trūkumi: pirmkārt, pieeja ignorē patēriņa struktūras mainīgo dabu, otrkārt, netiek ievērotas ģeogrāfiskās atšķirības, nosakot nabadzības sliekšni, treškārt, metode ir darbietilpīga un laikietilpīga.

Ienākumu sliekšņa pieeja definē nabadzību tikai naudas izteiksmē, galveno uzsvāru liekot uz minimālā ienākuma lieluma noteikšanu (*Smith, Townsend, 1965*). Kā nabadzīgi indivīdi / mājsaimniecības tiek definēti tie, kuru ienākumi (retāk izdevumi) ir zem noteikta sliekšņa neatkarīgi no viņu dzīves līmeņa.

Par galveno šīs metodes priekšrocību uzskata tās vienkāršību. Tomēr autore šīs pieejas izmantošanā ir saskatījusi vairākas nepilnības. Pirmkārt, nabadzības robeža nav fiksēta (izmaiņas vidējā iedzīvotāju patēriņā rada nabadzības robežas korekcijas). Otrkārt, indivīdi ar zemiem ienākumiem, bet augstu dzīves līmeni nevar tikt uzskatīti par nabadzīgiem. Treškārt, rodas problēmas, nosakot kā materiālo, tā sociālo vajadzību un resursu diapazonu, kas palielina ienākumus.

Budžeta normas pamatā ir Rauntrī koncepcija. Budžetu izmanto kā standartlielumu, kurā iekļauts iztikas līdzekļu un sabiedriskās dzīves minimums. Saunders (*Saunders*) uzskata, ka, lai izveidotu budžeta normu, tiek sastādīts nepieciešamo preču saraksts, kas balstās uz zinātniskiem pierādījumiem. Savukārt pēc struktūras tā atgādina absolūtisma pieeju (*Bernstein, 2000*). Būtībā budžeta norma apvieno svarīgākos cilvēka eksistēšanas elementus. Autoresprāt, budžeta normas metodei ir vairāki nozīmīgi trūkumi. Pirmkārt, strīdīgs ir jautājums par vajadzību izvēli. Otrkārt, subjektīvais vērtējums sarežģī vajadzību noteikšanu. Jāņem vērā katras sociālās grupas ekonomiskie apstākļi. Treškārt, sarežģīta ir tāda budžeta izstrāde, kuru varētu papildināt ar jaunāko informāciju, ņemot vērā mainīgos sociālos apstākļos.

Izsekojot nabadzības metožu attīstībai, ir skaidri redzams, kā mainījusies nabadzības būtības izpratne. Vienkāršākās nabadzības noteikšanas metodes vērtē tikai relatīvos ienākumus, nosakot zemāko ienākumu grupu. Savukārt starptautiskā līmenī apstiprinātās nabadzības definīcijas vērtē pastāvošos sociālos priekšstatus, tādējādi paplašinot pašu nabadzības definīciju.

2. Absolūto un relatīvo kategoriju atšķirības

Daudzus gadus tiek diskutēts par relatīvās un absolūtās nabadzības definīcijas izvēli (*Sen, 1979, 1983; Madden, 2000*). Definīcijas atšķiras pēc dažādiem

uzskatiem par zaudējumiem (*Shanahan, Tuma, 1994*). Taunsends uzskata, ka absolūtie un relatīvie standarti paredz dažādu politiku un atšķirīgu koncepciju izmantošanu.

Relatīvie mēri vērtē vajadzību izmaiņas atkarībā no laika un vietas, daudz efektīvāk novērtē relatīvās vēsturiskās pārmaiņas salīdzināmajā valstī attiecīgajā laika periodā. Tāpēc attīstītās kapitālistiskās demokrātiskās valstīs relatīvā nabadzības definīcija ir vairāk piemērota (*Atkinson, 1998; Gordon 1972; Hageaars, 1991; Madden, 2000; Ravallion, 1998; Sen, 1992*).

Alternatīvi, *absolūtie rādītāji* vērtē iztikas līdzekļu minimumu un tāpēc ir vairāk piemēroti attīstības valstīm.

2.1. Absolūtie nabadzības rādītāji

Absolūtā nabadzības robeža ir noteikta reālos skaitļos, turklāt ikviens indivīds, kura līdzekļi ir mazāki par atskaites punktā minēto, tiek uzskatīts par nabadzīgu.

Absolūtai nabadzības robežai, pēc autores domām, raksturīgas vairākas pamatiezīmes.

- Tā ir fiksēta laikā un tiek koriģēta tikai atkarībā no cenu svārstībām.
- Tā tiek uzskatīta par dzīves līmeņa nemainīgu lielumu.
- Parasti tā balstās uz pamatvajadzību koncepciju.
- Tā ietver starptautiski salīdzināmu un vēsturiski konstantu sliekšni, kas atšķir nabagos no bagātajiem (piemēram, neraugoties uz inflācijas izmaiņām, ASV nabadzības sliekšnis ir absolūts neatkarīgi no laika, reģiona vai ģimenes tipa).
- Tiek pieņemts, ka noteikts materiālais līmenis ļauj iegādāties pirmās nepieciešamības preces labklājības nodrošināšanai.

Tādējādi attīstības valstīs absolūtie rādītāji var būt saistīti arī ar labklājības absolūto definīciju, kur vērtē bērnu mirstību, paredzamo mūža ilgumu un ar pārtiku uzņemto enerģētisko vielu daudzumu (*Bradshaw, 1993*).

Vairāki autori uzskata, ka absolūtie rādītāji ir saistīti ar dažādiem ierobežojumiem, kas padara tos nepiemērotus attīstīto kapitālistisko valstu salīdzināšanai (*Sen, 1992; 1999*).

Absolūto rādītāju trūkumi ir aplūkoti darba turpinājumā.

- Absolūtie mēri ir ļoti nepilnīgi (līdz ar mājsaimniecību ienākumu pieaugumu nabadzība samazinās).
- Skeptiski tiek vērtēts noteiktais preču daudzums vai labklājības absolūtais sliekšnis, kas var ietekmēt nabadzīgo skaitu (*Atkinson, 1998*).
- Tie ir patvaļīgi izvēlēti objektīvi rādītāji, taču nabadzības līmenis nevar būt noteikts neatkarīgi no ekonomiskā vai sociālā konteksta, kur tiek definētas vajadzības un kur tās rodas (*Smeeding, O'Higgins, Rainwater, 1990*).
- Tiek ignorētas sociālās vajadzības (cilvēciskās vajadzības pārsvarā interpretējot kā fiziskās vajadzības pēc pārtikas, pajumtes, apģērba).
- Izpratne par labklājību ir atkarīga no apstākļiem, kādos atrodas aptaujājамie indivīdi (raksturīga subjektivitāte).

Iepriekš minēto iemeslu dēļ absolūtie rādītāji tiek izmantoti visai reti. Lai gan atsevišķi autori tos izmanto vairāku iemeslu dēļ. Pirmkārt, absolūtie nabadzības rādītāji atspoguļo nabadzības līmeņa un ienākumu izmaiņu savstarpējo sakarību. Otrkārt, rādītājs nav patvaļīgi pieņemts, jo vērtētas tiek pamatvajadzības un minimālie uzturlīdzekļi.

2.2. Relatīvie nabadzības rādītāji

Relatīvisma pieeja ir radījusi specifisku nabadzības robežu katrai indivīdu grupai (sabiedrībai) konkrētā laika periodā, kas atkarīga no ienākumu sadalījuma modeļa.

Parasti par relatīvās nabadzības robežu uzskata vidējos vai mediānos ienākumus / izdevumus. Visbiežāk izmantotā relatīvā nabadzības robeža ir 50% no mediānajiem ienākumiem. Turklāt indivīdi, kuri atrodas zem konkrētā nabadzības sliekšņa, tiek uzskatīti par tādiem, kuru ienākumi ir krietni zem nepieciešamā līmeņa, lai pilnībā iekļautos sabiedrībā (*Shanahan, Tuma, 1994*). Tādējādi relatīvie rādītāji atspoguļo pastāvošo dzīves apstākļu atšķirību starp nabadzīgo indivīdu un pārējo sabiedrības daļu.

No teorētiskā viedokļa relatīvo rādītāju vērtība ir:

- indivīda iespējamo zaudējumu vērtējums atkarībā no konkrētās sabiedrības kultūras normām un paradumiem (*Townsend, 1980; Sen, 1979*);
- iespēja izvairīties no absolūto vajadzību definēšanas, uzsvāru liekot uz ienākumu sadales principa taisnīgumu (*Ravallion, 1994*).

Tādējādi relatīvā nabadzības robeža formulē nabadzību kā sociālu stāvokli.

Lai arī lielākā daļa nabadzības pētnieku priekšroku dod relatīvajiem rādītājiem, autore saskata vairākus nozīmīgus to trūkumus.

- Relatīvā nabadzības robeža atspoguļo pastāvošo dzīves apstākļu atšķirību konkrētā sabiedrībā, bet nesniedz informāciju par nevienlīdzības izplatību.
- Tā nav fiksēta, t. i., izmaiņas vidējā iedzīvotāju patēriņā prasa nabadzības robežas korekcijas, tā ir stipri atkarīga no labklājības izplatības sabiedrībā.
- Šī metode neļauj nofiksēt atskaites punktu, no kura var tikt mērīta izaugsme.
- Vērtējot valsts ienākumu sadales modeli, nevar iegūt informāciju par ienākuma lielumu absolūtā izteiksmē. Tas nozīmē, ka starptautiskā kontekstā relatīvisma metode ignorē nabadzības un faktiskā iztikas līmeņa sakarību.

Nabadzības robežas dažādām sociālām grupām tiek pieskaņotas dažāda lieluma ģimenēm. Tās atšķiras pa gadiem un pēc aprēķinos izmantotajām metodēm. Katras valsts ietvaros izstrādātās nabadzības robežas izmanto atšķirīgus datus sliekšņa aprēķināšanai. Savukārt valdību politika, nosakot nacionālās nabadzības robežas, var būt atšķirīga no tās, kādu piedāvā starptautiskās attīstības aģentūras.

2.3. Starptautiski noteiktās nabadzības robežas

Lai atvieglotu datu starptautisku salīdzināšanu, dažādas starptautiskas organizācijas (Pasaules Banka, Starptautiskā darba organizācija, Amerikas Starptautiskā attīstības banka u. c.) fiksē nabadzības robežas dažādiem reģioniem. Šim mērķim galvenokārt tiek izmantota budžeta normas metode, kur vērtē ienākumu standartlielumu, kurā iekļauts iztikas līdzekļu un sabiedriskās dzīves minimums. Lai arī starptautiski pielietotās nabadzības robežas tiek uzskatītas par praktiskām un viegli izmantojamām, tām ir vairāki trūkumi. Pirmkārt, tā kā nabadzība ir sabiedriski radīts jēdziens, to ietekmē dažādi mainīgie – laiks, vieta un dominējošie sociālie apstākļi. Tādējādi dzīves līmeņa pastāvošās atšķirības jaunattīstības valstīs un attīstītajās valstīs pieprasa atšķirīgu nabadzības robežu noteikšanu. Otrkārt, vairākumā gadījumu aprēķinātais nabadzības sliekšnis ir patvaļīgi pieņemts. Ir

nepieciešamas nabadzības robežas korekcijas, kas atspoguļotu kā cenu pieaugumu, tā dzīves līmeņa uzlabošanos. Tas nozīmē, ka nabadzības robežas pielāgošana mainīgajiem apstākļiem paredz aprēķinos iekļaut arī svarīgākos priekšmetus modernas dzīves nodrošināšanai. Treškārt, netiek ievērotas atšķirības, vērtējot nabadzību laukos un pilsētās. Ceturtkārt, netiek ņemtas vērā nabadzīgo valstu dažādās situācijas. Aprēķinot nabadzības sliekšni, bez inflācijas jāanalizē arī vidējais dzīves līmenis, kas mainās līdz ar sociālo attīstību un ekonomisko izaugsmi. Turklāt cenu pieaugums pilnībā neatspoguļo dzīves līmeņa celšanos. Piektkārt, lai arī valstu salīdzināšanas procesā tiek lietots pirktspējas paritātes rādītājs (*PPP – purchasing power parity*), aprēķini ignorē iztikas minimuma vai dzīves dārdzības nepastāvēšanos gan valstīs ar augstiem, gan valstīs ar zemiem ienākumiem.

Neskatoties uz augstāk minētajiem trūkumiem, starptautiski noteiktās nabadzības robežas tiek izmantotas, jo:

- vienlaicīgi var salīdzināt daudzas valstis;
- iespējama vairāku alternatīvu nabadzības noteikšanas sliekšņu izvēle;
- nav nepieciešami speciāli aprēķini, jo tiek izmantoti jau gatavi nacionālo statistikas institūciju dati.

2.4. Nacionālās nabadzības robežas

Izstrādājot nacionālās nabadzības robežas, parasti ņem vērā:

- patēriņa struktūru;
- vietējos apstākļus iztikas minimuma noteikšanā.

Taču papildus minētajam jāņem vērā vairāki nosacījumi.

- Papildu izmaksas, kas rodas pilsētas teritorijā (transporta, īres maksa, ūdens, veselības un citu pakalpojumu dārdzība).
- Standartlielums, pēc kura nosaka nacionālo nabadzības robežu. Izmantošanas ziņā tas ir visai ierobežots (dzīves dārdzība atšķiras ne tikai valstu starpā, bet arī vienas valsts iekšienē, parasti starp pilsētas un lauku teritorijām).
- Tiek ignorēta apstākļu mainība vienas pilsētas ietvaros vai vairāku pilsētu starpā (dzīves dārdzība lielajās pilsētās).

Daudzi eksperti apstiprina, ka svarīgākās nabadzību ietekmējošās pārmaiņas izskaidro starpvalstu atšķirības (*Atkinson, 1998*). Turklāt šo atšķirību izskaidrošana ir būtiski svarīga nabadzības izpratnei mūsdienu sabiedrībā (*Cantillion, 1997*). Papildus salīdzinošā perspektīva nodrošina tādu cēlonisku faktoru ietekmi kā pārmaiņas ekonomikā, sabiedriskajā kārtībā un demogrāfijā. Izceļot augstākminētos faktorus, var rasties atsevišķas metodoloģiskas problēmas, salīdzinot nabadzības pakāpi starp valstīm. Arī dažādi nabadzības novērtēšanas veidi uzrāda nelielas, bet nozīmīgas atšķirības valstu ranžējuma (*Atkinson, 1998; Hagenaaars, 1991*). Tāpēc pētniekiem veicot starpvalstu nabadzības salīdzinājumus (*Atkinson, 1990*), vajadzētu ņemt vērā salīdzināmības un novērtēšanas kļūdas iespējamību.

3. Latvijā veiktie pētījumi

Latvijā ir veikti vairāki vispusīgi pētījumi par nabadzību un sociālās noslāņošanās procesu attīstību valstī. Taču tie galvenokārt atspoguļo ienākumu līmeņa un patēriņa izdevumu izmaiņas, sniedz ieskatu par materiālās nabadzības

apjomu. Turklāt nav aprakstīta ne nabadzības sliekšņa izvēle, ne faktori, kas ietekmē to izvēli laika gaitā.

- Labklājības ministrija katru gadu saņem noteiktu valsts budžeta daļu, kas tiek izlietota pētījumu finansēšanai, uz kuru secinājumu pamata tiek izstrādāta sociālās drošības politika.
- Centrālās Statistikas pārvaldes (CSP) mājsaimniecību budžetu pētījums, kas aizsākts 1995. gada septembrī sadarbībā ar Pasaules Bankas tehnisku atbalstu, ir vienīgais regulāras informācijas avots par ģimeņu materiālajiem apstākļiem. Turklāt tas ir vienīgais datu avots, lai argumentēti runātu par nabadzību valstī un to, cik dziļa ir plaisa starp vidējo ienākumu līmeni un trūkumu. Lai paaugstinātu statistisko datu kvalitāti un pilnveidotu rādītājus atbilstoši Eiropas Savienības Statistikas biroja (*Eurostat*) prasībām, CSP kopš 2001. gada maija uzsāka jaunu mājsaimniecību budžetu pētījumu, kas lielākā mērā nekā līdz šim pamatojas uz pasaules praksē aprobētu analogisku pētījumu pieredzi un *Eurostat* rekomendācijām.
- UNDP Latvijā kopš 1995. gada regulāri izstrādā pārskatus par tautas attīstību Latvijā un pievērš uzmanību uzdevumiem, kas veicami Latvijas sociālekonomiskās attīstības jomā. ANO Attīstības programma Latvijā kopš 1997. gada ir atbalstījusi piecus nozīmīgus pētījumus nabadzības jomā², uz kuriem pamatojoties ir izstrādāta koncepcija “Nabadzības situācijas risināšana”. Visaptverošs Latvijas nabadzības situācijas izvērtējums ir sniegts arī 2000. gada Pasaules Bankas ekspertu pētījumā (*Latvia Poverty Assessment*).
- Papildus informāciju atsevišķu nabadzības aspektu analīzei sniedz 1999. gadā veiktais dzīves apstākļu pētījums (tapis CSP sadarbībā ar Norvēģijas Lietišķo sociālo pētījumu institūtu *Fafo*) un Latvijas Zinātņu akadēmijas Ekonomikas institūta darba grupas pētījumi par ģimenes situāciju Latvijā (1998. gada pētījums), sociālo pabalstu lietošanu nabadzības un sociālās izstumtības izskaušanā (2000./2001. gada pētījums).

Jāatzīst, ka faktiski nav pieejama informācija par Latvijā izmantoto nabadzības sliekšņa izvēli un izmantoto metodoloģiju nabadzības rādītāju aprēķināšanā.

4. *Eurostat* metodoloģijas izmantošana Latvijā

No statistikas viedokļa, aprēķinot jebkuru nabadzības indikatoru, vajadzīgs sākotnējais lielums, proti, iztikas minimums. Latvijā nav strikti izstrādātu iztikas minimuma kritēriju. Vēsturiski tam kalpojuši vairāki absolūtie iztikas minimuma grozi, kas ar laiku zaudējuši savu nozīmi.

Tā kā Latvijā nav vispārēji akceptēta nabadzības sliekšņa, Centrālā Statistikas pārvalde (CSP) var izmantot vienīgi to starptautisko pieredzi, kas tiek izmantota Eiropas Savienības Statistikas birojā (*Eurostat*). Tādēļ CSP ir veikusi nabadzības riska rādītāju metodoloģijas harmonizēšanu atbilstoši *Eurostat* rekomendācijām un pieņēmusi konceptuālu lēmumu turpmāk nabadzības indikatoru aprēķinā izmantot *Eurostat* metodes.

Eurostat metodoloģiju raksturojošās pamatiezīmes:³

- CSP nabadzības sliekšņa konstatēšanā izmantoto budžeta normas metodi (nepieciešamā patēriņa izdevumu fiksēšanai) aizstāj *relatīvā ienākumu metode*, tādējādi aprēķinos ņemot vērā vidējos mājsaimniecības ienākumus

pēc nodokļu un citu maksājumu nomaksas. Tā kā vidējais lielums ir objektīvāks rādītājs, ja tas aprēķināts no viendabīgākas statistiskās kopas datiem, iespējams, ka vidējo rādītāju izmantošana dos iespēju tikai fiksēt ienākumu nevienlīdzības tendenci sabiedrībā. Lai iegūtu precīzāku priekšstatu par iedzīvotāju dzīves līmeni, vispārējie vidējie lielumi analizē būtu jāpapildina ar grupu vidējiem, kas aprēķināti dažādām labklājības, sociālajām, teritoriālajām un demogrāfiskajām grupām. Līdzīgi ienākumu kritērijs vienlaikus jāvērtē dažādu sociālo faktoru iespaidā.

- Nabadzības rādītāju aprēķināšanā un nabadzības sliekšņa definēšanā iepriekš izmantoto patēriņa izdevumu vietā vērtē *rīcībā esošo ienākumu*, tādējādi izrādot lielāku uzticēšanās pakāpi respondentam (ienākumi netiek slēpti vai uzrādīti zemāki par faktiskajiem, nav novērojama izvairīšanās no nodokļu maksāšanas utt.), bet aprēķinos neņemot vērā izdevumu izmaiņas, kā arī vajadzību mainīgo dabu.
- Ienākumu rādītāju pārrēķina uz ekvivalento patērētāju, aizstājot CSP agrāk izmantoto OECD nemodificēto ekvivalences skalu ar OECD *modificēto* ekvivalences skalu (1; 0,5; 0,3). Jaunā metodika visvairāk ietekmē vieninieku mājsaimniecības un lielas ģimenes⁵. Aprēķinos izmantojot OECD modificēto skalu, vienas personas mājsaimniecībai risks iekļūt trūcīgo kategorijā ievērojami pieaugs, savukārt mājsaimniecībās ar 3 un vairāk bērniem nabadzības riska biežums būs ievērojami augstāks salīdzinājumā ar OECD nemodificēto skalu⁵.
- Relatīvā nabadzības sliekšņa aprēķināšanā iepriekš izmantotā rādītāja – 50% no vidējiem patēriņa izdevumiem – vietā tagad CSP izmanto *60% no ekvivalento ienākumu mediānas*. Pēc autores domām, pilnais iztikas minimums, tāpat kā relatīvo nabadzības sliekšņu aprēķināšana no vidējā svērtā, nesniedz objektīvu informāciju par nabadzību valstī. Tāpēc ekvivalentie mediānas ienākumi ir atzīstami par labāku rādītāju, jo tādējādi tiek izslēgta iespēja, ka ienākumu sadalījumu varētu ietekmēt ļoti augsti vai ļoti zemi ienākumi.

CSP pārņemtais nabadzības indikators uzskatāmi parāda, ka arī jaunajai Eurostat metodikai ir vairāki būtiski trūkumi, kas, pēc autores domām, var ietekmēt pētījuma rezultātus, novērtējot nabadzības apjomu un dziļumu. Pamata izmantojot relatīvo ienākumu koncepciju, nabadzības sliekšnis tiek definēts kā vidējais ienākumu vai patēriņa līmenis sabiedrībā. Tādējādi šāda relatīvās koncepcijas izpratne norāda, ka ir iespējams atšķirīgs nabadzības novērtējums sabiedrībā, kuras labklājības līmenis ir relatīvi zems, un sabiedrībā ar augstiem ienākumiem un augstu patēriņa līmeni. Kārtējie ienākumi nevar tikt atzīti par piemērotāko instrumentu dzīves līmeņa noteikšanā, jo ienākumu apjoms nesniedz informāciju par citiem mājsaimniecības rīcībā esošajiem resursiem.

Latvijā CSP regulāri veic nabadzības un ekonomiskās nevienlīdzības rādītāju (relatīvās nabadzības robežas, nabadzības riska un dziļuma indeksu, ienākumu kvintiļu attiecības indeksu) aprēķinu, savukārt specifiskāki ienākumu nabadzības indikatori tiek aprēķināti, izmantojot Eiropas Padomes 2001. gadā Lākenā apstiprinātos monetāros nabadzības rādītājus. Pēc Eurostat metodikas tiek vērtēti kā primārie, tā sekundārie nabadzības rādītāji (sk. 1. tabulu), kur galvenais uzsvars tiek likts uz:

- nabadzības relatīvo dabu (tiek vērtēts katras valsts dzīves līmenis, nepieprasot universālu minimālā dzīves standarta definīciju);

- mediānas ienākumu vērtēšanu, t. i., ienākumu sadalījumu neietekmē galējas vērtības.

1. tabula

Monetārās nabadzības Lākenes rādītāji⁶
The Laeken Indicators of Monetary Poverty

Primārie rādītāji	
<i>Risks kļūt trūcīgiem pēc sociālo transfertu saņemšanas</i>	Indivīdu procentuālā attiecība, kuru ienākumi ir zem 60% no nacionālā ekvivalentā mediānas ienākuma. Var izmantot vairākus mainīgos: vecumu un dzimumu, nodarbinātības statusu, mājsaimniecības tipu, īpašumpiederības veidu.
<i>Ienākumu nevienlīdzīga sadale</i>	Salīdzina kopējo ienākumu proporciju, ko saņem 20% turīgāko iedzīvotāju attiecībā pret to ienākumu daļu, ko saņem 20% trūcīgāko iedzīvotāju.
<i>Pastāvīga piederība nabadzīgo grupai</i>	Personu procentuālā attiecība, kuru ienākumi ir mazāki par attiecīgo nabadzības robežu attiecīgajā gadā un vēl vismaz divos no 3 iepriekšējiem gadiem.
<i>Relatīvais nabadzības dziļuma indekss</i>	Atšķirība starp personas mediānas ienākumu, kas atrodas zem nabadzības robežas noteiktā lieluma, un pašu nabadzības robežu, kas izteikta kā procentuālā attiecība no rādītāja “risks atrasties zem nabadzības robežas”.
Sekundārie rādītāji	
<i>Dispersija ap nabadzības robežu</i>	Atspoguļo risku kļūt trūcīgam pie dažādām nabadzības robežām.
<i>Nabadzības riska pakāpe laika izteiksmē</i>	Risku atrasties zem nabadzības robežas atvasina no bāzes gada izvēles. Nabadzības robežu pielāgo sekojošajiem gadiem, rādītāju reizinot ar cenu indeksu.
<i>Risks kļūt trūcīgiem pirms sociālo transfertu saņemšanas</i>	Iedzīvotāju procentuālā attiecība, kuru ienākums pirms sociālo transfertu saņemšanas nepārsniedz nacionālo nabadzības robežu.
<i>Džini koeficients</i>	Iedzīvotāju kopīgās daļas attiecība pret visu saņemto ienākumu kopīgo daļu.

Pēc tabulā apkopotajiem rādītājiem ir redzams, ka labklājības monetāro indikatoru izvēle ir komplicēts process. Praksē visvairāk izmantotais dzīves līmeni raksturojošais rādītājs ir kopējie mājsaimniecības ienākumi gada laikā. Taču mājsaimniecības ekonomiskie resursi nav atkarīgi tikai no to šā brīža ienākumiem. Tādējādi, autoresprāt, galveno uzsvāru liekot uz ienākumu kritēriju, nav iespējams noteikt kādas konkrētas robežas absolūto pārkumu. Arī dzīvesveidu raksturojošie rādītāji paši par sevi ir nepietiekami, lai novērtētu nabadzības pakāpi. Tāpēc ideālā gadījumā būtu jāvērtē abu faktoru kombinācija. Autore ir pārliecināta, ka sociālā izstumtība veicina nabadzības koncepcijas maiņu vismaz divos virzienos. Pirmkārt, tīri teorētiski relatīvie nabadzības rādītāji ir savienojami ar nedrošības un sociālās izslēgšanas faktoru. Otrkārt, sociālā izslēgšana un tirgus (ekonomiskā nozīmē) ir cieši saistīti lielumi. Citiem vārdiem sakot, sociālā izslēgšana veicina ekonomisko nevienlīdzību.

No iepriekš izdarītajiem secinājumiem autore var minēt vairākus būtiskus *Eurostat* metodikas trūkumus. Pirmkārt, labklājības analīzes kontekstā ienākumi nav uzskatāmi par drošu indikatoru. Bez kārtējiem ienākumiem aprēķinos jāiekļauj arī saņemtā sociālā vai humānā palīdzība; paša saražotās produkcijas vērtība, no kuras netiek gūts ienākums; iepriekšējo paaudžu atstātā materiālā bāze un citi faktori. Otrkārt, noteikta sabiedrības daļa vienmēr tiks uzskatīta par nabadzīgu, ja tiek vērtēts relatīvais rādītājs nacionālā ienākuma vērtībai. Treškārt, relatīvais nabadzības noteikšanas veids neatklāj trūcīgo indivīdu faktiskos dzīves apstākļus. Ceturtkārt, sarežģīta ir starptautiski salīdzināma atskaites punkta izvēle.

Lai izstrādātu vienotu modeli, pēc kura varētu identificēt nabadzību, joprojām tiek pilnveidotas nabadzības jēdziena definīcijas un aprēķini. Tā kā Latvijā nav strikti izstrādāts atskaites punkts, lai varētu raksturot nabadzības izplatību, vēsturiski par sākotnējo lielumu kalpojuši vairāki absolūtā iztikas minimuma grozi⁷, kas ar laiku zaudējuši savu nozīmi. Vairumā gadījumu šim nolūkam pieņemtie valdības dokumenti bija politiski noteikti un praktiski netika radīti sociālo garantiju noteikšanai, turklāt neatbilda reālajai situācijai valstī. Latvijas gadījumā, pēc autores domām, par efektīvu risinājumu varētu uzskatīt:

- budžetu normas izstrādi dažādiem mājāsaimniecības tipiem;
- sliekšņa konstatēšanu, attiecībā pret kuru var izmērīt indivīda dzīves līmeni;
- papildus definēt nabadzības riska zonu, kas samazinātu nabadzības zemāko robežu, kas ļautu niansētāk izprast nabadzības rādītāju ietekmējošos faktorus, atskaites punkta un atbilstošākas ekvivalences skalas izvēli.

Nobeigums

Lai arī lielākā daļa nabadzības pētnieku priekšroku dod relatīvo rādītāju izmantošanai, debates par absolūto un relatīvo rādītāju izvēli joprojām eksistē.

Absolūto rādītāju piekritēji galvenokārt vērtē pamatvajadzības. Turklāt, ja tās nav apmierinātas, tad no fizioloģiskās eksistēšanas un drošības viedokļa nabadzība patiešām pastāv. Savukārt relatīvisma koncepcijas piekritēji ir pārliecināti, ka termins „vajadzība” pats par sevi ir relatīvs, tādā no konteksta izrietošs.

Izvērtējot nabadzības noteikšanas metožu attīstības gaitu, var secināt, ka patlaban nepastāv tikai viena vislabākā metodika. Dažādas pieejas var tikt atzītas par piemērotām atšķirīgu rezultātu sasniegšanai.

Apkopojot vairāku zinātnieku viedokļus, autore secina, ka ideālā gadījumā nabadzības rādītājiem būtu:

- 1) efektīvi jānovērtē vēsturiskās pārmaiņas un tādi cēloniski faktori kā pārmaiņas ekonomikā, sabiedriskajā kārtībā vai demogrāfijā;
- 2) jāizmanto relatīvie rādītāji;
- 3) jāpaplašina nabadzības definīcija (ienākumu kritērijs + sociālā izstumtība);
- 4) jāvērtē kā nabadzības dziļums, tā nevienlīdzība nabadzīgo starpā;
- 5) jānovērtē nodokļu, transfertu un valsts maksājumu ietekme.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

- ¹ Preču un pakalpojuma grozs, ko uzskata par nepieciešamu atsevišķa indivīda vai ģimenes fizisko vajadzību apmierināšanai.
- ² Nabadzība un darba tirgus; kas un kur Latvijā ir nabadzīgi; nabadzīgo cilvēku viedokļi – nabadzības sociālais vērtējums Latvijā; etniskā piederība un nabadzība Latvijā; kā izdzīvot arniecīgiem līdzekļiem Latvijā. – Labklājības ministrija, UNDP, 1999.
- ³ LR Centrālās Statistikas pārvaldes mājas lapa <http://www.csb.lv>
- ⁴ Izmantojot OECD nemodificēto skalu, t. i., lielāku svaru piešķirot bērniem, bērnu risks kļūt trūcīgiem pieaug 1,1–1,3 reizes vairāk salīdzinājumā ar modificēto skalu. Savukārt gados vecāku cilvēku starpā OECD nemodificētā skala ievērojami samazina nabadzības rādītājus (sk. Dennis I., Guio A.C. Statistics in Focus, Population and social conditions, 12 / 2004, European Communities, 2004).
- ⁵ Dennis I., Guio A. C. Statistics in Focus, Population and social conditions, 12 / 2004, European Communities, 2004.
- ⁶ European Commission Doc.E2/IPSE/3–2/02 Bilateral Meeting between Eurostat and the Statistical Office of Estonia (Statitikaamet) and the Central Statistical Bureau of Latvia (Latvijas Statistika), Living Conditions Unit (HBS, IP&SE and EU – SILC), Eurostat: August 2002.
- ⁷ – 1991. gada aprīlī Ministru Padomes apstiprinātais pilnais iztikas minimuma grozs, ko statistiski aprēķina katru mēnesi;
– 1994. gada aprīlī Ministru kabineta apstiprinātais krīzes iztikas minimums (38,23 Ls), ko pārtrauca aprēķināt kopš 2003. gada 6. marta, jo faktiski šis lielums bija zaudējis savu lomu nabadzības novērtēšanā;
– No krīzes iztikas minimuma atvasināti 75% (28,67 Ls), iegūstot summu, uz kuru pamatojoties, no pašvaldībām var pieprasīt sociālo palīdzību (Rīgas pašvaldība noteikusi citu nabadzības robežu Rīgā);
– 2000. gada februārī Ministru kabinets akceptē Labklājības ministrijas koncepciju „Par minimālā ienākumu līmeņa nodrošināšanu trūcīgajiem iedzīvotājiem” (21 Ls), savukārt Ministru kabineta noteikumi Nr. 95, pieņemti 2003. gada 25. februārī, nosaka garantēto minimālo ienākumu vienai personai 15 Ls apmērā;
– Ministru kabineta noteikumi Nr. 97, izdoti 2003. gada 25. februārī, nosaka ienākumu un materiālā stāvokļa līmeni, pie kura persona atzīstama par trūcīgu (50% no attiecīgā gada 1. janvārī spēkā esošās minimālās algas valstī).

LITERATŪRA

1. European Commission Doc.E2/IPSE/3–2/02 Bilateral Meeting between Eurostat and the Statistical Office of Estonia (Statitikaamet) and the Central Statistical Bureau of Latvia (Latvijas Statistika), Living Conditions Unit (HBS, IP&SE and EU – SILC). – Eurostat, August 2002.
2. Dennis I., Guio A.C. Statistics in Focus, Population and social conditions, 12 / 2004, European Communities, 2004.
3. Statistics in Focus, Theme 3–21 / 2003, European Communities, 2003.
4. Alcock P. *Understanding Poverty*. – London: Macmillan Press Ltd, 1997.
5. Atkinson A.B. Introduction //Smeeding T., O’Higgins M., Rainwater L. Poverty. Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective. – Washington, D.C.: The Urban Institute Press, 1990.
6. Atkinson A. B. *Poverty in Europe*. – Malden, MA: Blackwell, 1998.
7. Bradshaw J. *Budget Standards for the United Kingdom*. – Aldershot: Avebury, 1993.
8. Gordon D., Pantazis C. *Breadline Britain in the 1990s*. – Ashgate: Aldershot, 1997.
9. Gordon D. M. *Theories of Poverty and Underemployment: Orthodox, Radical and Dual Labor Market Perspectives*. – MA: Lexington Books, 1972.

10. Hagenaars A. J. M. The Definition and Measurement of Poverty // *Economic Inequality and Poverty: International Perspectives*. – NY: M. E. Sharpe, 1991.
11. Levitas R. *The Inclusive Society? Social Exclusion and New Labour*. – London: Macmillan Press, 1998.
12. Mack J., Lansley S. *Poor Britain*. – London: George Allen and Unwin, 1985.
13. Ravallion M. *Poverty Comparisons. Fundamentals of Pure and Applied Economics*. – Switzerland: Harwood Academic Press, 1994.
14. Ruggles P. *Drawing the Line*. – Washington, D.C.: The Urban Institute Press, 1990.
15. Sen A. *Development as Freedom*. – New York: Anchor Books, 1999.
16. Sen A. *Inequality Reexamined*. – Cambridge, MA: Harvard University Press, 1992.
17. Shanahan S. E., Tuma N. B. The Sociology of Distribution and Redistribution // Smelser N. J., Swedberg R. *The Handbook of Economic Sociology*. – Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1994.
18. Smeeding T. M., O'Higgins M., Rainwater L. *Poverty, Inequality and Income Distribution in Comparative Perspective*. – Washington, D.C.: The Urban Institute Press, 1990.
19. Smith A., Townsend P. *The Poor and the Poorest*. – London: Bell, 1965.
20. Townsend P. Research on Poverty // Atkinson A. B. *Wealth, Income and Inequality*. – NY: Oxford University Press, 1980.
21. Alderson A.S., Nielsen F. Income Inequality, Development and Dualism: A Reconsideration // *American Sociological Review*, 1999; 64: 606–631.
22. Bernstein J. *How much is enough? Basic Family Budgets for Working Families*. – Washington: Economic Policy Institute, 2000.
23. Brady D., Wallace M. Deindustrialization and Poverty: Manufacturing Decline and AFDC Reciprocity in Lake Country, Indiana, 1964–1993 // *Sociological Forum*, 2001; 21(2): 321–358.
24. Cantillon B. The Challenge of Poverty and Exclusion // *Social Policy Studies* No. 21; Family, Market and Community: Equity and Efficiency in Social Policy. – Paris: OECD, 1997.
25. Firebaugh G. Empirics of World Income Inequality // *American Journal of Sociology*, 2000; 104: 1597–1630.
26. Madden D. Relative or Absolute Poverty Lines: A New Approach // *Review of Income and Wealth*, 1999–2000; 46: 181.
27. Orshansky M. Counting the Poor: another look at the poverty profile // *Social Security Bulletin*, June 3 – 29, 1965.
28. Ravallion M. Poverty Lines in Theory and Practice. Living Standards Measurement Study Working Paper, Number 133. – Washington, D.C.: The World Bank, 1998.
29. Sen A. Issues in the Measurement of Poverty // *Scandinavian Journal of Economics*, 1979; 81: 285–307.
30. Sen A. Poor, Relatively Speaking // *Oxford Economic Papers*, 1983; 35: 153–169.
31. Eiropas Savienības Statistikas biroja mājas lapa <http://www.europa.eu.int/comm/eurostat>
32. LR Centrālās Statistikas pārvaldes mājas lapa <http://www.csb.lv>

Summary

Despite advance in the scientific measurements of poverty there has no yet been reached a consensus on a single approach. The debate between absolute and relative measures still persists. Advocates of absolute measures concentrate on basic needs because poverty is really exists (in terms of physiological subsistence and safety — if those are unmet). On the other hand advocates of relative measures are convinced that the concept of „need” is actually relative itself, consequently reflecting on contextual norms. Thus the choice of conceptual framework largely depends on analytical focus of the studies.

By exploring poverty measurement development process it is possible not only to distinguish the most useful methodologies, but also to prove that there might not be the „best” methodology in the current situation. Different approaches suit different purposes.

Generalizing the findings of several analysts author concludes that the ideal poverty measures must meet various criteria.

1. Poverty indices must effectively gauge historical variation and causal factors like economic changes, public policy and demographic shifts.
2. Poverty must be detected in relative terms.
3. Poverty definition must be expanded (the poor should be identified using both — a deprivation and an income criteria).
4. Poverty measure must consider not only the incidental poverty but also the income distribution among the poor.
5. Poverty measures should include not only current income, but also taxes, transfers and state benefits.

Key words: poverty, measures, Eurostat methodology in Latvia, monetary poverty.

Bioetanola attīstības perspektīvas Latvijā, balstoties uz pasaules pieredzi

Potential Development of Bioethanol in Latvia Based on World Experience

Aigars Kivliņš

SIA "Latvija Statoil"

Citadeles iela 12, Rīga, LV-1010

E-pasts: aigars.kivlins@statoil.com

Lai nodrošinātu valsts ilgtspējīgu attīstību un pildītu tās uzņemtās starptautiskās saistības vides aizsardzībā, Latvijai ir aktīvi jāveicina atjaunojamo energoresursu ražošana un izmantošana. Latvijai ir jāpilda Eiropas Savienības direktīva 2003/30/EC "Par biodegvielu un citu atjaunojamo degvielu izmantošanas veicināšanu transportā", kas nosaka dalībvalstu tautsaimniecības aprītē esošās biodegvielas minimālo procentuālo daudzumu; un tam ir jābūt ne mazākam par 2% 2005. gadā un jāsasniedz ne mazāk kā 5,75% 2010. gadā. Vienu no lielākajiem ieguldījumiem šīs direktīvas prasību izpildē var sniegt bioetanola ražošana un lietošana. Latvijā ir apstiprināta "Biodegvielu ražošanas un pielietošanas nacionālā programma 2003.–2010. g.", tomēr tās īstenošana nenotiek tādā tempā, kā būtu nepieciešams. Pētījuma mērķis ir, balstoties uz bioetanola lietošanas attīstības vēsturi, pasaules un citu Eiropas Savienības valstu pieredzi, rekomendēt, kāds ceļš Latvijai šai nozarē ir ejams. Pētījuma rezultātā autors secina, ka Latvijai ir visas iespējas ne tikai izpildīt Eiropas Savienības prasības, bet arī eksportēt bioetanolu uz tām valstīm, kurām trūkst savu resursu, kā arī to, ka Latvijas autobraucēji nav gatavi pāriet uz tīra bioetanola lietošanu, tāpēc tā būtu jātirgo kā 5% piedeva benzīnam, bet tam savukārt ir vajadzīgi attiecīgi likumdošanas akti.

Atslēgvārdi: ilgtspējīga attīstība, alternatīvie energoresursi, biodegviela, bioetanol.

Ievads

Latvijas pievienošanās Eiropas Savienībai nozīmē, ka turpmāk mums vajadzēs stingri ievērot tās politiku daudzās tautsaimniecībai svarīgās nozarēs. Tas vistiešākā mērā attiecas arī uz enerģētiku. Galvenais mērķis Eiropas Komisijas enerģētikas politikā ir attīstīt alternatīvos enerģijas avotus. Tam ir divi galvenie iemesli – kaitīgo izmešu, sevišķi oglekļa dioksīda, samazināšana un enerģētiskās atkarības samazināšana no energoresursu importa. Pētnieki ir pierādījuši, ka globālā sasilšana nodara lielu ļaunumu mūsu planētai, piemēram, izsauc neprognozējamus laika apstākļus, mežu ugunsgrēkus, plūdus, sausumu, jūras līmeņa celšanos un citus. Oglekļa dioksīds ir galvenais iemesls šādām klimata izmaiņām. 94% no CO₂ emisijas, kas notiek Eiropā, var tikt attiecināta uz enerģētikas nozari, un sevišķi pie tā ir vainīgi tādi fosilā kurināmā veidi kā degviela, ogles un dabas gāze. Patiešām, degvielas patēriņš dod 50% no Eiropas CO₂ emisijas. Transporta nozare dod 28% no Eiropas CO₂ emisijas, un tā ir atbildīga par 90% no šīs emisijas pieauguma laikā no 1990. līdz 2010. gadam [1]. 1997. gada Kioto protokolā Eiropas Savienība apņēmas

samazināt siltumnīcas efektu izraisošo gāzu emisiju par 8% laika posmā no 2008. līdz 2012. gadam, salīdzinot ar 1990. gada līmeni. Bet saskaņā ar Eiropas Dabas aizsardzības aģentūras prognozēm, ja nekavējoties netiks veikti neatliekami pasākumi situācijas uzlabošanai, tad kopējā siltumnīcas efektu izraisošo gāzu emisija vecajās 15 Eiropas Savienības valstīs 2010. gadā būs pieaugusi par 5,2%, salīdzinot ar 1990. gadu [1].

Situācijas uzlabošanai ir pieņemta programma “Inteligenta enerģija Eiropai 2003–2006”. Šīs programmas mērķis ir panākt enerģētikas efektivitātes paaugstināšanos par 1% gadā; panākt, lai līdz 2010. gadam atjaunojamo energoresursu īpatsvars kopējā enerģijas patēriņā pieaugtu no pašreizējiem 6% līdz 12%; attīstīt potenciālos atjaunojamus energoresursus. Šīs programmas budžets ir 215 miljoni EUR [2].

Nozīmīga Eiropas Savienības problēma ir tās milzīgā atkarība no importētajiem energoresursiem, kam ir tendence pieaugt. Paredzams, ka 2030. gadā Eiropas Savienība gadījumā, ja tās ražošanas metodes un patēriņa veids nemainīsies, importēs jau 70% no tai nepieciešamajiem energoresursiem. Vissmagākā atkarība būs tieši degvielas sektorā, kur, ja nekas nemainīsies, 2030. gadā būs jāimportē jau 95% no nepieciešamā patēriņa. Degvielas cenu pieaugums pēdējo gadu laikā parādīja, ka ārējā atkarība noved pie augstām ekonomiskām, politiskām un vides izmaksām. 2000. gada novembrī Eiropas Komisija publicēja Eiropas energoneatkarības stratēģijas “Zaļo grāmatu” (*Green Paper*) [2].

Biodegvielas

Riodežaneiro valdību galotņu sanāksmes lēmumi, Kioto protokols un ES direktīva pieprasa valstīm veikt pasākumus, kas samazinātu un novērstu globālās sasilšanas radītos draudus. Tāpēc ir jāsamazina vides piesārņojums ar kaitīgajiem izmešiem, kuri rodas, sadedzinot fosilo kurināmo.

Eiropas Komisija 2002. gada 12. septembrī pieņēma Eiropas transporta politikas “Balto grāmatu” (*White Paper*), aptverot laika periodu līdz 2010. gadam. Kā viens no veicamajiem uzdevumiem šajā periodā tika minēta likumdošanas ietvara radīšana alternatīvajam degvielām, lai īsā un vidējā termiņā nodrošinātu biodegvielu pieejamību un nākotnē samazinātu enerģētiskās atkarības draudus. 2003. gada 8. maijā Eiropas Parlaments un Padome akceptēja direktīvu 2003/30/EC “Par biodegvielu un citu atjaunojamo degvielu izmantošanas veicināšanu transportā”. Šī direktīva nosaka ES dalībvalstu tautsaimniecības aprītē esošās biodegvielas minimālo procentuālo daudzumu, kam ir jābūt ne mazākam par 2% 2005. gadā un jāsasniedz ne mazāk kā 5,75% 2010. gadā [3]. Starplaikā īpatsvaram vajadzētu būt šādam:

2006. g. – 2,75%

2007. g. – 3,50%

2008. g. – 4,25%

2009. g. – 5,00%

Šobrīd vispāratzīts ir viedoklis, ka biodegvielai ir sekojošas priekšrocības, salīdzinot ar fosilas izcelsmes degvielu. Tā:

- nesamazina stratosfēras ozona slāni;
- neizsauc oglekļa dioksīda (CO₂) palielināšanos atmosfērā; biodegvielai sadegot, izdalās tikpat daudz CO₂, cik augi augot uzņem no atmosfēras, līdz ar to atgāzes neietekmē siltumnīcas efektu;

- samazina kaitīgo un toksisko, tai skaitā arī kancerogēno savienojumu, izmešus gaisā;
- samazina cilvēku saslimstību ar elpošanas orgānu slimībām urbanizētos rajonos, kur apkārtējā gaisā ir daudz kaitīgo auto motoru izmešu;
- samazina ekonomikas atkarību no naftas izcelsmes energonesēju importa;
- uzlabo ārējās tirdzniecības bilanci valstī;
- aktivizē ekonomiku, veido jaunas darba vietas pilsētās un laukos, samazinot sociālo spriedzi;
- neprasa iekšdedzes dzinēju modifikāciju, vai, ja tā ir vajadzīga, tad tikai minimāla [4].

Naftas resursi pasaulē samazinās, un, kaut arī tiek atklātas arvien jaunas atradnes un uzlabojas tehnoloģijas, kas tagad ļauj iegūt naftu tādās vietās, kur tas agrāk nebija iespējams, tomēr nafta, tāpat kā dabasgāze un ogle, ir neatjaunojams resurss.

Pieredze ar bioetanolu pasaulē un Eiropā

Bioetanols ir etanols, ko iegūst no biomasas raudzēšanas ceļā, lai izmantotu kā biodegvielu. Par izejvielu bioetanola ieguvei izmanto cukurniedres, cukurbietes, cieti saturošus materiālus, piemēram, graudus pēc to fermentatīvas apstrādes vai koksni pēc tās hidrolīzes. Iegūtos cukuru saturošos substrātus raudzē, galvenokārt izmantojot raugu. Raudzēšanas procesā apmēram puse no cukura pārvēršas etanolā, bet otra puse – oglekļa dioksīdā (CO₂). Vienlaicīgi nelielos daudzumos rodas augstākie spirti (sīveļļa), kā arī aldehīdi un citas gaistošas vielas. Etanolu un citas gaistošas vielas atdala destilējot, bet palikušo ūdeni no destilāta atdala, dehidratējot ar molekulāro sietu, vakuumdestilāciju vai citu metožu palīdzību. Ja bioetanolu izmanto sajaukšanai ar benzīnu, tad sajaukšanas brīdī tam jābūt ar samazinātu ūdens saturu – līdz 1% (masas). Bioetanolu izmanto arī etil-treš-butilētera (ETBE) ražošanai [8].

Bioetanola molekula satur 34% skābekļa. Tādēļ tā pievienošana ogļūdeņražu degvielai veicina degvielas pilnīgāku sadegšanu iekšdedzes dzinējos, kā rezultātā spēkrats saņem no motora vairāk enerģijas, bet degot izveidojušās gāzes iznes atmosfērā kaitīgus nepilnīgās sadegšanas produktus mazākā daudzumā. Bioetanola blīvums 15^oC temperatūrā ir 0,7937–0,7977 kg/l, zemākā siltumspēja 26,9 MI/kg jeb 21,2 MI/l, un pētniecības oktānskaitlis 106–111, bet pēc motora metodes noteiktais oktānskaitlis ir 89–100 [8]. Oktāna skaitļa augstais lielums liecina par etanola izcilajām pretdejonācijas īpašībām. Ņemot vērā augstu skābekļa saturu un lielo oktāna skaitli, bioetanola pievienošana benzīnam uzlabo degvielas kvalitāti.

Visizplatītākās bioetanola ieguves izejvielas ir graudi (ASV un Eiropā) un cukurniedres (Brazīlijā). Nākotnē perspektīvas varētu būt bioetanola ražošanai no lauksaimniecības un koksnes atlikumiem.

ES ietilpstošās valstis pašas var izlemt, kādas biodegvielas lietošanu vairāk stimulēt, bet visperspektīvākās pašreizējos apstākļos ir biodīzeļdegviela un bioetanols, jo citu alternatīvo degvielu ražošana pagaidām vēl ir stipri dārga.

Etanols kā auto degviela ir pazīstams jau kopš autobūves rašanās pirmsākumiem. Jau 19. gadsimta 80. gados, kad Henrijs Fords uzbūvēja vienu no saviem pirmajiem automobiļiem – kvadraciklu, tas par degvielu izmantoja etanolu. 1908. gadā viņa konstruētajā slavenajā *Ford T* modelī kā degvielu bija iespējams

izmantot arī etanolu [11]. Tomēr nodokļu palielināšana etanolam un strauji augošā naftas rūpniecība noveda pie tā, ka fosilā degviela kļuva daudz lētāka nekā biodegviela, un līdz ar to biodegvielu, tai skaitā bioetanola, ražošanas un lietošanas nozīme samazinājās. Izņēmums bija vienīgi 1. un 2. pasaules kara laiks. Pēc 2. pasaules kara naftas produktu cenas turpināja kristies, un bioetanolis nebija konkurētspējīgs. Šāds stāvoklis saglabājās līdz pat 20. gadsimta 70. gadiem, kad pasaulē sākās naftas krīze, tāpēc daudzu valstu valdības sāka atbalstīt bioetanola ražošanas programmas.

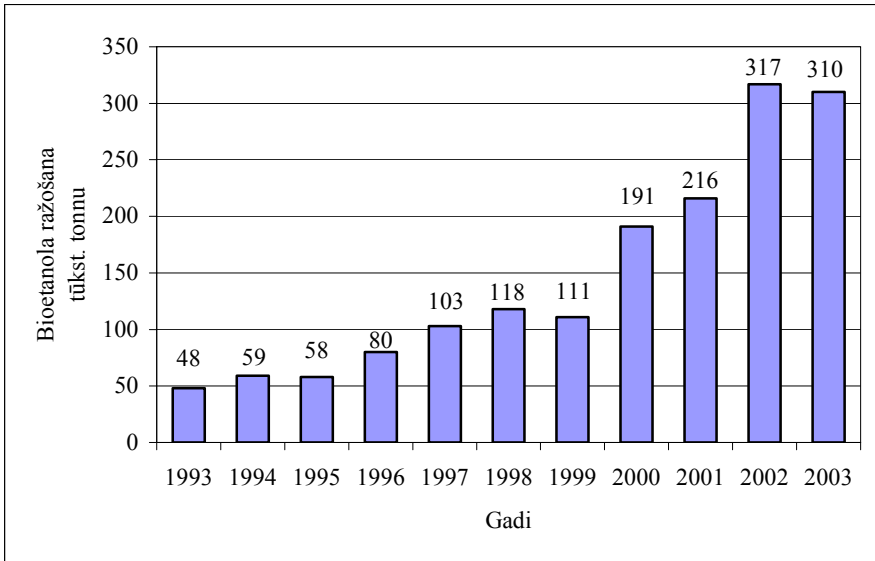
Pašlaik etanols ir pasaulē visvairāk ražotā biodegviela, un 2003. gadā tika saražots vairāk nekā 18,3 miljoni tonnu. Visnopietnāk etanola kā auto degvielas izmantošanai pievērsās ASV un Brazīlija, un šīs divas valstis joprojām ir neapstrīdamas līderes pasaulē šīs degvielas ražošanā un lietošanā – tajās saražo gandrīz visu pasaules bioetanolu, krietni atstājot aiz sevis Eiropas Savienību, kur 2003. gadā bioetanolis tika saražots tikai nepilnu 0,5 miljonus tonnu apjomā [6].

Pašlaik pasaules līderis bioetanola ražošanā un lietošanā ir Brazīlija, kur 2003. gadā tika saražots 9,9 miljoni tonnu bioetanola un 2004. gadā plāno saražot jau 11,3 miljonus tonnu [6]. Brazīlijā bioetanola ražošana strauji attīstījās pēc 1973. gada naftas krīzes, un galvenais mērķis bija nodrošināt valsts neatkarību no importētās fosilās degvielas. 1975. gadā valdība radīja Brazīlijas Nacionālo alkohola programmu, kuras mērķis bija regulēt etanola tirgu un sekmēt etanola ražošanu no vietējām cukurbietēm. Šai nozarei tika sniegts ļoti liels valsts atbalsts un tika ieviesti tādi nodokļi, lai bioetanolis būtu lētāks par fosilo degvielu. Pirmie automobiļi, kas var braukt ar etanolu, tika saražoti 1979. gadā, un, kad tika atrisinātas tehniskās problēmas, šādu auto skaits strauji pieauga. 1990. gadā jau 5 miljoni auto brauca ar etanolu, kas bija puse no valstī reģistrētajām mašīnām. Tomēr 1989. gadā radās problēmas ar etanola piegādēm, un šādu auto skaits sāka strauji samazināties (2001. gadā to bija vairs tikai 3,7 miljoni). Tomēr bioetanola patēriņš Brazīlijā no gada gadā pieaug, jo arvien populārāka kļūst bioetanola pievienošana fosilajai degvielai, un tur to veic līdz pat 24% no tilpuma [6]. Brazīlijā likums nosaka, ka alkohola saturs degvielā nedrīkst būt mazāks par 22% [10].

ASV stabili atrodas otrajā vietā pasaulē bioetanola ražošanā un lietošanā, bet sagaidāms, ka drīz tā apsteigs Brazīliju un kļūs par līderi pasaulē. 2003. gadā ASV saražoja 8,4 miljonus tonnu, un paredzams, ka ražošanas jaudas 2004. gadā sasniegs 10,3 miljonus tonnu. ASV bioetanolu ražo no graudiem [6]. Līdz 2002. gadam ASV izmantoja 3 veidu bioetanola maisījumus ar fosilo degvielu: E95, E85 un E10, kuri saturēja attiecīgi 95%, 85% un 10% bioetanola. Tagad E95 vairs netiek izmantots, bet pārējo divu maisījumu lietošana ievērojami palielinās. Iespējas biodegvielas pieaugumam ASV ir ļoti lielas, jo 1998. gadā no vairāk nekā 200 miljoniem auto tikai 14 000 izmantoja bioetanolu [11]. Iemesls, kāpēc pieaugums nav vēl straujāks, ir samērā lēnā infrastruktūras attīstība. Kaut arī degvielas uzpildes staciju skaits, kas tirgo E85 maisījumu, ASV laika posmā no 1995. līdz 2002. gadam ir pieaudzis no 37 līdz 121, tas tomēr ir stipri par maz, un stacijas galvenokārt ir izvietotas vidējos rietumos, tuvu pie galvenajiem bioetanola piegādātājiem. Aprēķini liecina, ka, lai degvielas uzpildes stacijai atmaksātos tirgot E85 maisījumu, tai ir nepieciešami vismaz 200 pastāvīgie klienti, bet auto, kas var lietot šādu degvielu, ir “izkaisīti” pa visu lielo valsti [11]. Tāpēc ASV daudz lielākas attīstības perspektīvas ir E10 degvielai, kas satur 10% bioetanola piedevu.

Tā kā Latvija kopš 2004. gada 1. maija ir Eiropas Savienības dalībvalsts, tad mums daudz svarīgāk ir izmantot Eiropas Savienības valstu pēdējo gadu pieredzi bioetanola ražošanā un lietošanā. Eiropas Savienības valstis ir pasaules līderi

biodīzeļdegvielas ražošanā un patēriņā, bet bioetanola ražošanā un patēriņā ievērojami atpaliek no Brazīlijas un ASV, kas ir pasaules līderes šajā nozarē. Tomēr pēdējo 10 gadu laikā bioetanola ražošana un lietošana auto degvielai ir ievērojami pieaugusi.



1. att. Bioetanola ražošana Eiropas Savienībā 1993.–2003. gadā [5; 6].
Bioethanol Production of the European Union 1993–2003 [5; 6].

1. attēlā parādītie dati ir par “vecajām” Eiropas Savienības valstīm, bet, ja pieskaitītu “jaunās” dalībvalstis, kuras tad vēl neietilpa savienībā, tad 2003. gadā būtu nevis ražošanas kritums no 317 tūkstošiem tonnu uz 310 tūkstošiem tonnu, bet gan ražošanas pieaugums no 388 tūkstošiem tonnu uz 446 tūkstošiem tonnu [6]. Ražošanas jaudu noslogotība abos pēdējos gados bijusi lielāka par 90% [6].

Tomēr no 25 Eiropas Savienības valstīm tikai 5 nodarbojas ar bioetanola ražošanu, to skaitā 3 “vecās” valstis – Spānija, Francija un Zviedrija – un 2 “jaunās” valstis – Polija un Čehija. Spānija ir lielākā bioetanola ražotāja Eiropas Savienībā, tās ražošanas jaudas ir 180 tūkstoši tonnu gadā un tiek pilnībā izmantotas. Saražotais etanols pēc tam tiek izmantots, lai ražotu ETBE, kura ražošanā Spānija arī pārliecinoši ieņem 1. vietu Eiropā. Bioetanola ražošanas panākumi Spānijā ir izskaidrojami ar to, ka tur nav nekādu nodokļu bioetanolam, kā rezultātā uz kubikmetru degvielas nodokļos tiek ietaupīti 390 EUR [6].

Otra nozīmīgākā bioetanola ražotāja Eiropas Savienībā ir Polija. Tur šī nozare attīstās ļoti strauji, ražošanas apjomi 2003. gadā ir dubultojušies, sasniedzot 132 tūkstošus tonnu pretstatā 66 tūkstošiem tonnu 2002. gadā. Viss saražotais bioetanols tika pārstrādāts par ETBE. Paredzams, ka ražošanas kāpums turpināsies, jo 2003. gada novembrī Polijas parlaments pieņēma jaunu likumu, kas nosaka nodokļu atvieglojumus bioetanolam, kurš ir sajaukts ar fosilo degvielu. Jau 2002. gadā 29% no Polijā patērētā benzīna saturēja vismaz 4,5% bioetanola [6; 16]. Paredzams, ka bioetanola patēriņš pieaugs vēl straujāk, jo Polijā šā gada 1. janvārī ir pieņemts likums, kas nosaka obligātu biodegvielas piejaukumu fosilajai degvielai.

Līdz 2001. gadam vadošā bioetanola ražotājvalsts Eiropā bija Francija, bet 2003. gadā tā ir noslīdējusi uz 3. vietu. Francija, pateicoties savai augsti attīstītajai un tradīcijām bagātajai lauksaimniecībai, vienmēr ir bijusi līderis biodegvielas ražošanā Eiropā, bet tagad tā daudz lielāku vērību ir pievērsusi biodīzeļdegvielas ražošanai, kurā tā atrodas 2. vietā Eiropā uzreiz aiz Vācijas. Bioetanola ražošana Francijā 2003. gadā bija 77 tūkstoši tonnu pretstatā 91 tūkstotim tonnu 2002. gadā [6]. Šāda ražošanas krituma galvenais iemesls bija ļoti sausais laiks 2003. gada vasarā, kas stipri ietekmēja graudu ražu no hektāra. Tomēr svarīga nozīme bija Francijas valdības lēmumam samazināt nodokļu atlaides no 502 EUR uz 380 EUR par kubikmetru. Sākot no 2004. gada 1. janvāra, bioetanola pievienošanai fosilajā degvielā nodokļu atlaide ir 370 EUR par kubikmetru pievienotā bioetanola [6].

Zviedrija ir ceturta lielākā bioetanola ražotāja Eiropā, tur 2003. gadā tika saražots 52 tūkstoši tonnu, kas ir tikai nedaudz vairāk kā 2002. gadā, kad tika saražots 50 tūkstoši tonnu. Zviedrijas īpatnība ir tāda, ka saražotais bioetanols netiek pārstrādāts par ETBE. Zviedrijā visam valstī patērētajam benzīnam ir 4,8–4,9% bioetanola piejaukuma (ES standarts EN 228 paredz maksimāli 5% piejaukuma). Tā rezultātā kopējais nepieciešamais bioetanola daudzums Zviedrijā 2003. gadā bija 158 tūkstoši tonnu, un divas trešdaļas no tā vajadzēja importēt. Zviedrijā nodokļu atlaides par pievienoto bioetanolu ir 520 EUR/m³. Liela problēma, ar ko saskaras Zviedrija šajā situācijā, ir tā, ka no Brazīlijas importētais bioetanols ir apmēram 2 reizes lētāks par pašu ražoto, un bioetanola ražošana Zviedrijā var pastāvēt, tikai pateicoties valsts atbalstam [6; 9].

Piektā Eiropas Savienības valsts, kurā tiek ražots bioetanols, ir Čehija. Kaut arī ražošanas jaudas ir 30 tūkstoši tonnu bioetanola gadā, pēdējos 2 gados ražošanas apjomi bija tikai 5 tūkstoši tonnu gadā. Arī Čehijā bioetanols netiek pārstrādāts ETBE [6].

Vācijā, kas ir lielākā biodīzeļdegvielas ražotāja pasaulē, bioetanols netiek ražots, tomēr ir plāni tā ražošanas uzsākšanai. 2005. gadā ir plānots uzsākt darbu bioetanola rūpnīcai, kuras ražošanas jauda būs 260 tūkstoši kubikmetru gadā, kas Vāciju uzreiz ierindotu starp bioetanola ražošanas līderiem Eiropā. Šādas rūpnīcas plānotās izmaksas ir 185 miljoni EUR, un, lai nodrošinātu tās darbu, būs nepieciešams vairāk nekā 700 tūkstoši tonnu graudu gadā [6].

Pašreizējā situācija Latvijā

Latvijai ir pieredze ar etanola izmantošanu automobiļu motoros pirms 2. pasaules kara. 20. gadsimta 30. gados benzīns Eiropā bija dārgs, tāpēc vairumā Eiropas valstu, tai skaitā arī Latvijā, bija obligāta prasība benzīna taupīšanas nolūkos automobiļu motoros izmantot benzīna-etanola maisījumu ar 30–50% etanola piedevu. Šo maisījumu sauca par "Latolu". Benzīna un etanola attiecība vasarā bija 50:50, bet ziemā 70:30 [8]. Latola izmantošana tīra benzīna vietā pirmskara Latvijā ļāva ne tikai taupīt dārgo benzīnu, bet arī veicināt lauksaimniecisko ražošanu un kopējo ekonomisko aktivitāti.

Mūsdienās, lai Latvija sekmīgi izpildītu Eiropas Savienības direktīvu 2003/30EC "Par biodegvielu un citu atjaunojamo degvielu izmantošanas veicināšanu transportā", kas nosaka, ka jau 2005. gadā biodegvielas īpatsvaram kopējā tautsaimniecībā un degvielas tirgū jāsasniedz vismaz 2%, bet 2010. gadā – vismaz 5,75%, Latvijā jau 2005. gadā būtu jāsarāžo 20 tūkstoši tonnu, bet 2010. gadā – 75 tūkstoši tonnu biodegvielas, vai arī jāimportē šāds daudzums no

ārvalstīm. Tā kā dīzeļdegvielas patēriņš Latvijā ir lielāks nekā benzīna patēriņš, tad no nepieciešamo biodegvielu daudzuma lielākā daļa ir jāsedz biodīzeļdegvielai, tomēr arī bioetanolā loma būs ļoti nozīmīga [8]. 1. tabulā ir parādīts, cik daudz katru gadu Latvijai būs jāpatērē biodegvielas, lai izpildītu Eiropas Savienības prasības, ņemot vērā prognozējamo kopīgo degvielas patēriņu laika periodā līdz 2010. gadam.

1. tabula

**Degvielas patēriņa prognoze Latvijā 2004.–2010.g. un nepieciešamais
ikgadējais biodegvielas daudzums, lai izpildītu ES direktīvu 2003/30EC [8]
*Fuel Consumption Forecast in Latvia 2004–2010 and Requested Yearly
Amount of Biofuels to fulfil EU Directive 2003/30EC [8]***

	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.
Biodegvielas īpatsvars	1,25%	2,0%	2,75%	3,5%	4,25%	5%	5,75%
Benzīns, tūkst. t	450	465	480	495	510	525	540
Bioetanol, tūkst. t	5,7	9	13	17	22	27	32
Dīzeļdegviela, tūkst. t	500	540	580	620	660	700	740
Biodīzeļdegviela, tūkst. t	6,3	11	16	22	28	35	43

Latvijai ir jāizvēlas, vai attīstīt biodegvielas, tai skaitā bioetanolā, ražošanu, izmantojot vietējās izejvielas, vai arī importēt nepieciešamo degvielas daudzumu. Nenoliedzami, ka daudz izdevīgāk būtu ražot visu nepieciešamo bioetanolu Latvijā, kā arī eksportēt to uz tām Eiropas Savienības valstīm, kurās vietējie resursi neatļauj saražot tik daudz degvielas, lai izpildītu ES direktīvu. Situācija Eiropas Savienības “vecajās” 15 dalībvalstīs ir tāda, ka tikai 5 no 15 valstīm 2010. gadā spēs izpildīt ES Biodegvielas direktīvas prasības – nodrošināt vismaz 5,75% līmeni, izmantojot tam paredzētās aramzemes platības savās valstīs. Šīs valstis ir Francija, Spānija, Zviedrija, Dānija un Somija. Četras valstis – Vācija, Lielbritānija, Austrija un Portugāle – spēs nodrošināt biodegvielu īpatsvaru 2 līdz 4% robežās, toties tādas valstis kā Itālija, Grieķija, Nīderlande, Beļģija, Luksemburga un Īrija, izmantojot tikai savas aramzemes platības, nespēs nodrošināt pat 2% biodegvielu īpatsvaru kopējā degvielas patēriņā [9].

Toties, lai Latvijā 2010. gadā saražotu nepieciešamos 32 tūkstošus tonnu bioetanolā, vajadzīgi 26 tūkstoši hektāru graudaugu sējumu, kas Latvijai ir pilnīgi iespējams, kaut arī 2001. gadā graudaugu kultūru sējumu platība Latvijā bija tikai 420 tūkstoši hektāru, salīdzinot ar 675 tūkstošiem hektāru 1990. gadā [8]. Līdz ar to potenciāls eksportam ir pietiekami liels.

Bioetanolā ražošana un tirdzniecība Latvijā pagaidām ir tikai sākusies. Šī gada aprīlī SIA “Jaunpagasts Plus” ir nodevis ekspluatācijā bioetanolā rūpnīcu Iecavā, un tā ir veiksmīgi uzsākusi bioetanolā ražošanu. Iecavas spirta rūpnīcas plānotā ražošanas jauda ir aptuveni 15 tonnas bioetanolā diennaktī, un ražošanas process notiek nepārtraukti 24 stundas diennaktī. Tātad gadā varētu saražot apmēram 5000 tonnu, pārstrādājot aptuveni 15 tūkstošus tonnu labības, kuru uzņēmums gan audzēs pats, gan iepirks no vietējiem zemniekiem. Kopējais investīciju apjoms ražotnes izveidē pārsniedz 1,6 miljonus latu, kas ietver remonta, iekārtu un tehnoloģiju izmaksas. Ražotnē ir nodarbināti aptuveni 50 darbinieki, tādējādi radot jaunas darba vietas. Ražošanas procesā kā blakusprodukts bioetanolam tiek atdalīts šķiedrenis, kuru paredzēts realizēt apkārtnes zemniekiem. “Jaunpagasts Plus” ir

noslēdzis līgumus ar vairākiem degvielas vairumtirgotājiem, kuri ir apņēmušies iegādāties no uzņēmuma visu saražotās produkcijas apjomu [15].

Sagaidāms, ka bioetanola ražošanu, kā arī degvielas tirgotāju pievēršanos šī veida degvielas tirdzniecībai sekmēs 2004. gada 18. martā Saeimā pieņemtie grozījumi likumā "Par akcīzes nodokli", kas nosaka, ka no 2004. gada 1. maija akcīzes nodoklis svinu nesaturošam benzīnam, tā aizstājējproduktiem un komponentiem par 1000 litriem ir 174 lati, bet šo nodokli aprēķina pēc likmes 165 lati par 1000 litriem, ja attiecīgajiem naftas produktiem ir pievienots viens no šādiem produktiem:

- 1) etilspirts, kas iegūts no lauksaimniecības izejvielām un kas ir dehidratēts (ar spirta saturu vismaz 99,5 tilpumprocenti) un denaturēts – no 4,5 līdz 5,0 tilpumprocentiem no kopējā naftas produktu daudzuma;
- 2) etilspirta atvasinājums ETBE (atsevišķi vai kopā ar etilspirtu) – līdz 12 tilpumprocentiem no kopējā naftas produktu daudzuma [14].

Šī gada jūnijā valdības komiteja akceptēja Zemkopības ministrijas izstrādāto rīcības plānu programmas "Biodegvielas ražošana un lietošana Latvijā" īstenošanai. Pašlaik izskatīšanā ir likumprojekts "Par biodegvielām", kam jānosaka arī atbalsts bioetanola un graudu ražotājiem. Saskaņā ar šo likumprojektu paredzams, ka bioetanola ražotāji saņems cenas kompensāciju par denaturēta bioetanola ražošanu un realizāciju Latvijas uzņēmumiem – 25% no iepriekšējā kalendārā gada vidējās bioetanola realizācijas cenas, savukārt graudu audzētāji saņems cenas kompensāciju par graudu izaudzēšanu un realizāciju Latvijas bioetanola ražošanas uzņēmumiem ar tiem noslēgto graudu piegādes līgumu ietvaros – 20 latus par tonnu graudu.

Šķēršļi bioetanola sekmīgai ieviešanai Latvijas degvielas tirgū un pasākumu plāns to novēršanai

Bez jau pieminētās SIA "Jaunpagasts Plus" Iecavas rūpnīcas Latvijā neviens cits bioetanolu neražo. Latvijā vēl ir 2 spirta rūpnīcas, bet tās novecojušo iekārtu un tehnoloģiju dēļ bioetanolu nav spējīgas ražot. Ar pašreizējām ražošanas jaudām Iecavas rūpnīca gadā spēs saražot tikai nedaudz vairāk par 5000 tonnu bioetanola, bet, lai izpildītu ES direktīvu par degvielām, pie prognozētā benzīna patēriņa 465 tūkstoši tonnu 2005. gadā, būtu nepieciešami jau 9000 tonnu bioetanola. Tomēr Latvijā jau ir seni plāni par jaunu bioetanola rūpnīcu būvi, no kuriem visievērojamākie bija tā paša SIA "Jaunpagasts Plus" plāni Jaunpilī uzcelt jaunu bioetanola rūpnīcu, kuras izmaksas bija paredzētas apmēram 9 miljoni latu, bet kredīta saņemšanai tika prasītas valsts garantijas, kas netika saņemtas.

Viens no galvenajiem iemesliem, kāpēc Latvijā kavējas bioetanola rūpnīcu celtniecība, ir nepieciešamo likumdošanas aktu trūkums. Kaut arī darbs pie programmas "Biodegvielas ražošana un lietošana Latvijā" sākās jau pagājušā gadsimta 90. gados, šī programma tika pieņemta tikai 2003. gadā, un tikai 2004. gada jūnijā ir akceptēts tās īstenošanas rīcības plāns. Saskaņā ar to jāveic šādi pasākumi:

- 1) Latvijas apstākļiem piemērotākā attīstības modeļa noteikšana;
- 2) biodegvielas kvalitātes kontroles sistēmas ieviešana;
- 3) biodegvielas nozares organizētas, lemtspējīgas un atbildību nesošas struktūras izveidošana;
- 4) ES prasību izpildei nepieciešamo resursu nodrošināšana;

- 5) biodegvielas pašizmaksas samazināšana;
- 6) informācijas aprites veicināšana;
- 7) biodegvielas lietošanas veicināšana;
- 8) zinātnisko pētījumu veicināšana [13].

Bez šiem minētajiem pasākumiem vēl ir nepieciešams:

- 1) ekonomiski pamatoti viest skaidrību un valstij orientējoši noteikt, ar kādu biodegvielas veidu (biodīzeļdegviela, bioetanols, biogāze) tiktu sasniegti ES direktīvā 2003/30/EC minētie kopējie procentuālie izmantošanas apjomi Latvijā;
- 2) rekomendēt biodegvielu ražotņu un rūpnīcu jaudu optimālos apmērus un izvietojumu Latvijā, izveidojot informatīvu un sektorāli strukturētu karti [13].

Domājot par biodegvielu, tai skaitā bioetanola, ieviešanu Latvijas tirgū, ir jāņem vērā arī degvielas tirgotāju un autobraucēju intereses. Degvielas tirgotājiem ir jāzina, ka noteiktās nodokļu atlaides saglabāsies ilgtermiņā, jo degvielas tvertņu piemērošana biodegvielu tirdzniecībai prasa ieguldījumus: pirms degvielas un bioetanola maisījuma piegādes degvielas uzpildes stacijas tvertnes ir jāpārbauda un nepieciešamības gadījumā jāizžāvē. Degvielas staciju tvertnes pārklājums ir jāpārbauda uz izturību pret spirtu. Latvijas autobraucēju vidū valda uzskats, ka fosilā degviela tomēr ir labāka par biodegvielām, tāpēc cerēt uz labprātīgu autovadītāju pāriešanu uz alternatīvajiem degvielas veidiem, ja vien tam nav spēcīgs ekonomisks izdevīgums, nevar. Valsts institūcijas pagaidām neveic nekādu izskaidrojošu darbu, sabiedrības izglītošanu par to, ko Latvijai, tās dabai un iedzīvotājiem dos biodegvielu, tai skaitā bioetanola, ražošana no vietējām izejvielām un to lietošana automobiļu motoros.

Secinājumi

1. Kā Eiropas Savienības dalībvalstij Latvijai būs jāizpilda ES direktīvas 2003/30/EC prasības un jānodrošina, lai 2005. gadā vismaz 2%, bet 2010. gadā vismaz 5,75% no patērētajām degvielām būtu biodegvielas, bet, lai to izdarītu, jau vistuvākajā laikā ir nepieciešams izstrādāt un pieņemt attiecīgos likumdošanas aktus.
2. Latvija ir spējīga nodrošināt sev nepieciešamo bioetanola apjomu, kā arī eksportēt to uz tām Eiropas Savienības valstīm, kuru aramzemju platības un to izmantojums neļaus īstenot direktīvas prasības. Šādā veidā tiks sekmēta arī Latvijas lauksaimniecības attīstība, radītas jaunas darba vietas un uzlabota Latvijas ārējās tirdzniecības bilance.
3. Ņemot vērā samērā negatīvo autobraucēju un autoražotāju nostāju pret tīra bioetanola izmantošanu, kā arī pasaules un citu Eiropas Savienības valstu pieredzi, Latvijai vispieņemamākais veids ir piejaukt benzīnam 5% bioetanola, vienlaicīgi nodrošinot, ka ar attiecīgas likumdošanas un kontroles palīdzību tiek stingri ievērota degvielas kvalitāte.
4. Pašreizējais Eiropas Savienības un Latvijas standarts neatļauj par 5% lielāku bioetanola piedevu benzīnam, bet paredzams, ka, automobiļu ražošanai attīstoties, tuvākajā nākotnē to sērijveidā ražotie motori būs spējīgi izmantot degvielu ar vēl lielāku bioetanola piedevu, kas līdz ar to sekmētu tā ražošanas un lietošanas ikgadēju straujāku pieaugumu.

LITERATŪRA

1. Intelligent Energy for Europe. European Commission Directorate General for Energy and Transport, Multianual Action Programme 2003–2006.
2. <http://europe.eu.int/energy>
3. Directive 2003/30/EC of the European Parliament and of the Council of 8 May 2003 on the promotion of the use of biofuels or other renewable fuels for transport // *Official Journal of the European Union*, May 17, 2003.
4. Biodegvielas ražošanas un pielietošana Latvijā. LR Nacionālā programma (neapstiprināta). – Rīga, 2002, 83. lpp.
5. E. van Thuijl, Roos C. J., Beurskens L. W. M. An overview of biofuel technologies, markets and policies in Europe. ECN-C – 03-008, January 2003, 64 p.
6. Systemes solaires. No. 161, Biofuels Barometer, June 2004.
7. Latvijas Enerģētikas nacionālā programma. – Rīga, 1997, 122 lpp.
8. Biodegvielas ražošanas un pielietošana Latvijā 2003.–2010. g. LR Programma.– Rīga, 2003, 42 lpp.
9. “Statoil ASA” apkopotie, npublicētie materiāli.
10. Biofuels for Transport. IEA Bioenergy: T39:2004:01.
11. Trends in Vehicle and Fuel Technologies. Review of Past Trends. European Commission Joint Research Centre, Report EUR 20746 EN, May 2003, 242 p.
12. Trends in Vehicle and Fuel Technologies. Scenarios for Future Trends. European Commission Joint Research Centre, Report EUR 20748, May 2003, 51 p.
13. Rīcības plāns programmas “Biodegvielas ražošanas un lietošana Latvijā” īstenošanai. ZMpl_260504.
14. Grozījumi likumā “Par akcīzes nodokli” // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 50 (2998), 31.03.2004.
15. www.DELFI.lv 14.04.2004. Darbību uzsāk “JaunpagastsPlus” bioetanola rūpnīca Iecavā.
16. <http://viewlvs.viadesk.com>
17. www.afdc.nrel.gov/altfuel/
18. www.baff.info

Summary

To secure sustainable development of Latvia and fulfil international obligations in the field of environment it is necessary to focus on alternative energy resources. With accession to European Union (EU) for Latvia mandatory is EU directive 2003/30/EC which demands 2% biofuel from total fuel consumption in year 2005 and 5,75% in year 2010 for all member countries. In Latvia gasoline consumption is the second highest among fuels therefore bioethanol is important product to fulfil the demand of this directive. The aim of this article is based on the world and other EU countries' experience to make recommendations which way Latvia should choose to develop bioethanol production and consumption. Main conclusions are - Latvia has resources not only to fulfil EU directive demand, but have possibility to produce bioethanol for export to countries which due to limited agricultural resources cannot produce it by themselves; production of bioethanol will support agriculture, create new jobs in rural areas and improve Latvia's trade balance. Vehicles owners in Latvia are not yet ready to accept pure bioethanol; preference is to bioethanol mix into fossil gasoline up to 5% by volume, but it requires legislative changes.

Key words: long-term development, alternative energo-resources, bio fuel, bioethanol.

Transfertu cenu pielietošana komercbanku filiāļu darbības rentabilitātes novērtēšanā

Application of Funds Transfer Pricing in the Profitability Estimation of the Branches of the Commercial Banks

Valentīna Kondziorha

A/s “Latvijas Krājbanka”

E–pasts: valentina.kondziorha@lkb.lv

Naudas resursu transfertu cenu noteikšana ir komercbankas vadības informācijas sistēmas nozīmīgākā sastāvdaļa, kas ietver aktīvu/pasīvu vadību, risku vadību, bankas struktūrvienību, pakalpojumu un klientu rentabilitātes noteikšanu, tarifu un procentu politikas pamatnostādņu noteikšanu. Šo jautājumu aktualitāte pieaug līdz ar konkurences pieaugumu banku sektorā un tūrās procentu maržas samazināšanos. Šajā publikācijā tiek sniegts komercbanku iekšējo transfertu cenu būtības apraksts, transfertu cenu piemērošanas un noteikšanas principu apkopojums. Publikācijā ir iekļautas praktiskās rekomendācijas komercbanku filiāļu tiešo darbības rezultātu novērtēšanas precizitātes paaugstināšanai, pielietojot transfertu cenas.

Atslēgvārdi: komercbanka, transfertu cenas, rentabilitāte, aktīvu un pasīvu pārvaldīšana, risku pārvaldīšana.

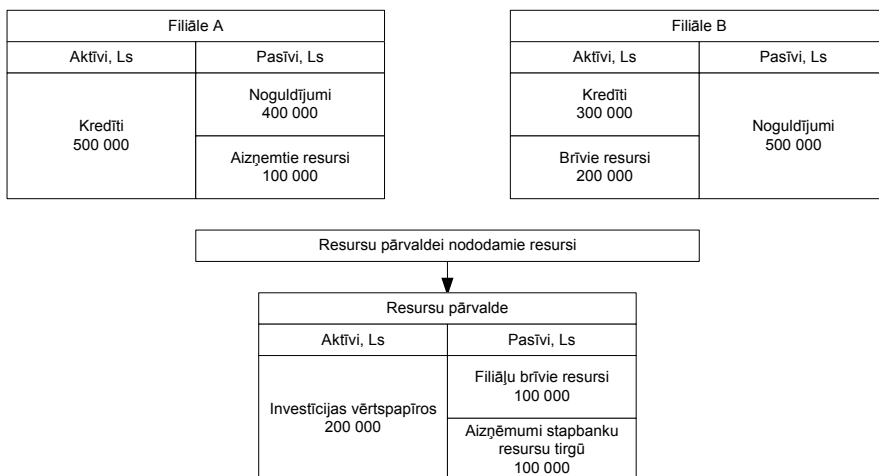
Latvijas komercbanku sektorā procentu ienākumi sastāda dominējošo kopējo ienākumu daļu. 2001. gadā, atbilstoši Finanšu un kapitāla tirgus komisijas datiem, tie sastādīja 58,8% no kopējiem komercbanku ienākumiem, 2002. gadā – 57,2%, bet 2003. gadā – 54,3%. Komercbanku vidējā tūrā procentu ienākumu marža¹ pēdējos gados nepārtraukti samazinājās. 2001. gadā tā sastādīja 3,1%, 2002. gadā – 2,9%, bet 2003. gadā – 2,64%². Komercbanku konkurences pieauguma tendences izpaužas lētākā ārvalstu kapitāla piesaistīšanā un pakalpojumu tarifu samazinājumā. Līdz ar to pašreizējos apstākļos komercbanku rentabilitātes pārvaldīšanas jomā aizvien lielāku nozīmi iegūst efektīvas aktīvu un pasīvu pārvaldīšanas un konkurētspējīgas procentu politikas realizācija, vadoties no prognozēm par procentu likmju izmaiņām nākotnē.

Komercbankās ar plašu filiāļu un norēķinu grupu tīklu parasti tiek īstenota vienota procentu likmju noteikšanas politika, līdz ar to tiek ierobežotas struktūrvienību tiesības patstāvīgi noteikt maksu par piesaistītajiem resursiem un kredītu procentu likmju piemērošanas pamatprincipus. Komercbanku filiāļu aktīvu un pasīvu struktūra atšķiras pēc apjomiem, valūtas, termiņiem, aktīvu un pasīvu veidiem un to riska pakāpes, jo filiāles saimniecisko darbību veic reģionos ar atšķirīgu ekonomikas attīstības līmeni, kas ietekmē klientu izmantojamo banku pakalpojumu struktūru. Tas noved pie tā, ka katras bankas filiāles ietvaros ļoti reti tiek panākta aktīvu un pasīvu sabalansēšana pēc atlikušajiem atmaksas/dzēšanas termiņiem, valūtām un procentu likmju pārskatīšanas termiņiem un regularitātes. Pie tam komercbanku darbības praksē reti ir sastopama situācija, kad katras atsevišķās

bankas struktūrvienības piesaistīto naudas resursu apjoms sakrīt ar izvietoto naudas resursu apjomu peļņu nesošajos aktīvos (kredītos, prasībās pret kredītiestādēm, vērtspapīros u. c.). Praksē ir iespējamās situācijas, kad:

- 1) komercbankas struktūrvienības piesaistīto resursu apjoms pārsniedz izvietoto resursu apjomu peļņu nesošajos aktīvos;
- 2) komercbankas struktūrvienības piesaistīto resursu apjoms ir mazāks par izvietoto resursu apjomu peļņu nesošajos aktīvos.

Filiāļu brīvo naudas resursu kopējais pārpalikums parasti tiek novirzīts Resursu pārvaldei (*Treasury*), kas veic šo resursu izvietošanu kredītiestādēs, vērtspapīros un citos finanšu instrumentos. Ja komercbankas filiāļu piesaistīto naudas resursu kopējais apjoms ir mazāks par izvietoto resursu apjomu peļņu nesošajos aktīvos, Resursu pārvalde veic resursu aizņēmumus starpbanku resursu tirgū vai arī tās bilancē esošo aktīvu restrukturizāciju (sk. 1. attēlu).



1. att. Peļņu nesozo aktīvu un ar procentu izdevumiem saistīto pasīvu sadalīšanas piemērs starp komercbankas struktūrvienībām

An Example of Distribution of Earning Assets and Interest Bearing Liabilities among Structural Units of Commercial Bank

Pēc būtības naudas resursi komercbankas ietvaros tiek pārdalīti starp struktūrvienībām. Līdz ar to ir nepieciešams efektīvs instruments naudas resursu optimālas pārdalīšanas nodrošināšanai starp bankas struktūrvienībām aktīva un pasīva operāciju efektivitātes paaugstināšanai, risku minimizācijai, struktūrvienību darbības koordinācijai, vadoties no bankas kopējiem finanšu mērķiem. Ja bankas filiāļu piesaistītie un izvietotie naudas resursi nav sabalansēti, ir svarīgi to darbības rentabilitāti novērtēt pēc vienotiem kritērijiem, objektīvi nosakot katras filiāles ieguldījumu bankas kopējos finansiālajos rezultātos. No šī ieguldījuma apjoma ir jābūt atkarīgai arī filiāļu materiālās stimulēšanas sistēmai. Pie tam jāatzīmē, ka procentu, likviditātes un valūtas risku pārvaldīšana komercbankās parasti tiek veikta centralizēti un komercbanku struktūrvienību finansiālās darbības rezultātu analīzei vēltītājās publikācijās bieži vien tiek norādīts uz to, ka objektīvai komercbankas filiāļu rentabilitātes noteikšanai no to faktiskajiem darbības rezultātiem ir jāizslēdz

šo risku ietekme, jo pēc būtības filiāles tieši kontrolē tikai kredītu risku un operāciju risku [8, 44; 5, 27; 15, 11].

Komerčbanku struktūrvienību darbības efektivitātes novērtēšanai resursu piesaistīšanas/izvietošanas un risku pārvaldīšanas jomā pasaules praksē plaši tiek pielietota tā saucamā transfertu cenu metode. Šo metodi pēdējos gados sāka pielietot arī lielākās Latvijas komercbankas. Transfertu cenu metode komercbankās parasti tiek saistīta ar tīro procentu ienākumu sadalīšanu starp struktūrvienībām [5, 25; 7, 38]. Pielietojot transfertu cenu metodi komercbanku struktūrvienību rentabilitātes novērtēšanas jomā, komercbanku struktūrvienību tiešie (ārējie) procentu ienākumi/izdevumi tiek palielināti/samazināti par iekšējiem transfertu procentu ienākumiem/izdevumiem, kas saistīti ar naudas resursu nosacītu nodošanu citām struktūrvienībām vai nosacītu aizņēmumu ņemšanu no citām struktūrvienībām komercbankas ietvaros. Transfertu ienākumi/izdevumi tiek noteikti, balstoties uz tā saucamajām transfertu likmēm.

Naudas resursu transfertu cenu noteikšana ir komercbankas vadības informācijas sistēmas nozīmīgākā sastāvdaļa, kas ietver aktīvu/pasīvu vadību, risku vadību, bankas struktūrvienību, pakalpojumu un klientu rentabilitātes noteikšanu, tarifu un procentu politikas pamatnostādņu noteikšanu. Šajā publikācijā tiks apskatīti ar transfertu cenu noteikšanu saistītie jautājumi komercbanku filiāļu rentabilitātes novērtēšanas jomā.

Lai nodrošinātu iekšējo transfertu procentu ienākumu/izdevumu nodalīšanu no tiešajiem komercbanku struktūrvienību procentu ienākumiem/izdevumiem, kas saistīti ar klientu apkalpošanu, komercbankas struktūrvienību peļņas/zaudējumu aprēķini ar iekļautajiem transfertu ienākumiem/izdevumiem parasti tiek veidoti atsevišķā analītiskajā sistēmā, kas tiek nodalīta no sistēmas, kurā tiek uzskaitīti darījumi ar klientiem. Šiem nolūkiem komercbanku finanšu uzskaites ietvaros parasti tiek ieviesta arī nosacītā bilances un kapitāla vadības struktūrvienība, kurā tiek akumulēti iekšējie transfertu procentu ienākumi/izdevumi, lai nodrošinātu to savstarpējo balansēšanu (sk. 2. attēlu) un nepieļautu bankas faktiskā finansiālās darbības rezultāta mākslīgu samazināšanu/palielināšanu operācijās ar ārējiem darījumu partneriem. Nosacītā bankas kapitāla un bilances vadības struktūrvienība analītiskajā uzskaitē tiek ieviesta arī, lai nodalītu likviditātes, valūtas un procentu risku pārvaldīšanas rezultātus no klientus apkalpojošo struktūrvienību tiešajiem darbības rezultātiem. Pēc būtības nosacītās bilances un kapitāla vadības struktūrvienības peļņas un zaudējumu aprēķinā tiek atspoguļots naudas resursu atlikušo atmaksas/dzēšanas termiņu, procentu pārskatīšanas periodu un valūtu transformācijas procesu rezultāts.

Filiāle A		Filiāle B		Nosacītā bilances un kapitāla vadības struktūrvienība		Bankas konsolidētais peļņas un zaudējumu aprēķins	
Procentu ienākumi, Ls	Procentu izdevumi, Ls	Procentu ienākumi, Ls	Procentu izdevumi, Ls	Procentu ienākumi, Ls	Procentu izdevumi, Ls	Procentu ienākumi, Ls	Procentu izdevumi, Ls
No darījumiem ar klientiem 10 000	Transfertu izdevumi (3 000)	Transfertu ienākumi 4 000	Par klientu noguldījumiem (6 000)	Transfertu ienākumi 3 000	Transfertu izdevumi (4 000)	No darījumiem ar klientiem 10 000	Par klientu noguldījumiem (6 000)

2. att. Komerčbankas transfertu ienākumu un izdevumu sadalīšana starp struktūrvienībām
Commercial Bank's Funds Transfer Income and Expenses Distribution among Structural Units

Lai novērtētu komercbankas filiāļu darbības rentabilitāti un noteiktu filiāļu transfertu ienākumus vai izdevumus par aizdotajiem/aizņemtajiem naudas resursiem bankas ietvaros, tiek noteikts katras filiāles aizdoto/aizņemto brīvo naudas resursu

vidējais apjoms. Vispārējā gadījumā šis apjoms noteiktajā laika periodā tiek noteikts pēc sekojošas formulas:

Komercbankas struktūrvienības brīvo naudas resursu vidējais apjoms/no citām struktūrvienībām aizņemto naudas resursu vidējais apjoms = noguldījumu vidējais atlikums – obligāto rezervju vidējais apjoms – kases vidējais atlikums – kredītu vidējais atlikums (ieskaitot nokavētos kredītus) – peļņu nenesošo aktīvu vidējais atlikums (ieskaitot nemateriālos aktīvus un pamatlīdzekļus) – ārpusbilances saistību vidējais atlikums.³

Ja atbilstoši šai formulai noteiktais bankas filiāles naudas resursu apjoms ir lielāks par nulli, tad filiālei tiek noteikti transfertu ienākumi, un attiecīgi, ja naudas resursu apjoms ir mazāks par nulli, filiālei tiek noteikti transfertu izdevumi. Tādējādi tiek noteikts, vai analizējamajā periodā konkrētā filiāle bankas ietvaros bijusi neto naudas aizņēmēja vai aizdevēja. Pie tam iespējama arī situācija, kad kādā periodā struktūrvienība maina statusu no neto aizņēmējas uz neto aizdevēju, un līdz ar to šajā periodā tai tiek noteikti gan transfertu ienākumi, gan transfertu izdevumi.

Augstāk aprakstītais komercbanku struktūrvienību brīvo vai aizņemto naudas resursu apjoma noteikšanas princips ir viens no vienkāršākajiem no aprēķinu veikšanas viedokļa, bet tanī pat laikā tā pielietošanas ietvaros netiek ņemta vērā naudas resursu valūtas struktūra un resursu atlikušie atmaksas/dzēšanas termiņi, kā rezultātā kopējie struktūrvienības transfertu ienākumi/izdevumi tiek noteikti ar zināmu neprecizitātes pakāpi. Šo aprēķinu precizitātes palielināšanas nodrošināšanai publikācijas autore iesaka noteikt filiāļu brīvo naudas resursu apjomu atbilstoši 1. tabulā iekļautajam piemēram, identificējot katras filiāles brīvo/no citām struktūrvienībām aizņemto naudas resursu vidējo apjomu, valūtu un atlikušo termiņu.

1. tabula

**Komercbankas filiāles brīvo/no citām struktūrvienībām aizņemto
naudas resursu apjomu noteikšanas piemērs
(bez resursu transformācijas efekta izslēgšanas)
An Example of Amount Estimation of Own/Borrowed Funds of Commercial
Bank's Branch (without Exclusion of Resource Transformation Effect)**

Aktīvu veids	Aktīvu atlikušais dzēšanas termiņš, dienas	Aktīvu valūta	Aktīvu vidējais apjoms, LVL*	Pasīvu veids	Pasīvu atlikušais atmaksas termiņš, dienas	Pasīvu valūta	Pasīvu vidējais apjoms, LVL*
Kredīti	120	USD	1 000 000	Noguldījumi**	120	USD	20 000
				Noguldījumi**	110	USD	600 000
				Noguldījumi**	100	LVL	380 000
Kredīti	80	LVL	200 000	Noguldījumi**	80	LVL	200 000
Kredīti	70	EUR	100 000	Noguldījumi**	65	LVL	100 000
Kredīti	60	USD	300 000	–	–	–	–
Kase	uz piepras.	LVL	40 000 ***	Noguldījumi**	30	LVL	40 000
Resursu trūkums kredītu finansēšanai	60	LVL	– 300 000				

* Pārrēķināts pēc Latvijas Bankas noteiktā valūtas kursa.

** Noguldījumu apjoms katrā atlikušo termiņu grupā tiek samazināts par Latvijas Bankas noteikto obligāto rezervju apjomu.

*** Tiek uzrādīts attiecīgajā valūtā bankas struktūrvienībai noteiktais kases limits.

1. tabulā nosacītās komercbankas filiāles aktīvi un pasīvi tiek sagrupēti dilstošā secībā pēc atlikušajiem dzēšanas/atmaksas termiņiem, lai noteiktu atbilstošu finansējumu katram aktīva veidam. Resursu transformācijas efekts šajā gadījumā no filiāļu darbības rezultātiem netiek izslēgts. Šis efekts filiāļu darbības novērtēšanā netiek atspoguļots, ja katras atsevišķas resursu atlikušo atmaksas/dzēšanas termiņu grupas ietvaros filiāļu brīvo/no citām struktūrvienībām aizņemto naudas resursu apjomiem tiek piemērotas atšķirīgas transfertu likmes. Filiāļu brīvo/no citām struktūrvienībām aizņemto naudas resursu apjomu noteikšanu šinī gadījumā var veikt atbilstoši 2. tabulā iekļautajam piemēram.

2. tabula

**Komercbankas struktūrvienības brīvo/no citām struktūrvienībām
aizņemto naudas resursu apjomu noteikšanas piemērs
(ar resursu transformācijas efekta izslēgšanu)**
*An Example of Amount Estimation of Own/Borrowed Funds of Commercial
Bank's Branch (with Exclusion of Resource Transformation Effect)*

Filiāles brīvo (+)/no citām struktūrvienībām aizņemto (-) naudas resursu apjoms nominālajā valūtā	Uz pieprasījumu	Līdz 30 dienām	30 – 60 dienas	...	Vairāk par 1800 dienām
Filiāles A resursu apjoms, LVL	+ 500 000	+ 200 000	+ 50 000	...	- 200 000
Filiāles A resursu apjoms, USD	- 100 000	- 50 000	+ 100 000	...	- 100 000
Filiāles B resursu apjoms, LVL	+ 200 000	-100 000	+ 200 000	...	-300 000
Filiāles B resursu apjoms, USD	+ 150 000	+ 150 000	-100 000	...	+ 50 000
...
Resursu apjoms bankā kopā LVL	+ 25 000 000	+ 15 000 000	+ 10 000 000	...	-30 000 000
Resursu apjoms bankā kopā USD	+ 2 000 000	+5 000 000	-3 000 000	...	-10 000 000

Pielietojot atšķirīgas transfertu likmes katrai resursu atlikušo atmaksas/dzēšanas termiņu grupai, tiek stimulēta/ierobežota attiecīgo resursu piesaistīšana/izvietošana atbilstoši bankas risku pārvaldīšanas politikas pamatnostādņēm. Šāda pieeja nodrošina objektīvāku un precīzāku bankas filiāļu resursu piesaistīšanas un izvietošanas operāciju efektivitātes novērtēšanu un var tikt izmantota komercbanku aktīvu un pasīvu struktūras optimizācijas uzdevumu risināšanas jomā.

Komercbanku filiāļu brīvo/aizņemto naudas resursu noteikšanai var izmantot arī $A_i t_k v_l$ x $P_j t_k v_l$ veida matricas, kur A_i ir i -tā veida aktīvs, P_j – j -tā veida pasīvs, t_k – aktīvu/pasīvu atlikušo atmaksas/dzēšanas dienu skaits, v_l – aktīvu/pasīvu oriģinālā valūta.

Nosakot komercbanku filiāļu transfertu ienākumu/izdevumu apjomu, balstoties uz brīvo vai aizņemto resursu apjomu bankas ietvaros, ir svarīgi izvēlēties korektu transfertu procentu likmi, lai sasniegtu konkrētus komercbankas mērķus resursu

piesaistīšanas un izvietojšanas jomā – piemēram, nodrošinātu resursu piesaistīšanu noteiktā valūtā uz noteiktiem termiņiem, kredītu izsniegšanas stimulēšanu, aktīvu un pasīvu sabalansēšanu no likviditātes, valūtas un procentu riska viedokļa u. tml. Jāuzsver, ka transfertu likmju noteikšanas principu izvēle ir viens no sarežģītākajiem etapiem transfertu ienākumu/izdevumu noteikšanas procesā, kas bieži vien tiek saukts par “zinātni un mākslu” [3, 30]. Pasaules banku praksē eksistē vairākas transfertu likmju piemērošanas pieejas filiāļu piesaistītajiem un izvietotajiem resursiem. Šo pieeju pamatprincipi ir apkopoti 3. tabulā.

3. tabula

**Komercbanku struktūrvienībām nosakāmo transfertu
likmju piemērošanas metodes**
*Funds Transfer Rate Application Methods for Structural
Units of Commercial Bank*

Transfertu likmes piemērošanas metode	“Vienotā fonda” jeb <i>single pool</i> metode	“Dalītā vienotā fonda” jeb <i>split single pool</i> metode	“Multiplā fonda” jeb <i>multiple pool</i> metode
Transfertu likmes piemērošanas pamatprincipi	Komercbanku struktūrvienībām – neto naudas resursu piesaistītajiem un aizņēmējiem – tiek piemērota vienāda transfertu procentu likme	Komercbanku struktūrvienībām – neto naudas resursu piesaistītajiem un aizņēmējiem – tiek piemērotas atšķirīgas transfertu procentu likmes	Komercbanku struktūrvienību aktīvi un pasīvi tiek sadalīti grupās atbilstoši to atlikušajiem termiņiem, valūtām un procentu likmju noteikšanas principiem. Katrai aktīvu un pasīvu grupai tiek piemērotas atšķirīgas transfertu likmes.

Komercbanku struktūrvienībām par brīvajiem naudas resursiem transfertu likmes parasti nosaka, piemēram, balstoties uz:

- 1) vidējām svērtajām faktiskajām resursu piesaistīšanas likmēm, kas stimulē lēto īstermiņa naudas resursu piesaistīšanu, bet tanī pašā laikā nenodrošina atsevišķo komercbanku struktūrvienību funkcionēšanas specifikas ievērošanu no darījumu struktūras viedokļa un ierobežo ilgtermiņa resursu piesaistīšanu;
- 2) vidējām svērtajām faktiskajām, pēc termiņiem diferencētajām resursu piesaistīšanas likmēm, kas stimulē ilgtermiņa resursu piesaistīšanu, bet nenodrošina bankas specifisko vajadzību nodrošināšanu pēc noteikta veida un termiņa resursiem;
- 3) faktisko resursu piesaistīšanas izmaksu kompensāciju un noteiktās peļņas maržas nodrošināšanu, kas stimulē jebkura veida resursu piesaistīšanu bez bankas specifisko vajadzību ievērošanas pēc noteikta veida un termiņa resursiem;
- 4) alternatīvajām resursu piesaistīšanas izmaksām starpbanku naudas resursu tirgū, kas stimulē resursu piesaistīšanu pēc tirgus likmēm, kas ne vienmēr ir efektīvi, jo tirgus likmes var tikt pakļautas biežām svārstībām;

- 5) bankas konkrētajiem mērķiem aktīvu un pasīvu pārvaldīšanas jomā, stimulējot noteiktu veidu resursu piesaistīšanu un izvietošanu noteikta veida aktīvos, nodrošinot aktīvu un pasīvu struktūras optimizāciju, bet tanī pat laikā ierobežojot struktūrvienību papildus peļņas gūšanu uz riska ierobežošanas rēķina [4, 6–8; 11, 14–15; 14, 15].

Aktīva operācijām savukārt transfertu likmes var noteikt, balstoties uz šo aktīvu finansēšanas resursu faktiskajām izmaksām un noteikto likviditātes, darījumu pirmstermiņa pārtraukšanas un citu risku pieskaitījumiem. Eksistē arī sarežģītākas transfertu cenu noteikšanas metodes, kas paredz atmaksāto aktīva darījuma summu un saņemto procentu ienākumu atkārtotās reinvestēšanas efektu novērtēšanu. Šīs metodes ārvalstu praksē tiek sauktas par naudas plūsmas atbilstības vai *cashflow congruence* metodēm [2, 363] un pēc publikācijas autores viedokļa ir ieteicamas transfertu procentu izdevumu noteikšanai nokavētiem kredītiem.

Kā atzīst vairāki speciālisti, nav universālas pieejas transfertu likmju noteikšanai [4, 8; 7, 38]. Vispārējā gadījumā konkrēto transfertu cenu noteikšanas principu izvēle ir atkarīga no bankas kopējiem finanšu mērķiem un realizējamās aktīvu un pasīvu pārvaldīšanas politikas. Transfertu cenas komercbankas struktūrvienībām tiek noteiktas centralizēti, un to pārskatīšanas biežums var būt atkarīgs no naudas tirgus situācijas stabilitātes līmeņa.

Transfertu cenu metodes pielietošana motivē bankas struktūrvienības ne tikai paaugstināt resursu piesaistīšanas un izvietošanas efektivitāti un tīro procentu ienākumu optimizāciju, bet arī nodrošināt pārējo ienākumu un izdevumu optimizāciju, jo komercbanku struktūrvienību darbības efektivitāte parasti tiek vērtēta, vadoties no kopējā peļņas vai zaudējumu apjoma, kurā ietilpst arī transfertu ienākumi/izdevumi. Jāievēro, ka no citām struktūrvienībām aizņemtie naudas resursi parasti tiek atspoguļoti filiāles korespondējošajā kontā ar mīnus zīmi. Līdz ar to bankas filiāļu darbības rādītāju objektīvai salīdzināšanai pēc dažādiem koeficientiem un nosakot piemēram, filiāļu aktīvu atdevi (ROA), publikācijas autore iesaka uz filiāles aktīviem attiecināt arī no citām struktūrvienībām aizņemto naudas resursu apjomu.

Naudas resursu transformācijas efektu nodalīšanai no bankas filiāļu darbības tiešajiem rezultātiem (no likviditātes, valūtas un procentu riska viedokļa) autore iesaka uz naudas tirgus procentu likmēm balstītas transfertu cenu metodes pielietošanu, katram komercbankas aktīva un pasīva darījumam nosakot alternatīvās finansēšanas izmaksas vai izvietošanas alternatīvos ienākumus, ievērojot šo darījumu atlikušos termiņus, darījumu valūtu un procentu likmju noteikšanas principus (sk. 4. tabulu). Alternatīvo naudas tirgus procentu likmju izmantošana transfertu ienākumu un izdevumu noteikšanas jomā ir plaši izplatīta pasaules banku darbības praksē [5, 25; 12, 35; 14, 14].

Pielietojot uz alternatīvām naudas tirgus procentu likmēm balstītās transfertu cenu metodes, bankas resursu un risku pārvaldīšanas efektivitāti var vērtēt pēc starpības starp faktiskajiem tūrijiem procentu ienākumiem un tūrijiem procentu ienākumiem, kuros tiek iekļauti transfertu ienākumi/izdevumi, jo finanšu tirgus apstākļos vienmēr efektīva ir iespēja piesaistīt vai aizņemt naudas resursus par tirgus likmēm.

Uz naudas tirgus likmēm balstītas transfertu cenu noteikšanas metodes ir sarežģītākas no tehniskās realizācijas viedokļa, jo transfertu ienākumi/izdevumi šai gadījumā tiek noteikti katram atsevišķam aktīva/pasīva darījumam, ko var nodrošināt tikai ar jaudīgu analītisku programmnodrošinājumu.

Transfertu cenu noteikšanas rezultāti var kļūt par pamatu komercbankas risku vadības un procentu politikas pārskatīšanai, kā arī organizatoriskās struktūras optimizācijai. Tie ļauj identificēt no ienesīguma viedokļa nepietiekami efektīvas operācijas un līdz ar to veikt pasākumus aktīvu un pasīvu struktūras optimizācijas jomā, piemērojot struktūrvienībām attiecīgo resursu piesaistīšanu/izvietošanu stimulējošās/ierobežojošās transfertu likmes.

4. tabula

**Uz naudas tirgus likmēm balstītās transfertu cenu
metodes piemērošanas piemērs**
*An Example of Application of Funds Transfer Pricing Method Based
on Money Market Rates*

Aktīvu/ pasīvu veids	Aktīvu/ pasīvu atlikušais dzēšanas termiņš, mēneši	Aktīvu/ pasīvu valūta	Aktīvu/pasīvu oriģinālā procentu likme (likmes noteikšanas kārtība)	Aktīvu/ pasīvu apjoms oriģinālajā valūtā	Faktiskie procentu ienākumi/ izdevumi ceturksnī oriģinālajā valūtā	Faktiskie procentu ienākumi/ izdevumi ceturksnī latu ekvivalentā (valūtas kurss 1 USD = 0,5320 LVL)
Kredīts	12	USD	Fiksētā, 10% gadā	1 000 000	25 000	13 300
Noguldījums	9	USD	Fiksētā, 4% gadā	200 000	2 000	1 064
Noguldījums	9	LVL	Fiksētā, 5% gadā	159 600	1 995	1 995
Noguldījums	6	LVL	Fiksētā, 4,5% gadā	266 000	2 992,5	2 992,5
Kopējie faktiskie tīrie procentu ienākumi						7 248,5
Kredīts	12	USD	Fiksētā, 10 % gadā	1 000 000	25 000	13 300
Kredīta alternatīvais (transfertu) finansējums	12	USD	Transfertu likme * 4,5%	1 000 000	11 250	5 985
Kopējie tīrie procentu ienākumi, ievērojot alternatīvo (transfertu) finansējumu						7 315

* transfertu likme tiek noteikta kā attiecīgā termiņa noteiktās valūtas aizņēmumu starpbanku resursu tirgus procentu likme.

Nobeigumā jāatzīmē, ka transfertu cenu sistēmas veiksmīgas funkcionēšanas nodrošināšanai komercbankās svarīgs ir bankas vadības atbalsts sistēmas ieviešanai un attīstībai, transfertu cenu noteikšanas principu izpratne no bankas struktūrvienību puses, kā arī sistēmas tehniskās realizācijas vienkāršība un salīdzinoši zemas uzturēšanas izmaksas.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ Tiek noteikta kā tīro procentu ienākumu attiecība pret vidējo aktīvu apjomu.

² 2003. gada informācija par tīrajiem procentu ienākumiem un tīro procentu maržu tiek sniegta atbilstoši komercbanku neauditētajiem darbības rādītājiem.

³ Ārpusbilances saistības ir iekļautas komercbankas brīvo naudas resursu aprēķinā, jo no likviditātes pārvaldīšanas viedokļa šīm saistībām ir nepieciešams likvīdu līdzekļu segums.

LITERATŪRA

1. Chittenden J. A. Bank's Focal Point for Market Risk: The Transfer Pricing Mismatch Unit // *The Journal of Bank Cost & Management Accounting*, 2000; 13(1): 3–23.
2. Flesch H.-R., Piaskowski F. and Sievi C. R. Erfolgsquellensteuerung durch Effektivzinsen im Konzept der Wertsteuerung // *Die Bank*, 8/84:357–366.
3. Kafafian R. E. Keys to Community Bank Success: Utilizing Management Information to Make Informed Decisions // *The Journal of Bank Cost & Management Accounting*, 2001; 14(1):30–36.
4. Kawano R. T. Funds Transfer Pricing // *The Journal of Bank Cost & Management Accounting*, 1990; 3(1):3–10.
5. Kimball R. C. Innovations in Performance Measurement in Banking // *New England Economic Review*, May/June 1997; pp. 23–38.
6. Oyelere P. B. and Turner J. D. A survey of transfer pricing practices in UK banks and building societies // *European Business Review*, 2000; 12(2):93–99.
7. Rout R. E. and Kochvar M. Transfer Pricing: A Poor Man's approach // *The Journal of Bank Cost & Management Accounting*, 2000; 13(3):38–55.
8. Young H. W., Reiter S. W. Bottom Line Profitability: Measuring the Risk Components Within a Corporate Treasury Funding Center // *The Journal of Bank Cost & Management Accounting*, 2000; 13(3):44–55.
9. Арсланбеков–Федоров А. А. Институт «казначейство» в банке. Концепция деятельности // *Банковское дело*, 2001; 1: 18–24.
10. Есенин С. Финансовая модель банка на основе внутреннего ценообразования // *Банковское дело в Москве*, 2000; 3: 41–44.
11. Зубарев А. В. Внутренний хозрасчет в банке, трансфертное ценообразование // *Банковское дело*, 2001; 1: 14–17.
12. Косован К. С. Управление ресурсами в коммерческом банке // *Деньги и кредит*, 2001; 6: 32–36.
13. Ларионова И. В. *Управление активами и пассивами в коммерческом банке*. – Москва: Издательство «Консалтбанкир», 2003. – 272 с.
14. Поморина М. А. Некоторые подходы к управлению эффективности деятельности банка // *Банковское дело*, 2001; 10: 11–16.
15. Шемпелев В. А. Анализ эффективности деятельности Казначейства коммерческого банка // *Банковское дело*, 2002; 4: 10–15.
16. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas Latvijas komercbanku darbības rādītāju apkopojums par 2001.–2003. gadu, elektroniskais resurss www.fktk.lv/statistika/kreditestades/.

Summary

Interest profit comprises the major income for commercial banks. The funds transfer pricing is an analytical tool, which provides the assignment of interest income to the branches of the banks, services and customers. It is important to exclude the results from resource transformation and funding mismatch related to liquidity, interest and foreign exchange risks from direct financial results of the branches of the banks. For these purposes on the alternative money market rates based funds transfer prices are recommended. The results of funds transfer pricing measurements can be used as a basis to change the risk management and products pricing policies and to optimise organisational structure of the bank. The choice of transfer pricing methods depends on the bank's financial goals, current asset/liabilities management policy and available technological resources.

Key words: commercial bank, transfer pricing, profitability, risk management.

Kredīta loma lauksaimniecības nozares finanšu resursu veidošanā

Role of Credit in Formation of Financial Resources for Agriculture Branch

Inta Kotāne

Rēzeknes Augstskola

Atbrīvošanas aleja 90, Rēzekne, LV-4601

E –pasts: inta@ru.lv

Rakstā ir analizēti lauksaimniecības kreditoru raksturīgākie riska veidi, izsniegto kredītu īpatsvari, kredītu indeksi un lauksaimniecības produkcijas indeksi Latvijā, Lietuvā un Igaunijā, kā arī LR ZM lauksaimniecības kreditēšanas programmas. Pētot savstarpējās sakarības, raksta autore nonāca pie secinājuma, ka 30,98% kopējo ieņēmumu iedzīvotāju saimniecībās, kas iegūti no 1 ha lauksaimniecībā izmantojamās zemes (LIZ), ir atkarīgi no saņemtajiem banku kredītiem, bet 88,94% izsniegto banku kredītu atkarīgi no saņemtajām subsīdijām. Raksta autore lauksaimniecības kreditoru riska samazināšanai un kredīta lomas palielināšanai lauksaimniecības nozares finanšu resursu veidošanā piedāvā valdībai izstrādāt lauksaimniecības risku apdrošināšanas sistēmu, sekmējot arī pašu lauksaimnieku līdzdalību dažādās riska apdrošināšanās programmās.

Atslēgvārdi: kredīts, kredītu īpatsvars, kredītu indeksi, lauksaimniecības produkcijas indeksi.

Kredītu izmantošana lauksaimniecības nozarē dod iespēju paplašināt lauksaimniecības produkcijas ražošanu un uzlabot tās kvalitāti, kas perspektīvā rada iespējas nodrošināt lauksaimniecības uzņēmuma produkcijas augstāku konkurētspēju tirgū un tādējādi palielināt lauksaimnieku ienākumus. Viens no galvenajiem lauksaimniecības nozares attīstības nosacījumiem ir investīciju piesaistīšana. Latvijas lauksaimnieku rīcībā nav pietiekamu brīvu resursu ilgtermiņa investīciju realizēšanai, un līdz ar to nav iespējama vienlīdzīga konkurence ar ES valstu lauksaimniekiem. Iestājoties ES, Latvijas lauksaimniekiem būs jāspēj konkurēt ar dalībvalstu uzņēmējiem, un tas iespējams, panākot optimālu lauku saimniecības lielumu un investējot modernās ražošanas un vides aizsardzības tehnoloģijās.

Pētījuma mērķis ir izvērtēt kredīta lomu lauksaimniecības nozares attīstības veicināšanā.

Pētījuma mērķa sasniegšanai tiek izvirzīti šādi uzdevumi:

- 1) raksturot un izvērtēt lauksaimniecības kreditoru raksturīgākos riska veidus;
- 2) analizēt lauksaimniecībā, medniecībā, mežsaimniecībā un zvejniecībā kopējās pievienotās vērtības īpatsvaru Latvijā, Lietuvā un Igaunijā;
- 3) analizēt lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvaru, kredītu indeksu un lauksaimniecības produkcijas indeksus Latvijā, Lietuvā un Igaunijā;
- 4) izvērtēt LR ZM lauksaimniecības kreditēšanas programmas.

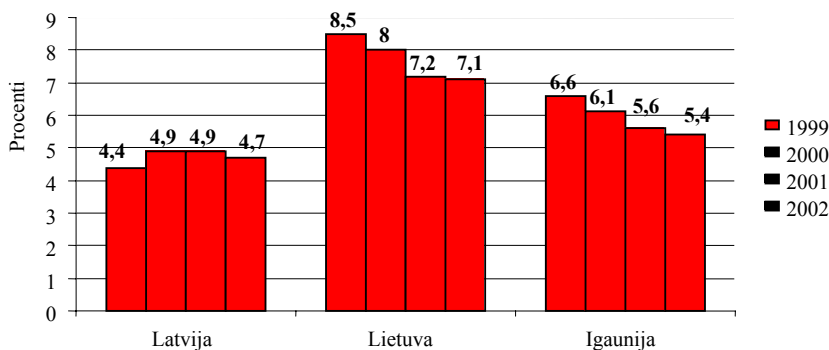
Pētījumā izmantoti LR likumdošanas akti, pārskati, ziņojumi un statistikas dati. Kredīta lomas izvērtēšanai tiek izmantotas loģiskās, salīdzināšanas un matemātiski statistiskās saīšu pētīšanas metodes.

Lauksaimniecības nozares īpatnības un iespējamie lauksaimnieciskās ražošanas riski nosaka kreditoru uzvedību attiecībā pret aizņēmējiem lauksaimniecības nozarē. Lauksaimniecības kreditoriem tiek noteiktas vairākas riska klasifikācijas, piemēram, kredīta risks, likviditātes un procentu likmes risks, vadīšanas un darbības risks, īpašuma tiesību risks [15, 11]. Autore lauksaimniecības kreditoru riskus analizēs, pamatojoties uz Lī un Bekera (*W. F. Lee* un *C. B. Baker*) lauksaimniecības risku un kreditoru uzvedības klasifikāciju: likviditātes risks, lauksaimnieku ienākumi un maksātnespējas risks, maksātnespējas risks, kreditēšanas izmaksas un atdeves efekts [16, 201.–205].

- *Likviditātes risku* nosaka kredīta pieprasījumu nenoteiktība, kā arī kreditori var tikt apdraudēti, pieaugot konkurencei lauksaimniecībā, notiekot lauksaimniecības strukturālajām izmaiņām un mainoties likumdošanai.
- *Lauksaimnieku ienākumu un saistību nepildīšanas risks* nosaka, ka aizņēmējs nav spējīgs nomaksāt kredīta procentus, kādu kredīta daļu vai arī kredītu pilnībā. Aizņēmēja saistību nepildīšanas varbūtību var palielināt kredīta procentu likmju pieaugums, kredīta dzēšanas termiņa samazināšanās un abu iepriekšminēto faktoru kombinācija.
- *Saistību nepildīšanas risks un kreditēšanas izmaksas* nosaka saistību nepildīšanas varbūtības ietekmi uz riska prēmiju un tādā veidā arī kreditēšanas izmaksas. Faktiskā saistību nepildīšana reti sastopama lauksaimniecības kredītiem, jo potenciālā saistību nepildīšana, piemēram, tiek vadīta ar dzēšanas termiņu pagarinājumiem vai pārceļtajiem maksājumiem.
- *Atdeves efektu* nosaka tas, ka bieži vien lauksaimniekiem tiek piedāvāti kredīti ar zemākām procentu likmēm, jo vietējie kredīti palielina banku depozītus, palielinās aizņēmēja ekonomiskā aktivitāte un kopumā tiek stimulēta arī vietējā biznesa aktivitāte. Ienākums no kreditēšanas ir nenoteikts, jo uzņēmējdarbības attīstības līmeni un it īpaši lauksaimnieciskās ražošanas attīstības līmeni ietekmē daudzi ārējie un iekšējie faktori. Nav iespējams prognozēt arī bankas depozīta apjoma pieaugumu.

Tātad jāsecina, ka lauksaimniecības nozare nebūt nav pievilcīgākais bankas kredīta līdzekļu izvietojuma objekts. Pēc autores domām, Latvijas lauksaimniecības kreditoriem raksturīgākie riska veidi ir likviditātes risks un lauksaimnieku ienākumu un saistību nepildīšanas risks. Savukārt atdeves efektu tiek mēģināts panākt ar LR ZM izstrādāto lauksaimniecības kreditēšanas programmu palīdzību.

Lauksaimniecībā, medniecībā, mežsaimniecībā un zvejniecībā kopējā pievienotā vērtība Latvijā, Lietuvā un Igaunijā 1999.–2002. gadā (1. attēls) liecina, ka analizējamajā laika periodā 1. vietā ir Lietuva (vidēji 7,7%), 2. vietā Igaunija (5,9%) un 3. vietā Latvija (4,7%).



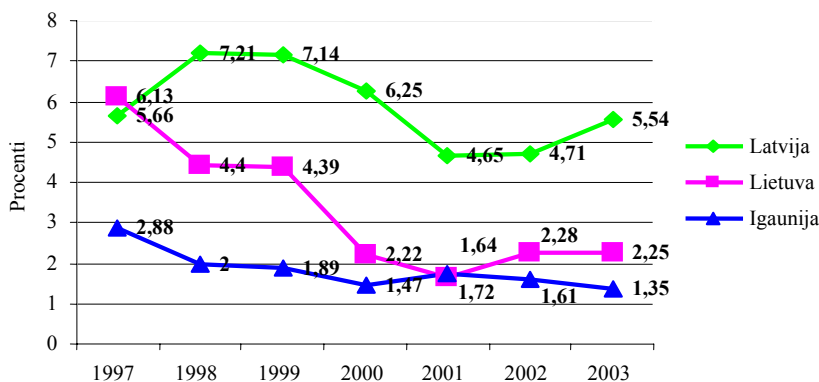
1. att. Lauksaimniecībā, medniecībā, mežsaimniecībā un zvejniecībā kopējās pievienotās vērtības īpatsvars kopējā pievienotajā vērtībā Latvijā, Lietuvā un Igaunijā 1999.–2002. gadā, % [3, 34]

Share of Agriculture, Hunting Branch, Forestry and Fishery Total Value Added in Total Value Added of Latvia, Lithuania and Estonia in 1999–2002, Percentage [3, 34]

Lauksaimniecībā, medniecībā, mežsaimniecībā un zvejniecībā kopējās pievienotās vērtības īpatsvars kopējā pievienotajā vērtībā Lietuvā un Igaunijā 1999.–2002. gadā samazinājās. 2002. gadā, salīdzinot ar 1999. gadu, lauksaimniecībā, medniecībā, mežsaimniecībā un zvejniecībā kopējās pievienotās vērtības īpatsvars Latvijā samazinājās par 0,2%, Lietuvā – par 1,4%, bet Igaunijā – par 1,2%. 1999.–2002. gadā Lietuvā un Igaunijā lauksaimniecībā, medniecībā, mežsaimniecībā un zvejniecībā kopējās pievienotās vērtības īpatsvara izmaiņās vērojamas līdzīgas tendences – samazinājums, turpretī Latvijā vērojams gan neliels pieaugums – 2000. gadā, gan arī neliels samazinājums – 2002. gadā.

Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars kopējā kredīta portfelī raksturo nozares attīstības iespējas uz aizņemto līdzekļu rēķina. Iespēja saņemt papildus kapitālu dod iespēju paplašināt savas produkcijas ražošanu un uzlabot preču kvalitāti, kas turpmākajā darbībā paver iespējas nodrošināt konkrētā uzņēmuma produkcijas augstāku konkurētspēju tirgū un rezultātā palielināt uzņēmēja peļņu. Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars kopējā kredītu portfelī Latvijā, Lietuvā un Igaunijā 1997.–2003. gadā liecina, ka analizētajā laika periodā lielākas iespējas paveras tieši Latvijā (2. attēls). Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars Latvijā 1997.–2003. gadā sastādīja vidēji 5,88%, Lietuvā – 3,33%, bet Igaunijā – 1,85%. Analizējot lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvara dinamiku 1997.–2003. gadā Latvijā, Lietuvā un Igaunijā, jāsecina, ka Lietuvā un Igaunijā 1997.–2000. gadā bija vērojama lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvara samazināšanās. Lietuvā lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars 2000. gadā, salīdzinot ar 1997. gadu, samazinājās par 3,91% un Igaunijā – par 1,41%. Lietuvā 2001. gadā, salīdzinot ar 2000. gadu, turpinājās lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars samazināšanās, bet Igaunijā 2001. gadā, salīdzinot ar 2000. gadu, lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars palielinājās par 0,25%. 2002. gadā lauksaimniecībai, medniecībai un

mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars Lietuvā, salīdzinot ar 2001. gadu, palielinājās par 0,64%, bet Igaunijā samazinājās par 0,11%. 2003. gadā Lietuvā un Igaunijā lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars, salīdzinot ar 2002. gadu, samazinājās attiecīgi par 0,03% un 0,26%. Latvijā lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars 1998. gadā, salīdzinot ar 1997. gadu, palielinājās par 1,55%, ko galvenokārt noteica nozarei piešķirtais valsts atbalsts subsīdiju veidā. Subsīdijas lauksaimnieciskās ražošanas attīstībai un tehnoloģiskajai modernizācijai radīja lauksaimnieku pieprasījumu pēc kredītiem, bet valsts atbalsts lauksaimniecībai radīja uzticību nozarei, un bankas sāka aktīvāk kreditēt lauksaimniecības nozari. Finanšu un kapitāla tirgus krīzes samazināja banku ieinteresētību lauksaimniecības kreditēšanā, un jau 1999. gadā atkal bija vērojama lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvara samazināšanās, kas turpinājās arī 2000. un 2001. gadā. Viens no svarīgākajiem faktoriem 2002. gadā, kas palielināja lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu apjomu, bija lauksaimniecību un lauku attīstību atbalstošo programmu darbības uzsākšana.



2. att. Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars kopējā kredītu portfeli Latvijā, Lietuvā un Igaunijā 1997.–2003. gadā, % [1; 4; 7; 13]
Share of Distributed Credits for Agriculture, Hunting Branch and Forestry in Total Credits Portfolio in Latvia, Lithuania and Estonia in 1997–2003 [1; 4; 7; 13]

Analizējot lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu indeksus, jāsecina, ka Latvijā 1998.–2003. gadā izsniegto kredītu apjoms nemainīgi palielinājies, salīdzinot ar iepriekšējiem periodiem, neskatoties uz lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvara svārstībām. Latvijā lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu apjoma lielākais pieaugums, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, bija vērojams 1998. gadā (1. tabula). Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu apjoms Lietuvā 1998.–2001. gadā pakāpeniski samazinājies, bet 2002.–2003. gadā, salīdzinot ar 2001. gadu, lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu apjoms palielinājās. Igaunijā lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu apjoms samazinājās 1998. un 2002. gadā, bet 1999.–2001. gadā un 2003. gadā palielinājās.

1. tabula

**Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu indeksi
Latvijā, Lietuvā un Igaunijā 1998.–2003.gadā (iepriekšējais gads = 100)**

[1; 4; 7; 13]

*Indexes on Distributed Credits for Agriculture, Hunting Branch and Forestry in
Latvia, Lithuania and Estonia in 1998–2003 (Preceding Year = 100) [1; 4; 7; 13]*

	Gadi					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Latvija	190,58	110,44	115,67	111,4	128,76	147,83
Lietuva	88,92	96,73	51,46	90,41	163,95	144,63
Igaunija	85,06	102,36	100,27	149,28	98,42	113,94

Izmantojot kredītu termiņus, iespējams kopumā raksturot valsts ekonomisko stāvokli, attīstības iespējas. Analizējot lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu termiņu struktūru Latvijā, Lietuvā un Igaunijā, jāsecina, ka 1997.–2002. gadā samazinājās īstermiņa kredītu īpatsvars, bet palielinājās ilgtermiņa kredītu īpatsvars. Piemēram, 1997. gadā ilgtermiņa kredīti Latvijā sastādīja 26,7%, Lietuvā – 33,77%, bet Igaunijā – 68,11%. 2003. gada 2. ceturksnī lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegtie ilgtermiņa kredīti lielāko īpatsvaru sastādīja Latvijā – 85,11%, 2. vietā Igaunija – 84,48% un 3. vietā Lietuva – 83,3% [4; 7; 13]. Analizējot komercbanku vidējās procentu likmes Latvijā, Lietuvā un Igaunijā 1999.–2002. gadā, jāsecina, ka augstākās procentu likmes bija Latvijā, bet zemākās Igaunijā. 2002. gadā komercbanku vidējās procentu likmes izsniegtajiem kredītiem Latvijā sastādīja 7,5%, Lietuvā 6,6% un Igaunijā 5,9% [3, 54]. 2003. gadā Latvijā vidējās svērtās gada likmes latos izsniegtajiem ilgtermiņa kredītiem sastādīja 7,5%, bet īstermiņa kredītiem – 5,4% [9, 6].

2. tabula

**Lauksaimniecības produkcijas indeksi Latvijā, Lietuvā un Igaunijā
1998.–2002. gadā (iepriekšējais gads = 100) [3, 34]**

*Indexes on Agricultural Production in Latvia, Lithuania and Estonia
in 1998–2002 (Preceding Year = 100) [3, 34]*

	Gadi				
	1998	1999	2000	2001	2002
Latvija	90,11	90,5	104,1	106,7	104,0
Lietuva	96,5	85,5	105,4	94,6	106,0
Igaunija	95,0	89,6	108,2	99,0	96,9

Lauksaimniecības produkcijas indeksi Latvijā, Lietuvā un Igaunijā liecina, ka 1998.–1999. gadā visās trijās Baltijas valstīs saražotās lauksaimniecības produkcijas apjoms bijis mazāks nekā iepriekšējā gadā (2. tabula). 2000. gadā visās trijās Baltijas valstīs bija vērojams saražotās lauksaimniecības produkcijas pieaugums, salīdzinot ar 1999. gadu. Jāatzīmē, ka 2000. gadā bija vērojama lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvara samazināšanās visās trijās Baltijas valstīs, bet izsniegto kredītu apjoms, salīdzinot ar 1999. gadu, Latvijā un Igaunijā palielinājās, bet Lietuvā – samazinājās. Latvijā 2001. un 2002. gadā saražotās lauksaimniecības produkcijas apjoms, salīdzinot ar iepriekšējiem gadiem,

palielinājās attiecīgi par 6,7% un 4%. Lietuvā 2001. gadā bija vērojama saražotās lauksaimniecības produkcijas apjoma samazināšanās par 5,4%, salīdzinot ar 2000. gadu, kā arī lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvara un kredītu apjoma samazināšanās attiecīgi par 0,58% un 9,59%. Savukārt 2002. gadā Lietuvā bija vērojama saražotās lauksaimniecības produkcijas apjoma palielināšanās par 6%, salīdzinot ar 2001. gadu, kā arī lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvara un kredītu apjoma palielināšanās attiecīgi par 0,64% un 63,95%. Igaunijā 2001.–2002. gadā bija vērojama saražotās lauksaimniecības produkcijas apjoma samazināšanās attiecīgi par 1% un 3,1%. Tajā pašā laikā 2001. gadā, salīdzinot ar 2000. gadu, lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars un kredītu apjoms palielinājās attiecīgi par 0,25%, un 49,28%, turpretī 2002. gadā, salīdzinot ar 2001. gadu, samazinājās attiecīgi par 0,11%, un 1,58%.

Lai varētu novērtēt atsevišķu faktoriālo faktoru ietekmi uz atsevišķiem rezultatīvajiem faktoriem, izmantojot CSP datus par 1996.–2001. gadu [12], tika aprēķināti korelācijas un determinācijas koeficienti. Valsts saimniecības un statūtsabiedrības CSP iesniedz statistiskos pārskatus, bet zemnieku saimniecībās, piemājas saimniecībās un personiskajās palīgsaimniecībās tiek veikti izlases veida apsekojumi. Vispārīnnot apsekoto saimniecību datus un attiecinot tos uz visām iedzīvotāju saimniecībām, ņemts vērā, cik sev līdzīgās saimniecības pārstāv izlasē iekļautās saimniecības, kā arī faktiskais respondences līmenis katrā no apsekotajām teritorijām [12]. Tādat izlasē iegūtā informācija ir attiecināma uz visu ģenerālo kopu, kas saskaņā ar 2001. gada lauksaimniecības skaitīšanas datiem sastāda 180,3 tūkst. saimniecību [6, 52].

Kreditoru uzvedību attiecībā uz lauksaimniecības nozares aizņēmējiem ietekmē valsts līdzdalība lauksaimniecības nozares finanšu resursu veidošanā. Korelācijas koeficients starp saņemto lauksaimniecības subsīdiju apjomu un bankas kredītiem sastādīja 0,9431 – ciešas sakarības, tādat 88,94% izsniegto bankas kredītu variāciju bija atkarīgas no saņemtajām subsīdijām. Tādat saņemto bankas kredītu apjomu noteica saņemto subsīdiju apjoms. Sakarību ciešums starp kredītu atmaksu un kredīta procentu maksājumiem, no vienas puses, un kopējiem izdevumiem iedzīvotāju saimniecībās uz 1 ha LIZ, no otras, sastādīja $-0,6663$. Pastāvēja vidēji ciešas nelineāras sakarības, jo, palielinoties kredītu atmaksai un kredītu procentu atmaksai, kopējie izdevumi iedzīvotāju saimniecībās no 1 ha LIZ samazinājās, un 44,4% no kopējiem ieņēmumiem iedzīvotāju saimniecībās no 1 ha LIZ variācijas bija atkarīgi no kredītu atmaksas un kredīta procentu atmaksas.

Bankām lauksaimniecības kreditēšana nav saistoša šīs nozares augstā riska dēļ, tādat LR ZM izstrādāja kreditēšanas programmas, kas veicinātu kapitāla piesaisti laukos un lauksaimniecībā. Lai lauku saimniecībām radītu iespēju saņemt ilgtermiņa finansējumu ar pieņemamiem nosacījumiem, tika izstrādāta „Lauksaimniecības ilgtermiņa investīciju kreditēšanas programma” (LIKP) [11; 20, 1]. LR MK LIKP akceptēja 2001. gada 9. oktobrī, bet darbību uzsāka 2002. gada aprīlī, un šīs programmas realizācijā tika iesaistīta vienīgā valsts banka – a/s HZB, bet ilgtermiņa kredītu var saņemt jebkurā citā sev pierastā bankā, jo HZB darbojas kā valdības deleģēts šī īpašā kredītportfeļa administrators. LIKP mērķis ir veicināt ilgpējīgu un konkurētspējīgu saimniecību veidošanos kapitālietilpīgajās lauksaimniecības nozarēs. LR MK 2002. gada 4. jūnijā apstiprināja ZM izstrādāto „Lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādes kreditēšanas programmu” (LIZKP), un viens no šīs programmas mērķiem ir iedarbināt efektīvāku lauksaimniecībā izmantojamās zemes tirgus funkcionēšanas mehānismu, radot līdzvērtīgu, ES pieejamu ilgtermiņa

finansējuma piedāvājumu lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādei; sekmēt konkurētspējīgu, ES standartiem atbilstošu ražošanas platību attīstību un zemju konsolidāciju, paātrinot reformas lauku teritorijas darbaspēka struktūrā un sociālajā sektorā, un veicināt efektīvu lauksaimniecībā izmantojamās zemes apsaimniekošanu [10, 2].

LIIKP finansējums ir 24 milj. Ls, tajā skaitā 8 milj. Ls no valsts budžeta. Līdz 31.12.2016. vēl ir paredzēts papildu finansējums no ZM, lai nodrošinātu aizdevumu procentu likmes, tāpēc programmas ietvaros izsniegto aizdevumu procentu likme nepārsniegs 7% gadā. Minimālā aizdevuma summa ir 5000 Ls, maksimālā summa – 200.000 Ls. Tā kā jaunu aizdevumu finansēšanai izmantos arī iepriekš izsniegto aizdevumu atmaksu, tad faktiskais izsniegto aizdevumu apjoms pārsniegs 24 milj. Ls. Paredzams, ka 15 gadu laikā lauksaimniecības pamatprodukcijas ražotājiem un zivkopjiem tiks izsniegti aizdevumi 68 milj. Ls apmērā [20, 6]. LIIKP uz 01.07.2003. bija iesniegti 133 kredīta pieteikumi, un, salīdzinot ar 31.12.2002., to skaits bija pieaudzis par 38 kredīta pieteikumiem (3. tabula). Kredīta pieteikumi uz 01.07.2003. sastādīja 3,18 milj. Ls; salīdzinot ar 31.12.2002., palielinājās par 0,85 milj. Ls. Vidējais aizdevuma termiņš uz 01.07.2003., salīdzinot ar 31.12.2002., samazinājās par 0,3 gadiem, bet vidējais aizdevuma lielums uz 01.07.2003., salīdzinot ar 31.12.2002., palielinājās par 1,3 tūkst. Ls.

3. tabula

Lauksaimniecības ilgtermiņa investīciju kredītešanas programma [8; 14]
Long – term Investment Crediting Programme of Agriculture [8; 14]

	uz 31.12.2002.	uz 01.07.2003.	novirze (+, –)
Kredīta pieteikumu skaits	95	133	+ 38
Kredīta pieteikumu vērtība, milj. Ls	2,33	3,18	+0,85
Vidējais kredīta termiņš, gadi	9,0	8,7	– 0,3
Vidējais kredīta lielums, tūkst. Ls	22,6	23,9	+ 1,3

LIIKP naudas plūsmā 2002. gadā no jauna piešķirtie aizdevumi sastādīja 2000 tūkst. Ls, 2003. gadā – 4250 tūkst. Ls, 2004. gadā plānots izsniegt aizdevumus par 6337 tūkst. Ls. No jauna piešķirto kredītu skaits 2002. gadā bija 88 projektiem, 2003. gadā – 187 projektiem un 2004. gadā plānots izsniegt aizdevumus 279 projektiem [19].

LIZIKP kopējais finansējums sastāda 9 milj. Ls, t. sk. 2002. gadā – 2,5 milj. Ls, 2003. gadā – 4,2 milj. Ls un 2004. gadā – 2,3 milj. Ls. Kopējais kredītejamais zemes apjoms ir 42,2 tūkst. ha, t. sk. 2002. gadā – 9,7 tūkst. ha, 2003. gadā – 21,1 tūkst. ha un 2004. gadā – 11,4 tūkst. ha [18]. Pieņemts, ka vidējā zemes cena par 1 ha ir 220 Ls. LIZIKP dod iespēju Latvijas lauksaimniekiem saņemt ilgtermiņa aizdevumus ar 4% gada likmi LIZ iegādei. Nosacījumi: vismaz 60% saimniecības kopējo ieņēmumu jānodod lauksaimnieciskā ražošanā, 51% kapitāla jābūt Latvijas pilsoņu īpašumā un nelauksaimniecības ēku un būvju vērtība nedrīkst pārsniegt 30% no zemes kadastrālās vērtības. Pērkamajai zemei ir jābūt vai nu potenciālā pircēja vismaz 3 gadus nomātai un apstrādātai, vai arī zemes nepieciešamība ir aprakstīta uzņēmuma darbības pamatojumā. Priekšroka aizdevumu saņemšanā ir tiem, kuri zemi pērk īpašumu apvienošanai. Viens aizņēmējs LIZIKP var saņemt kredītu ne vairāk kā 250 ha iegādei, maksimālā aizdevuma summa – 40 000 tūkst. Ls. LIZIKP paredz grozījumus, kuru galvenais mērķis ir panākt, lai līdzekļi tiktu izmantoti tieši

zemes iegādei, nevis vērtīgu lauksaimniecisku būvju pirkšanai. Līdz šim ierobežojumi par 30% ēku vērtību attiecās tikai uz nelauksaimnieciskām būvēm, bet lauksaimniecības vajadzībām paredzētus objektus varēja iegādāties bez ierobežojumiem, un veidojās situācija, ka, izmantojot programmu, tika iegādāti nelieli zemes gabali ar būvēm, kaut arī kreditēšanas programmas mērķis ir veicināt tieši zemes pirkšanu. LIZIKP uzsvērts, ka 30% no programmas finansējuma jānovirza īpaši atbalstāmajiem reģioniem un piena ražošanas saimniecībām (ne mazāk kā 5 slaucamas govīs, un izslauktais piens jānodod piena pārstrādes uzņēmumiem). Pēc Hipotēku un zemes bankas iesniegtā pārskata par LIZIKP realizāciju, redzams, ka piena ražošanas saimniecības ir izmantojušas 27,77% no finansējuma apjoma. Īpaši atbalstāmajos reģionos izmantoti 24,12% no kopējā finansējuma 2003. gada pēdējā ceturksnī [18] LIZIKP uz 01.07.2003. bija iesniegti 153 kredīta pieteikumi, un, salīdzinot ar 31.12.2002., to skaits palielinājās par 9 kredīta pieteikumiem (4. tabula).

4. tabula

Lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādes kreditēšanas programma [8; 14]
Programme for Crediting the Procurement of Land Used for Agriculture [8; 14]

	uz 31.12.2002.	uz 01.07.2003.	novirze (+, -)
Kredīta pieteikumu skaits	144	153	+ 9
Piešķirto kredītu skaits	119	146	+ 27
Kredīta pieteikumu vērtība, milj. Ls	2,6	2,5	- 0,1
Piešķirto kredītu vērtība, milj. Ls	2,1	2,4	+ 0,3
Veikto darījumu apjoms, ha	9706	10964	+ 1258
Vidējais aizdevuma termiņš, gadi	8	8	-

Uz 01.07.2003., salīdzinot ar 31.12.2002., piešķirto kredītu skaits palielinājās par 27 kredītiem, kopējā kredītu pieteikumu vērtība samazinājās par 0,1 milj. Ls. Piešķirto kredītu vērtība uz 01.07.2003., salīdzinot ar 31.12.2002., palielinājās par 0,3 milj. Ls, bet veikto darījumu apjoms uz 01.07.2003., salīdzinot ar 31.12.2002., palielinājās par 1258 ha. Vidējais aizdevuma termiņš ir 8 gadi. Programmas realizācijā galvenā problēma ir zemnieku saimniecību kredīta nodrošinājums un kredīta saņemšanas iespējas, jo jau esošie saimniecību aizdevumi neļauj pretendēt uz jaunu aizdevumu saņemšanu [8; 14].

Lauksaimniecības ārējo finanšu resursu saņemšanas iespējas kredītu veidā nosaka arī kredītgarantiju esamība vai to trūkums, jo kā viena no lauksaimnieku galvenajām grūtībām kredīta saņemšanā ir nepietiekošs nodrošinājums. VAS "Lauku attīstības fonds" (LAF) ar savu vairāk nekā 4 milj. Ls kapitālu garantē lauku uzņēmēju, kā arī LIKP un LIZKP programmas ietvaros ņemtus kredītus Latvijas bankās, ja kredīta ņēmējam pietrūkst kredīta nodrošinājuma. LAF garantijas tiek pielīdzinātas valsts garantijām. Vienošanās atļauj arī izsniegt LAF garantijas divkārsā apjomā pret pašu kapitālu. 2001. gadā LAF piešķīra 156 kredītu garantijas (5. tabula), kas parāda straujo pieprasījuma pieaugumu pēc garantijām, un garantētā summa 2001. gadā, salīdzinot ar 2000. gadu, pieauga 3,8 reizes, bet kredītu apjoms, kas saņemts ar LAF garantijām – 3,5 reizes. Taču 2002. gadā izsniegto garantiju skaits, salīdzinot ar 2001. gadu, palielinājās aptuveni 2 reizes, jo, sākot ar 2002. gadu, LAF garantē arī LIKP un LIZKP ņemtus kredītus.

5. tabula

Va/s „Lauku attīstības fonds” izsniegto garantiju skaits un kredītu apjoms 1999.–2002. gadā [2, 6; 5, 2]
Number of Guaranties and Volume of Credits Distributed by he State JSC "Fund on Rural Development" in 1999–2002 [2, 6; 5, 2]

	Gadi						Kopā
	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	
Izsniegto garantiju skaits	55	108	94	53	156	305	771
Garantētā summa, milj. Ls	0,5	1,3	0,6	0,5	2,0	5,9	10,8
Kredītu apjoms, kas saņemts ar VAS “LAF” garantijām, milj. Ls	1,6	4,7	2,3	1,7	5,9	14,6	30,8

2002. gadā garantētā summa, salīdzinot ar 2001. gadu, palielinājās aptuveni 3 reizes, un kredītu apjoms, kas izsniegts ar LAF garantijām, palielinājās 2,5 reizes, salīdzinot ar 2001. gadu. 2002. gada 1. pusgadā lielāko īpatsvaru no garantētajām summām sastādīja garantijas tehnikas iegādei – 36,5%, celtniecībai un iekārtām – 19,7% un apgrozāmo līdzekļu papildināšanai – 15,3%. Laika periodā no 1997. līdz 2002. gada 1. jūlijam izsniegto garantiju skaita ziņā lielāko īpatsvaru sastādīja Bauskas rajons – 16,9%, Jelgavas rajons – 11,3% un Valmieras rajons – 10%.

Eiropas Komisijas (EK) 2001. gada ziņojumā „Risku vadības līdzekļi, Eiropas Savienības lauksaimniecībai koncentrējoties uz apdrošināšanu” [17, 31–39], analizējot lauksaimniecības politiku un risku vadību, tiek secināts, ka pastāvošais ES lauksaimnieku risku vadības līdzekļu tirgus nespēj nodrošināt efektīvu resursu piešķiršanu, jo tirgū pastāv monopoli, ārējie apstākļi un „sabiedrisko preču” raksturs noteiktiem produktiem. Tātad, ja risku vadības līdzekļu tirgus ir nepilnīgs vai tāda vispār nav, tad attaisnojas valsts intervence. EK Ziņojumā tiek analizētas dažādas apdrošināšanas sistēmas un valstu rīcība risku iestāšanās gadījumos, bet jāatzīmē, ka pastāv valsts lauksaimniecības apdrošināšanas sistēma (Griekijā), privātā (Itālijā, Francijā, Austrijā un Vācijā) un arī valstiski privātā (kombinētās partnerattiecības), kur valstij ir galvenā loma (Spānijā un Portugālē). Pasaules pieredze liecina, ka arī labi attīstītās lauksaimniecības apdrošināšanas sistēmās zemnieku līdzdalība ir neliela – Spānijā 30% un ASV 20% no kopējā zemnieku skaita. Lauksaimnieku un apdrošinātāju sadarbība ir sākuma stadijā – tiek pēfītas iespējas un tirgus, bet tajā pašā laikā ārkārtas finansiālo palīdzību sniedz valsts, piemēram, dabas vai tirgus radīto seku likvidācijai izmanto lauksaimniecības subsīdiju vai valsts budžeta līdzekļus, un lauksaimniekiem nav jāizmanto privātie lauksaimniecības risku vadības instrumenti. Raksta autore lauksaimniecības kreditoru finansiālo zaudējumu samazināšanai risku iestāšanās gadījumā un kredīta lomas palielināšanai lauksaimniecības nozares finanšu resursu veidošanā piedāvā izstrādāt lauksaimniecības risku apdrošināšanas sistēmu, kā arī sekmēt pašu zemnieku līdzdalību dažādās risku apdrošināšanas programmās.

Secinājumi

1. Kreditoru uzvedību attiecībā uz lauksaimniecības nozares aizņēmējiem nosaka likviditātes risks, lauksaimnieku ienākumu un saistību nepildīšanas risks, saistību nepildīšanas risks, kreditēšanas risks un atdeves efekts.

2. Lauksaimniecībā, medniecībā, mežsaimniecībā un zvejniecībā kopējā pievienotā vērtība Latvijā, Lietuvā un Igaunijā 1999.–2002. gadā liecina, ka analizējamajā laika periodā 1. vietā ir Lietuva (vidēji 7,7%), 2. vietā Igaunija (5,9%) un 3. vietā Latvija (4,7%).
3. Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu īpatsvars 1997.–2003. gadā Latvijā sastādīja vidēji 5,88%, Lietuvā – 3,33%, bet Igaunijā – 1,85%.
4. Lauksaimniecībai, medniecībai un mežsaimniecībai izsniegto kredītu termiņu struktūrā 1997.–2002. gadā Latvijā, Lietuvā un Igaunijā samazinājās īstermiņa kredītu īpatsvars, bet palielinājās ilgtermiņa kredītu īpatsvars.
5. Augstākās komercbanku vidējās procentu likmes 1999.–2002. gadā kopumā bija Latvijā, bet zemākās – Igaunijā. 2002. gadā komercbanku vidējās procentu likmes izsniegtajiem kredītiem Latvijā sastādīja 7,5%, Lietuvā – 6,6% un Igaunijā – 5,9%.
6. Kreditoru uzvedību attiecībā uz lauksaimniecības nozares aizņēmējiem ietekmē valsts līdzdalība lauksaimniecības nozares finanšu resursu veidošanā. Lauksaimniecības nozares saņemto bankas kredītu apjomu galvenokārt ietekmēja lauksaimniecības nozarei piešķirtais subsīdiju apjoms. Korelācijas koeficients starp saņemto lauksaimniecības subsīdiju apjomu un bankas kredītiem sastādīja 0,9431 (ciešas sakarības), tātad 88,94% izsniegto bankas kredītu variāciju bija atkarīgi no saņemtajām subsīdijām.
7. Bankām lauksaimniecības kreditēšana nav saistoša šīs nozares augstā riska dēļ, tādēļ ZM izstrādāja kreditēšanas programmas, kas veicinātu kapitāla piesaisti laukos un lauksaimniecībā.
8. Lauksaimniecības ilgtermiņa investīciju kreditēšanas programmā uz 01.07.2003., salīdzinot ar 31.12.2002., kredīta pieteikumu skaits palielinājās par 38 vienībām, kredīta pieteikumu vērtība palielinājās par 0,85 milj. Ls, vidējais kredīta termiņš samazinājās par 0,3 gadiem, bet vidējais kredīta lielums palielinājās par 1,3 tūkst. Ls.
9. Lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādes kreditēšanas programmā uz 01.07.2003., salīdzinot ar 31.12.2002., kredīta pieteikumu skaits palielinājās par 9 vienībām, piešķirto kredītu skaits palielinājās par 27 vienībām, kopējā kredītu pieteikumu vērtība samazinājās par 0,1 milj. Ls, piešķirto kredītu vērtība palielinājās par 0,3 milj., veikto darījumu apjoms palielinājās par 1258 ha.
10. Lauksaimniecības ārējo finanšu resursu saņemšanas iespējas kredītu veidā nosaka arī kredītgarantiju esamība jeb to trūkums, jo kā viens no lauksaimnieku galvenajiem kavēkļiem kredīta saņemšanā jāmin nepietiekošs nodrošinājums. VAS "Lauku attīstības fonds" līdz 2003. gadam kopumā ir izsniedzis 771 garantiju, kopējā garantētā summa sastādīja 10,8 milj. Ls, bet kredītu apjoms, kas saņemts ar garantijām – 30,8 milj. Ls.
11. Lauksaimniecības kreditoru finansiālo zaudējumu samazināšanai riska iestāšanās gadījumā un kredīta lomas palielināšanai lauksaimniecības nozares finanšu resursu veidošanā izstrādāt lauksaimniecības risku apdrošināšanas sistēmu, kā arī sekmēt pašu zemnieku līdzdalību dažādās riska apdrošināšanās programmās.

LITERATŪRA

1. Banku darbība Latvijā 2003. gada 4. ceturksnī. (saite pārbaudīta 15.02.2004.)
http://www.ftk.lv/downloads/news/Bankas_ceturksnis_4_2003_L.xls

2. Būmane I. Ja ķīla par mazu, kredītu garantē LAF // *Agropols*. – Nr. 15. – 2002. gada augusts.
3. Eiropas Savienības kandidātvalstu statistikas biļetens 2003/2. – Rīga, 2003. – 125 lpp.
4. Igaunijas Centrālās bankas mājas lappuse – http://213.180.8.164/dynamic/itp/index_koik_en.jsp (saite pārbaudīta 15.02.2004.).
5. Kirstuks A. Aug pieprasījums pēc LAF garantijām // *Agropols*. – Nr. 5. – 2003. gada marts.
6. Latvijas 2001.gada lauksaimniecības skaitīšanas rezultāti. – Rīga: LR CSP, 2003. – 416 lpp.
7. Latvijas Bankas Monetārie apskati 1997.–2003. gadi. <http://www.bank.lv/lat/main/pubrun/monaps/?PHPSESSID=312a315fcd07c085bce4f33d6f941b48> (saite pārbaudīta 15.02.2004.).
8. Latvijas lauksaimniecības gada ziņojumi 1999., 2000., 2001., 2002. – Rīga: LR ZM.
9. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens 12(115)/2003. – Rīga: LR CSP, 2004. – 140 lpp.
10. Lauksaimniecībā izmantojamās zemes iegādes kredītēšanas programma. LR MK akceptēta 04.06.2002.
11. Lauksaimniecības ilgtermiņa investīciju kredītēšanas programma. LR MK akceptēta 09.10.2001.
12. Lauku saimniecības Latvijā 1996., 1997., 1998., 1999., 2000., 2001. gadā. – Rīga: LR CSP.
13. Lietuvas Centrālās bankas mājas lappuse – <http://www.lb.lt/eng/statistic/index.html> (saite pārbaudīta 15.02.2004.).
14. Mazūre G. Latest agricultural and rural entrepreneurship crediting programmes in Latvia // Lithuanian University of Agricultural, Corporation of Ph D students „Kolegos”, Youth seeks progress 2003 // *Paper collection of scientific conference of Ph.D students*. – Akadēmija, 2003. – 160.–167. lpp.
15. Prudential Regulation and Supervision for Agricultural Finance. http://www.fao.org/ag/ags/agsm/RuralFinance/pdf/af5_e.pdf (saite pārbaudīta 15.02.2004.)
16. *Risk management in agriculture* / Edited by Peter J. Barry. – First Edition. – The Iowa State University Press, 1994. – 282 p.
17. Risk Management Tools for EU Agriculture with a special focus on insurance. – http://europa.eu.int/comm/agriculture/publi/insurance/text_en.pdf.
18. Skagale G. Ierobežo lētos zemes kredītus // *DB*, 2004. gada 10. februāris.
19. Skagale G. Paplašinās lēto kredītu saņēmēju loku // *DB*, 2004. gada 26. janvāris.
20. Šmelde A. Lauksaimniecības ilgtermiņa investīciju programmas aizdevumu nosacījumi // *Agropols*. – Nr. 5. – 2002. gada marts (96).

Summary

Exploitation of the credits in agriculture branch gives an opportunity to extend agricultural production and to improve its quality, which in perspective creates opportunity for higher competitiveness of agricultural enterprises' products on the market, accordingly the increase in farmers' income. Paper analyses the most specific kinds of creditors' risks, density of distributed credits, trends of the index on credits and the index on agricultural production in Latvia, Lithuania and Estonia as well as agriculture crediting programmes delivered by the Ministry of Agriculture of Latvia. The author of the paper has come to the conclusion that 30.98% of income per 1 hectare in farms depends on attracted bank loans, but 88.94% of distributed bank loans depend on received subsidies. In order to decrease the agriculture creditors' risks and to increase the credits' role in formation of financial resources for agriculture branches, the author of the paper proposes to work out the system on insurance of the agricultural risks and to support farmers participation in different programmes on insurance of the agricultural risks.

Key words: credit, credit indexes, agriculture production indexes, credit density.

Verbreitung der “Wunderwaffe“ BSC in Deutschland

“Brīnumieroča” – BSC lietošana Vācijā

Antje Krey
Universität Rostock
Lehrstuhl Cotrolling
Ulmenstrasse 96, 18051 Rostock, Deutschland
antje.krey@wisofak.uni-rostock.de

Die Methode der Balanced Scorecard hat in den letzten 15 Jahren eine enorme Verbreitung in Deutschland gefunden. Der Artikel zeigt auf, dass die Balanced Scorecard in nahezu allen Branchen angewendet wird, zum Beispiel in Industrie- und Handel, im Gesundheitswesen und in der öffentlichen Verwaltung. Anhand der Verbreitung der Balanced Scorecard im deutschen Schrifttum wird eingeschätzt, ob die Balanced Scorecard als jene Wunderwaffe gelten kann, als die sie häufig proklamiert wird.

Die Schlüsselwörter: die klassische Form der Balanced Scorecard, EFOM- Modell.

1. Einleitung

Seit einigen Jahren ist auch in Deutschland die Balanced Scorecard und die Diskussion um sie nicht mehr aus der Controllerpraxis wegzudenken. Als Beleg dafür können die zahlreiche Veröffentlichungen in Fachzeitschriften, z.B. „controllermagazin“ angesehen werden. Von vielen wurde die Balanced Scorecard als „Wunderwaffe“ beschworen. Kritiker sahen und sehen in der Balanced Scorecard jedoch lediglich „alten Wein in neuen Schläuchen“. Dennoch: aus der aktuellen Diskussion lässt sich die Balanced Scorecard nicht mehr wegdenken, und das ist gut so. Wie haben deutsche Unternehmen und Institutionen das Konzept von Kaplan/Norton aufgegriffen? In welcher Form hat die Balanced Scorecard Einzug in deutsche Unternehmen und Institutionen gehalten? In diesem Artikel sollen Anwendungskonzepte der Balanced Scorecard aus verschiedenen Branchen betrachtet werden. Zwangsläufig kann dieser Artikel nur einige wenige Ansatzpunkte aufgreifen und Beispiele darstellen. Außerdem sollen die „Wunder der Balanced Scorecard“ etwas näher beleuchtet werden – freilich kann dies nicht wissenschaftlich fundiert geschehen, sondern eher pragmatisch-humoristisch.

2. Die klassische Balanced Scorecard

Von Kaplan/Norton wurde das Konzept der Balanced Scorecard zu Beginn der Neunziger Jahre in Zusammenarbeit mit amerikanischen Unternehmen entwickelt. Mit einiger zeitlicher Verzögerung wurde dieses Konzept auch auf dem europäischen Festland und auch in Deutschland bekannt. Dazu trug wesentlich die vortreffliche Übersetzung des Balanced Scorecard-Klassikers von Horváth bei. Ziel

von Kaplan/Norton war es, mit der Balanced Scorecard ein Instrument zu schaffen, welches die Strategie eines Unternehmens in den Mittelpunkt stellt, diese Strategie in operationale Ziele transformiert und durch Maßnahmen und Kennzahlen die Strategieumsetzung messbar macht. Das alles soll zudem handhabbar sein und die strategierelevanten Bereiche des Unternehmens abdecken. Die klassische Form der Balanced Scorecard (ausgewogener Berichtsbogen), enthält vier Perspektiven, deren Zielgrößen miteinander verbunden sind, da alle strategische Relevanz besitzen (siehe Abbildung 1).

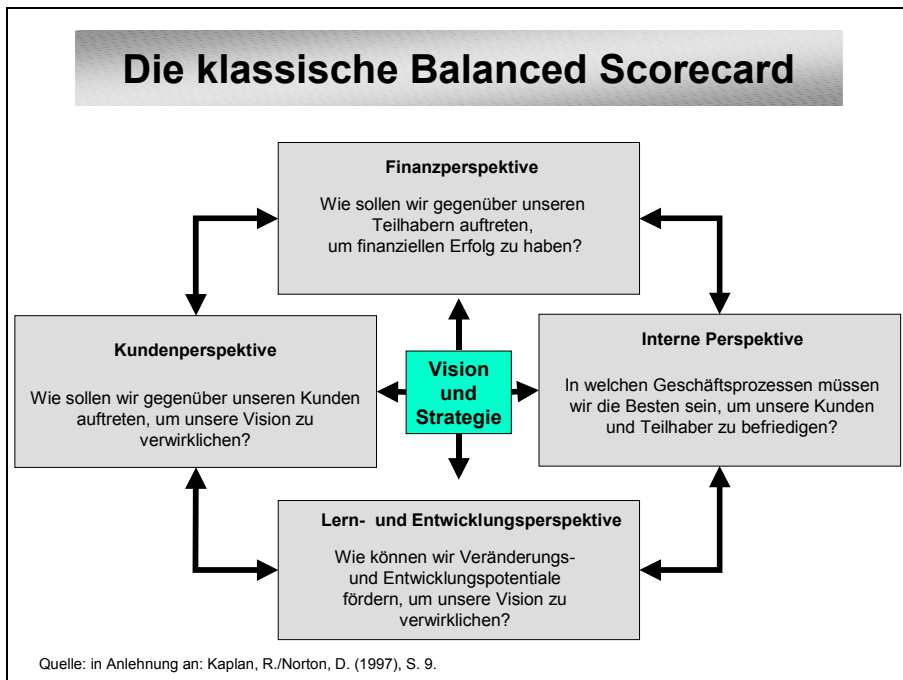


Abbildung 1. Die klassische Balanced Scorecard

Von Kaplan/Norton wird betont, dass die Anzahl der Perspektiven und die jeweilige Ausgestaltung unternehmens- und strategieabhängig sind. Somit fordern die Begründer der Balanced Scorecard, dass sich jedes Unternehmen seine eigene Scorecard „bastelt“ [7, 33]. Die nachfolgenden Ausführungen sollen zunächst zeigen, inwieweit Unternehmen/Institutionen davon Gebrauch machen.

3. Anwendungskonzepte in verschiedenen Branchen Deutschlands

3.1 Industrie

Beispiel: DaimlerCrysler

Ziel des Projektes bei DaimlerCrysler war es, das im Zuge der Fusion neu zu gestaltende Produktionssystem an der Konzerstrategie auszurichten und diese Strategie bis auf die untersten operativen Einheiten in der Produktion herunter zu brechen [12, 1]. In aller Kürze lässt sich die Vorgehensweise bei der Konzeption der

Balanced Scorecard mit folgenden Schritten beschreiben: Ausgehend von den zwölf Visionselementen bei DaimlerCrysler wurde das Leitbild für den Geschäftsbereich Mercedes Benz PKW entwickelt. Daraus leitete sich die Detailstrategie für den Produktionsbereich ab, die neun Strategieelemente enthält. Durch eine Zusammenfassung wurden diese Strategieelemente in eine Vier-Perspektiven-Balanced Scorecard überführt [12, 59]. Abbildung 2 zeigt diese Perspektiven und einige ausgewählte typische Kennzahlen.

Auf einige Besonderheiten soll besonders hingewiesen werden. So enthält die Finanzperspektive Kennzahlen wie Flächenproduktivität, Stillstandzeiten, Krankenstand, Werkzeugkosten [12, 72]. Diese Größen verdeutlichen, die eindeutige Ausrichtung auf den Produktionsprozess und seine Wirtschaftlichkeit. Ebenfalls zu beachten ist die Einordnung von Kenngrößen zu Material- und Arbeitsausschuss in die Kundenperspektive, die bei anderen Unternehmen wohl eher in der Prozessperspektive anzutreffen sind.

Insgesamt wird für das Balanced Scorecard Projekt ein positives Gesamturteil gefällt. Zu den „üblichen Vorteilen“ der Balanced Scorecard wie Strategientransparenz, Komplexitätsreduktion, Operationalisierung der Strategie kommt die Erkenntnis, dass ein Streben nach Shareholder Value durch die Balanced Scorecard gefördert wird, ohne in kurzfristigen Aktionismus zu verfallen, denn Balanced Scorecard bedeutet „Nachhaltigkeit“ [12, 72].

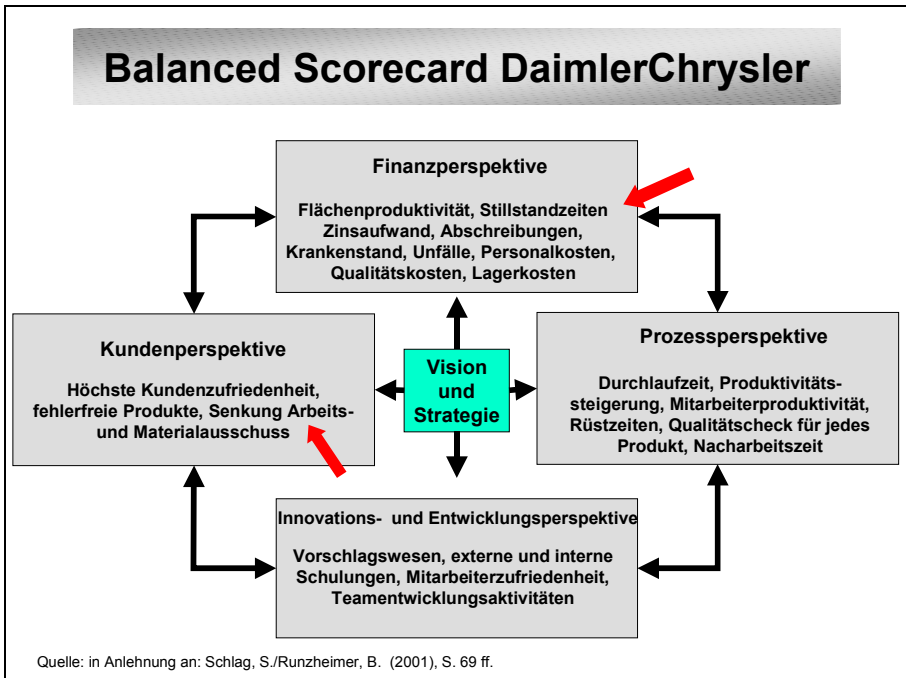


Abbildung 2. Balanced Scorecard im Produktionssystemcontrolling bei DaimlerCrysler

Beispiel: TQM-Scorecard (Siemens)

Insbesondere Industrieunternehmen haben in den letzten Jahren große Anstrengungen unternommen produktiver zu werden und die Qualität der Produkte und Prozesse weiter zu erhöhen. Unter Total Quality Management wurden diese Anstrengungen zusammengefasst und mit Hilfe von Kennzahlensystemen auch einer Messung und Kontrolle unterzogen.

Ein Konzept zur Ausrichtung eines Unternehmens an TQM ist das EFQM-Modell (EFQM = European Foundation for Quality Management). Dieses Konzept beinhaltet 9 Bewertungsfelder zur Einschätzung der TQM-Umsetzung. Diese Zielfelder sind in zwei Gruppen, die Befähiger und die Ergebnisse, eingeteilt. Damit soll berücksichtigt werden, dass langfristiger Geschäftserfolg auf Maßnahmen basiert, die erst in einem zweiten Schritt zu Ergebnissen führen. Die European Foundation for Quality Management vergibt jährlich den European Quality Award (EQA) [3, 11]. Unternehmen, die das EFQM-Modell eingeführt haben, können sich um diesen Award bewerben.

Damit sehen sich Unternehmen, die das EFQM-Modell nutzen, in der aktuellen Balanced Scorecard Diskussion in einem Dilemma. Sollen sie trotz EFQM-Modell auch Balanced Scorecard einführen? Was bringt die Balanced Scorecard gegenüber dem EFQM-Modell? Lassen sich beide Konzepte verbinden? Die Siemens AG hat in einem ihrer Tochterunternehmen den Versuch gestartet, EFQM-Modell und Balanced Scorecard miteinander zu verbinden. Ziel war es, ein Kennzahlensystem bzw. ein Berichtswesen zu implementieren, das strategiefokussiert, handhabbar und flexibel ist. Es entstand die TQM-Scorecard. In der TQM-Scorecard werden die Zielfelder des EFQM-Modells den klassischen Perspektiven der Balanced Scorecard zugeordnet bzw. in einem „Unterbau“ integriert (siehe Abbildung 3) [11, 32].

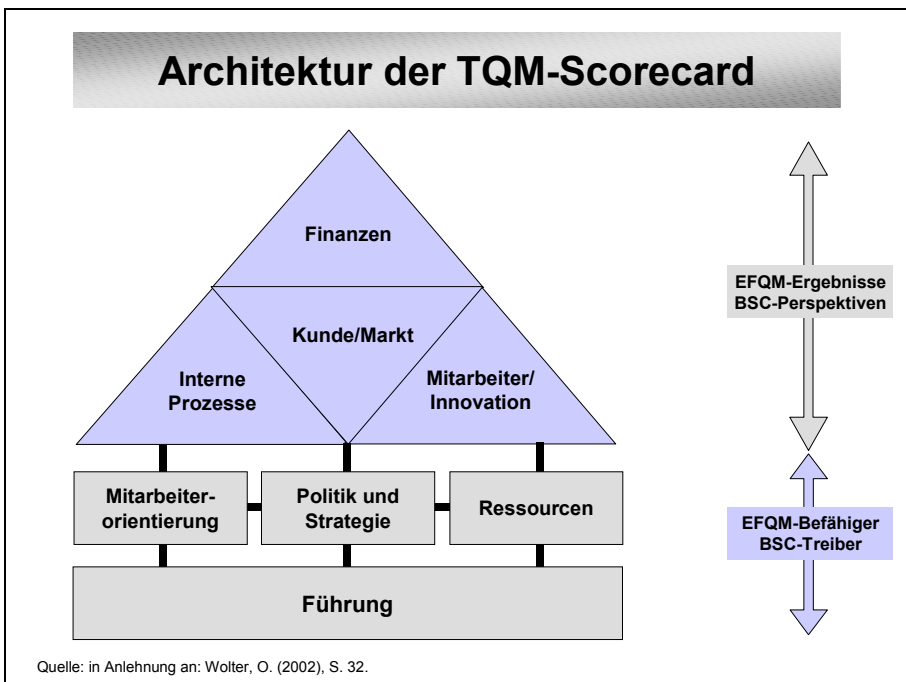


Abbildung 3. Die TQM-Scorecard

Der obere Teil der TQM-Scorecard stellt die Führungs-Scorecard dar, in welcher die Ziele, Maßnahmen und Messgrößen zur Umsetzung der qualitätsorientierten Strategie festgehalten werden [11, 32]. Die Zielfelder des „Unterbaus“ dienen der Identifikation und Definition von maßgeschneiderten Kennzahlen für die Ebenen der Führung, der Hauptprozesse, Abteilungen und Teilprozesse (Systementfaltung) [11, 44]. Dadurch können die im Rahmen der Balanced Scorecard eingeforderten Ursache-Wirkungsketten erarbeitet werden. Die Führungsscorecard hat starke Ähnlichkeit mit der Balanced Scorecard wobei die einzelnen Kennzahlen anhand der EFQM-Kriterien definiert werden. So können vorhandene Strukturen optimal genutzt werden, ein zusätzliches System wird nicht erforderlich und das Streben nach TQM wird dennoch gefördert. Somit besitzen Unternehmen, die bereits mit dem EFQM-Modell arbeiten, beste Voraussetzungen für die erfolgreiche Umsetzung des Balanced Scorecard Konzeptes. Sei es als zusätzliches System oder im Rahmen einer Kombination als TQM-Scorecard.

3.2 Handelsunternehmen

Beispiel: Stationärer Einzelhandel

Wenngleich die ersten Anwendungen der Balanced Scorecard in Deutschland in Industrieunternehmen zu beobachten waren, liegen auch für Handelsunternehmen erste Umsetzungen bzw. Konzepte vor. Wichtig dabei ist, dass die Besonderheiten des Handels ausreichend berücksichtigt werden. Als besonders strategierelevant erweist sich für Handelsunternehmen die richtige Sortiments- bzw. Lieferantenauswahl. Somit ist es nicht verwunderlich, dass entsprechende BSC-Konzepte eine gesonderte Lieferanten-/Sortimentsperspektive aufweisen [6, 6]. Damit ergibt sich eine Balanced Scorecard mit fünf Perspektiven (siehe Abbildung 4).

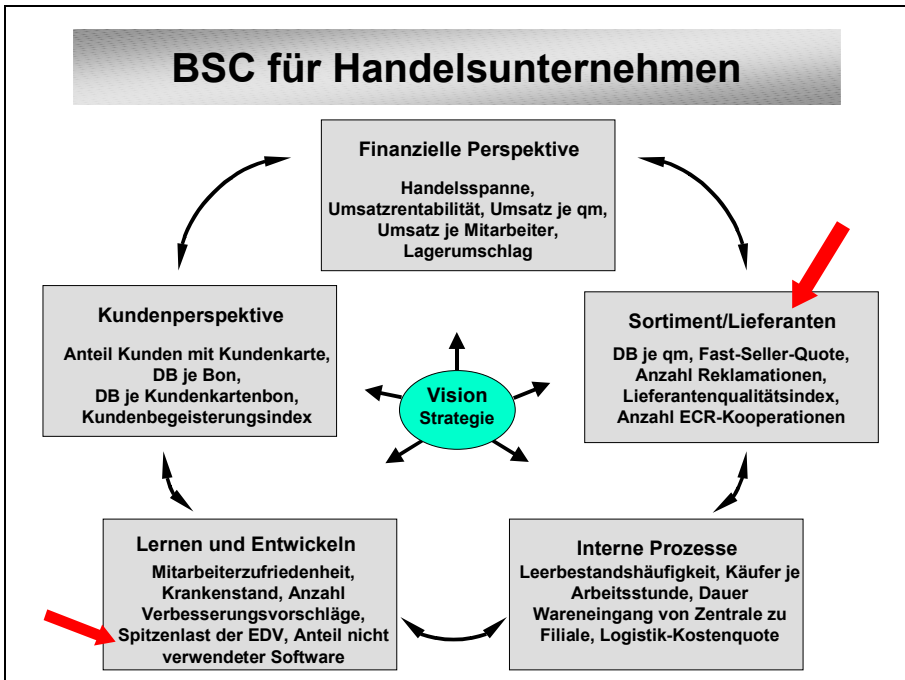


Abbildung 4. Balanced Scorecard für stationären Einzelhandel

Kennzahlen in dieser Perspektive sollten Auskunft über die Attraktivität des Sortimentes (Fast-Seller-Quote) und die Qualität der Lieferantenbeziehung geben (Reklamationen, ECR-Cooperation, Qualitätsindex). Zu den weiteren Besonderheiten können Kennzahlen zur Messung der EDV-Leistungsbereitschaft bzw. – auslastung gezählt werden. Eine leistungsfähige EDV ist für Handelsunternehmen im stationären Einzelhandel überlebenswichtig – allein die Vorstellung von ausfallenden Kassensystemen an einem Adventssamstag sorgt bei allen Beteiligten für massives Unbehagen.

Die vollständige Umsetzung des Balanced Scorecard-Konzeptes sieht das Herunterbrechen der Ziele, Maßnahmen und Kennzahlen bis zum einzelnen Mitarbeiter vor. Für Handelsunternehmen mit vielen Beschäftigten und tendenziell zahlreichen Teilzeitkräften sowie Aushilfen bedeutet dies eine zusätzliche Herausforderung.

Beispiel: Quelle-Versand

Auch im Versandhandel lassen sich erste Balanced Scorecard-Umsetzungen dokumentieren. Ziel bei Quelle war es, sowohl den Vertriebsaußendienst als auch die Inhaber der Quelle-Shops in Deutschland neu zu motivieren und auf die Unternehmensstrategie einzuschwören. Gründe dafür waren die mangelnde Ertragskraft zahlreicher Shops und die hohe Fluktuationsrate bei den Shop-Inhabern. Um dieses Ziel zu erreichen, wurden zunächst alle verfügbaren Informationen zu den 6.500 Quelle Shops zusammengetragen und analysiert. Ergebnis dieser Analyse waren 45 Komponenten zur Erfolgsmessung und – steuerung der Shop-Inhaber. Diese Komponenten wurden weiter verdichtet und in eine 3-Perspektiven-BSC eingeordnet (siehe Abbildung 5).

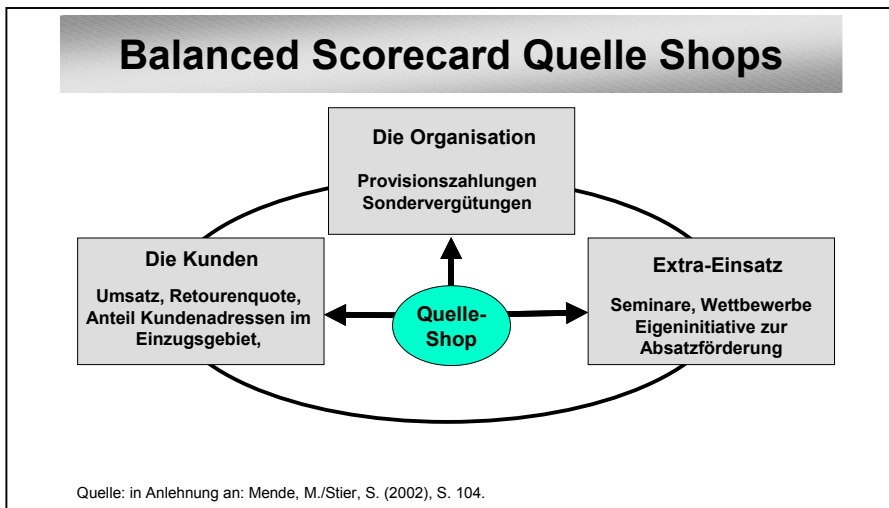


Abbildung 5. Balanced Scorecard für den Shop-Vertrieb bei Quelle

Die BSC wurde in Kombination mit einem neuen Anreizsystem für die Shop-Inhaber eingeführt. Die ermittelten Kennzahlenwerte aus den einzelnen Perspektiven werden gewichtet und für jeden Shop als Summenwert ausgewiesen. Dieser Wert wird Sternewert genannt, da das Anreizsystem den Namen „Sternepartner-

Programm“ trägt. Der erzielte „Sternewert“ je Shop ist Grundlage für die Prämierung in Form von „Sterntalern“ (Sachprämien) bzw. „Sternestunden“ (Reisen, Seminare) [10, 96]. Obgleich die Anleihe in der Märchenwelt auf besonders „innovative“ Marketingfachleute schließen lässt, und dem eher nüchternen Controller Stirnrunzeln bereiten mag, zeigt das Konzept erste nachhaltige Erfolge. Neben dem dringend benötigten „frischen Wind“ konnten Umsatzsteigerungen, bessere Standortausschöpfung und mehr Eigeninitiative bei den Shop-Inhabern festgestellt werden [10, 106]. Die konzipierte Balanced Scorecard bei Quelle hat mit der ursprünglichen Idee von Kaplan/Norton vielleicht nicht mehr sehr viel Ähnlichkeit. Dennoch hat sie offensichtlich für das konkrete Konzept Pate gestanden und überzeugte nicht zuletzt durch die hohe Plausibilität und die Möglichkeit zur Kommunikation zwischen den Beteiligten. Aus diesem Grund kann das „Sternepartner-Programm“ mit gutem Gewissen als Erfolg für das Balanced Scorecard-Konzept angesehen werden – Kaplan/Norton werden nichts dagegen einwenden.

3.3 Gesundheitswesen

Beispiel: Krankenhäuser

Nicht nur Handel und Industrie agieren in einem turbulenten Umfeld und versprechen sich durch die Einführung der Balanced Scorecard mehr Chancen zur Existenzsicherung, auch deutsche Krankenhäuser suchen nach Methoden, im schwierigen Markt zu bestehen. Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für Krankenhäuser sind u.a. gekennzeichnet durch:

- Einführung von Fallpauschalen
- Gestiegene Ansprüche der Patienten
- Politische Aufkündigung der Überlebensgarantie für alle Krankenhäuser
- Diffuse Kundenstruktur aus Patienten, Politik, Forschung, Krankenkassen und überweisenden Ärzten [1, 15].

Das Ziel für Krankenhäuser ist klar: langfristige Existenzsicherung am Gesundheitsmarkt und wirtschaftliche Effizienz. Um die Balanced Scorecard für dieses Anliegen zu nutzen, muss sie auf die Besonderheiten von Krankenhäusern zugeschnitten werden. Die alleinige Ausrichtung auf die Patienten(Kunden)perspektive wird diesem Anspruch nicht gerecht, denn die angesprochene diffuse Struktur der Anspruchsgruppen erfordert eine andere Herangehensweise. Ebenso ist es sinnvoll, eine Wettbewerber-Perspektive in die Balanced Scorecard aufzunehmen, da diese den Entscheidungsrahmen der Krankenhäuser beeinflussen [1, 323]. Ergebnis dieser Überlegungen ist eine Balanced Scorecard mit 6 Perspektiven, wie sie Abbildung 6 darstellt.

Wie auch für alle anderen Branchen gilt, dass die Einführung nur erfolgreich verlaufen kann, wenn zahlreiche flankierende Maßnahmen ergriffen werden und alle Beteiligten zum Umdenken bereit sind. Erst dann wird der Weg zu einem „Balanced Hospital Management“ frei. Dennoch zeichnen sich schon jetzt einige Vorteile der Balanced Scorecard für Krankenhäuser ab [2, 116].

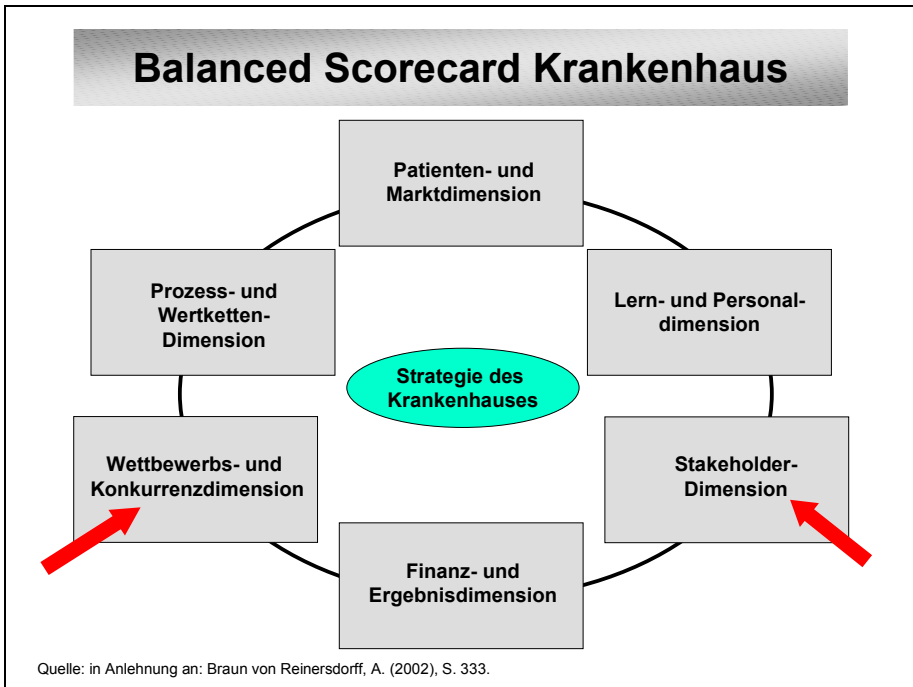


Abbildung 6. Balanced Scorecard für Krankenhäuser

So bringt die Balanced Scorecard Disziplin in bis dato „disziplinlos“ geführte Krankenhäuser, da sie eine pragmatische Orientierungshilfe zur Erreichung der Unternehmensziele darstellt. Zudem werden die Interessen aller Anspruchsgruppen berücksichtigt und damit nervenaufreibende Grabenkämpfe verhindert. Allerdings kommt auch hier die Mühe vor dem Lohn: zunächst muss die Organisationsstruktur flexibilisiert werden denn bisherige starre Hierarchien wirken sich hemmend aus. Weiterhin sind die Ängste der Mitarbeiter ernst zu nehmen, das dafür erforderliche Changemanagement ist kosten- und zeitaufwändig [2, 166].

3.4 Öffentlichen Verwaltung/NPO

Beispiel: Stadt Passau

Abseits des Klagegedichtes von starren Organisationen und verkrusteten Strukturen in der öffentlichen Verwaltung gibt es in vielen Kommunen das Bestreben nach Modernisierung und Flexibilisierung. Diese Kommunen haben erkannt, dass Bürgerzufriedenheit, Haushaltsdisziplin, Effektivität und Effizienz solange leere Hüllen bleiben, wie es an einer nachhaltigen und strategisch ausgerichteten Führung mit entsprechenden Instrumenten fehlt. Darum ist es nicht verwunderlich, dass für die öffentliche Verwaltung in Deutschland spezifische Balanced Scorecard Konzepte entstanden sind. Nachfolgend soll dies am Beispiel der Stadt Passau kurz dargestellt werden [4, 245]. Das grundsätzliche Spannungsfeld von öffentlichen Verwaltungen lässt sich kurz durch die z.T. widerstrebenden Interessen von Politik, Bürgern und Finanzen beschreiben. Zudem wirken sich festgefügte Hierarchien, das Dienstrecht und eventuell mangelnde Leistungsbereitschaft einiger Mitarbeiter

negativ auf die Zielerfüllung aus. Ziele des Balanced Scorecard-Projektes und der damit einhergehenden Verwaltungsreform in Passau waren deshalb:

- Ergebnisorientierung statt Tätigkeitsorientierung
- Stärkung der Eigeninitiative
- Hohe Transparenz durch Kennzahlen und Berichte.

Gemeinsam erarbeiteten Stadtrat, Bürger und Verwaltung das Leitbild „Wir sind ein modernes Dienstleistungsunternehmen zum Wohle der Stadt!“. Es folgte die Konkretisierung der Produkte und Leistungen, die durch die Stadtverwaltung zu erbringen sind. Der Weg vom Leitbild zu den Produkten/Leistungen soll dabei über die Balanced Scorecard sichergestellt werden. Als Zielperspektiven wurden neben den Basics Kunde/Bürger und Finanzen die Perspektiven „Zukunftsorientierung“ und Personal/Organisation“ gewählt und mit strategischen Zielen versehen (siehe Abbildung 7).

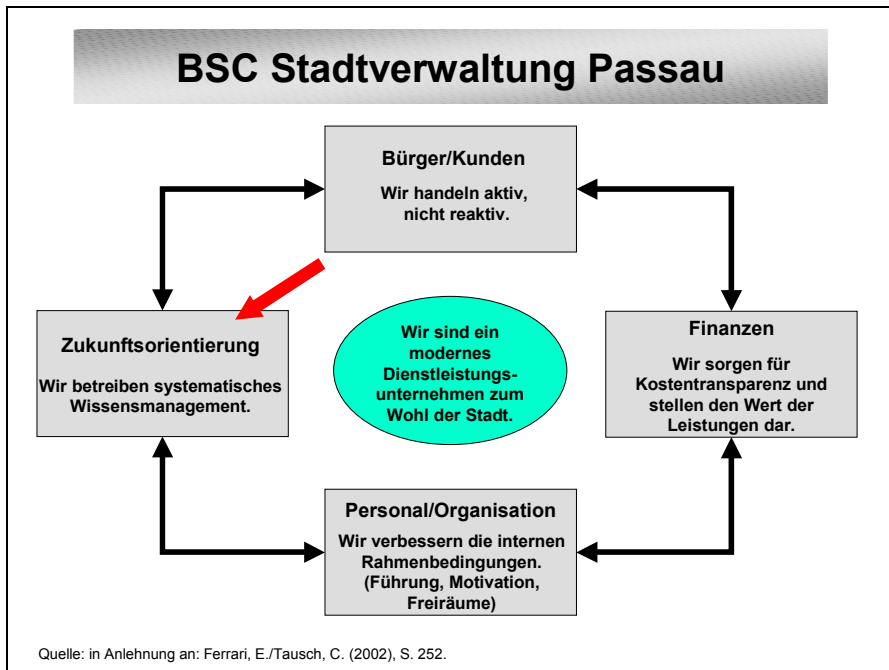


Abbildung 7. Balanced Scorecard für die Stadtverwaltung Passau

Als Vorteil der Balanced Scorecard Einführung bei der Stadt Passau lässt sich die offene Diskussion über Ziele und Prioritäten und das Überwinden von Denk- und Handlungsbarrieren konstatieren. Als nachteilig werden der hohe Zeitaufwand bei der Einführung und die z.T. unüberwindbaren Interessenkonflikte zwischen Politik und Verwaltung angesehen.

4. Die „Wunder“ der Balanced Scorecard

Die vorangegangenen Ausführungen zeigen recht deutlich, wie vielfältig das Konzept der Balanced Scorecard in Deutschland eingesetzt wird. Diese Flexibilität

allein, kann als ein „Wunder“ auf der Habenseite der Balanced Scorecard verbucht werden, denn es ist Kaplan/Norton gelungen ein „Universalinstrument“ zu kreieren, dass sich auf die verschiedensten Gegebenheiten übertragen lässt.

Um zu beurteilen, ob es sich bei der Balanced Scorecard um eine „Wunderwaffe“ handelt, sollen aber die Verbreitung des Begriffes beleuchtet werden. Unter dem Stichwort „Balanced Scorecard“ finden sich bei der Suchmaschine www.google.de ca. 499.000 Einträge, davon 96.800 aus Deutschland. Ebenfalls unter www.google.de lassen sich für den Suchbegriff „Seminar Balanced Scorecard“ 10.700 Treffer für Deutschland finden. Doppelzählungen vermeidend, kann von ca. 7.000 Seminarangeboten pro Jahr ausgegangen werden. Sollten zu jedem Seminar 5 Teilnehmer kommen, die jeweils 1.000 EUR Seminargebühr entrichten, entspricht dies einem Umsatz von 35 Mio. EUR pro Jahr. Deutschen Buchhändler und Verlage habe Anteil der Verbreitung der Balanced Scorecard. Beim Internet-Buchhändler www.amazon.de finden sich am 28.04.2004 insgesamt 173 deutschsprachige Bücher zum Thema Balanced Scorecard.

Es lassen sich aber noch weitere „wundersame“ Dinge für die Balanced Scorecard anführen. Im Gesamtkatalog des gemeinsamen Bibliotheksverbundes (GBV) in Deutschland werden für „Balanced Scorecard“ 458 Treffer angeführt. Unter dem Suchbegriff „Deckungsbeitragsrechnung“ finden sich 292 Treffer. Unter Berücksichtigung, dass seit mehr als 50 Jahren über die Deckungsbeitragsrechnung diskutiert und geschrieben wird, kann die Balanced Scorecard mit einem Alter von 10 Jahren eine erstaunliche Bilanz aufweisen.

Damit nicht genug - für die berufliche, schulische und universitäre Ausbildung in Deutschland ist die Balanced Scorecard ein ganz besonderer Gewinn. Wegen der hohen Verbreitung kommen kaufmännische Ausbildungen an der Balanced Scorecard nicht mehr vorbei. Vorlesungskonzepte an Universitäten und Hochschulen werden überarbeitet und aktualisiert. Ebenso bietet die Balanced Scorecard die Möglichkeit, in unzähligen Diplomarbeiten, Dissertationen und Habilitationen betrachtet zu werden. Über Ergebnisse dieser Arbeiten lässt sich dann vortrefflich auf Konferenzen und Tagungen im In- und Ausland berichten und diskutieren.

Fazit

Die Balanced Scorecard hat deutschlandweit in kurzer Zeit viele Unternehmen, das Controlling und den wirtschaftlichen Sprachgebrauch erobert. Fast alle Balanced Scorecard-Einführungen werden von den Unternehmen und Institutionen positiv beurteilt. Das Konzept wird für zahlreiche verschiedene Aufgabenstellungen herangezogen, modifiziert und für die konkreten Belange angepasst. Es gibt, wie kurz angerissen, wunderbare Nebenwirkungen der Balanced Scorecard für die Aus- und Weiterbildung und das gesellschaftliche Leben. Kaplan/Norton haben mit ihrem Konzept „Bewegung“ in Unternehmen, Institutionen und Köpfe gebracht. Weit mehr, als es viele andere angebliche Wunderwaffen in den letzten Jahrzehnten vermochten. Aus diesem Grund ist es nahezu unerheblich, dass manche, mit heißer Nadel gestrickte, „Balanced Scorecard“ nicht das halten kann, was sie verspricht. Ernsthafte Bemühungen um die Balanced Scorecard haben aber noch einen weiteren Vorteil: sie fördern eine nachhaltige Unternehmensführung und stellen damit ein lang ersehntes Gegengewicht zur überzogenen Ausprägung des „Shareholder Value“ dar - für Unternehmen, Kunden, Gesellschaft und Anleger ein unschätzbare Wert.

5. Summary

Nearly in all industries the Balanced Scorecard is used in Germany. Most enterprises estimate the method positively and increased the profit with implementation of the method. The side effects of the Balanced Scorecard are "marvelously" numerous publications, dissertations, seminars and information possibilities developed. No other instrument of controlling and management accounting could achieve a similar success in the last decades.

QUELLEN

1. Braun von Reinersdorff, Andrea (2002): *Strategische Krankenhausführung*, Bern u.a. 2002.
2. Dick, Beate/Krieg, J.-C./ Schreiber, W. (2002): Die „Balanced Scorecard“ als Chance für die ärztliche Klinikleitung, in: Gesundheitsökonomie und Qualitätskostenmanagement, Stuttgart u.a. 2002, S. 166–172.
3. Dirk Wilmes/Phillip Radke/Martin Aurich (2000): *TQM-gerechtes Controlling*, 2. Aufl., München 2000.
4. Ferrari, Elisabeth/Tausch, Christa (2002): Balanced Scorecard – und die Verwaltung findet ihren Weg, in: *Controlling*, Heft 4./5. 2002, S. 245–255.
5. Fischer, Thomas M. (2001): Implementierung von Balanced Scorecards in Handelsunternehmen, in: *Controlling*, Heft 1/2001, S. 5–13.
6. Guldin, Andreas (2000): Balanced Scorecard: Erfahrungen mit einem Instrument zur ganzheitlichen Unternehmenssteuerung in einem Handelsunternehmen, Vortrag beim EUROFORUM/Horváth-Konferenz zum Thema: Ergebnissteuerung im Handel, 8.-9. Juni 2000.
7. Kaplan, Robert/Norton, David (1997): *Balanced Scorecard: Strategien erfolgreich umsetzen*. Stuttgart: 1997.
8. Krey, Antje (2002): *Controlling filialisierter Handelsunternehmen*. Hamburg: 2002.
9. Lange, Wilfried/ Lampe, Stefanie (2002): Balanced Scorecard als ganzheitliches Führungsinstrument in Non-Profit-Organisationen, in: *krp*: 46. Jg. Heft 2/2002, S. 101-108
10. Mende, Marcus/Stier, Sabine (2002): Den Vertrieb steuern mit der Balanced Scorecard, in: *Harvard Business manager*, Heft 2/2002, S. 107.
11. Olaf Wolter (2002): *TQM Scorecard*, 2. Aufl. München: 2002.
12. Schlag, Sabine/Runzheimer, Bodo (2001): *Balanced Scorecard im Produktionssystemcontrolling*: Anwendbarkeit und Ausgestaltung für den operativen Bereich. Wiesbaden: 2001.

Kopsavilkums

Vācijā gandrīz visās tautsaimniecības nozarēs izmanto *Balanced Scorecard* metodi. Lielākā daļa uzņēmumu ir ļoti apmierināti ar ieviešanas rezultātiem un atzīst šīs metodes izdevību. *Balanced Scorecard* ieviešanai ir “brīnišķīgs” blakus efekts – daudzas publikācijas, disertācijas, semināri, informācijas ieguves iespējas. Neviens cits kontroles instruments līdzīgus rezultātus pēdējā desmitgadē nav devis.

Atslēgvārdi: kontroles instrumenti, BSC metode.

Latvijas banku sistēmas integrācijas procesa problēmas ES kontekstā

Latvian Bank Systems Integration Process Problems in EU Context

Leons Mednis

A/S Hansabanka

Kaļķu iela 26, Rīga, LV–1050, Latvija

E-pasts: L.Mednis@inbox.lv

Iestājoties Eiropas Savienībā (ES), Latvijai nākas saskarties ar daudz straujākiem integrācijas procesiem, kas skar daudzas nozīmīgas Latvijas ekonomikas sfēras, tai skaitā Latvijas banku sistēmu. Rakstā aplūkots Latvijas banku sistēmas integrācijas process ES banku un finanšu sistēmā, kur galvenā uzmanība veltīta iespējamām problēmām, kas var rasties integrācijas procesā un izraisīt gan pozitīvus, gan negatīvus ekonomiskos un sociālos procesus. Darbā tiek analizēta integrācijas procesā iespējamo problēmu ietekme uz Latvijas ekonomiku, t. sk. uz Latvijas banku sistēmu, kā arī aplūkoti šo problēmu attīstības varianti.

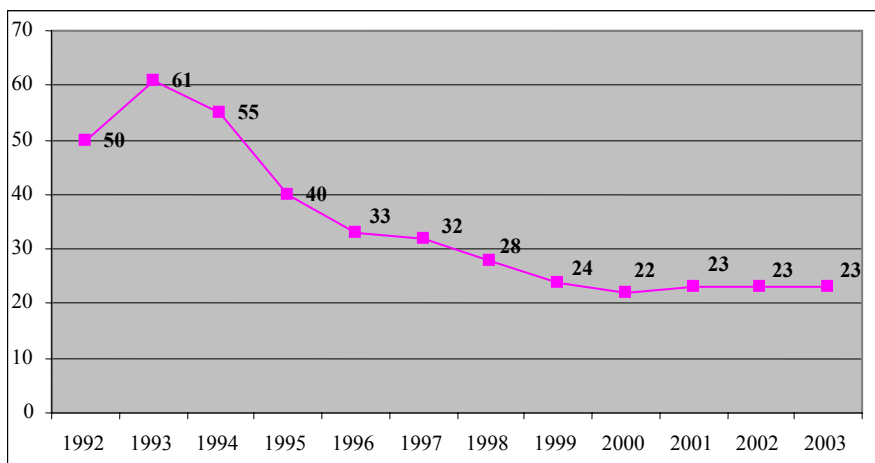
Atslēgvārdi: integrācijas process, fiskālā un monetārā politika, nacionālo banku sistēma, Latvijas banku sistēma, Eiropas Centrālo banku sistēma (ECBS), eiro sistēma.

Mūsdienās ir grūti iedomāties pasaules tautsaimniecību bez bankām un citām finanšu institūcijām, kuras nodrošina pašu būtiskāko tautsaimniecībā, t. i., fizisko un juridisko personu līdzekļu uzkrāšanu, valsts maksājumu sistēmas nodrošināšanu, kā arī, veic naudas līdzekļu pārdales funkcijas, vienlaikus piedāvājot tirgū kredītresursus. Bankas un finanšu institūcijas ne velti tiek uzskatītas par tautsaimniecības sirdi, kam ir jānodrošina stabila ekonomiskās sistēmas funkcionēšana, apgādājot tautsaimniecību ar finanšu līdzekļiem saimniecisko darījumu kārtošanaī un visas tautsaimniecības attīstībai, kā arī jānodrošina finanšu resursu uzkrāšana un sadale, veicinot ekonomikas augšupeju.

Gan pirms, gan pēc iestāšanās Eiropas Savienībā (ES) par Latvijas Bankas mērķi un uzdevumu kļuva pēc iespējas labāka Latvijas banku un finanšu sistēmas sagatavošana dalībai ES Ekonomikas un monetārajā savienībā un līdzdalībai Eiropas Centrālās bankas darbībā. Saskaņā ar izvirzīto mērķi un uzdevumiem Latvijas Bankai jāpanāk Latvijas banku un finanšu sektora konverģence jeb tuvināšanās ar ES valstīm. Pašreiz Latvijas banku un finanšu sistēma arvien vairāk integrējas ES banku un finanšu sistēmā. Līdzīgi integrācijas procesi noris arī pārējās ES kandidātvalstīs, arī pašā ES notiek banku un finanšu sektora savstarpējs integrācijas process, kura laikā tiek noteikti vienādi darbības principi, kritēriji un prasības pret nacionālajām bankām. Integrācijas process ir ilgstošs un nepārtraukts process, kura laikā notiek nemīfīga attīstība, pilnveidošanās un arvien lielāka savstarpējā harmonizācija un vienotas sistēmas izveidošana. Šāds integrācijas process ir unikāls, tas ietver sevī daudzas un dažādas jaunas sistēmas, kurām nākotnē būs nepieciešams

strādāt vienotā sistēmā, līdz ar to katra no iesaistītajām pusēm saskarsies ar dažāda rakstura problēmām, ko nāksies risināt, vadoties no nacionālajām un visas Eiropas interesēm.

Lai raksturotu tās problēmas, ar kurām nāksies saskarties, vispirms nepieciešams aplūkot Latvijas banku sistēmu, kā arī salīdzināt Latvijas banku sistēmas galveno rādītāju (banku aktīvi) ar autora izvēlētajām Eiropas bankām. Latvijas banku sistēma savā īsajā pastāvēšanas laikā ir pārdzīvojusi dažādus ekonomiskos un sociālos procesus, kas atstājuši savu ietekmi uz visas Latvijas banku sistēmas attīstību. Kā vienu no Latvijas banku sistēmas attīstības raksturotājiem var apskatīt banku skaita izmaiņas pa gadiem (sk. 1. att.), kas parāda banku sistēmas sakārtošanās posmus, kā rezultātā samazinājies banku skaits Latvijā.

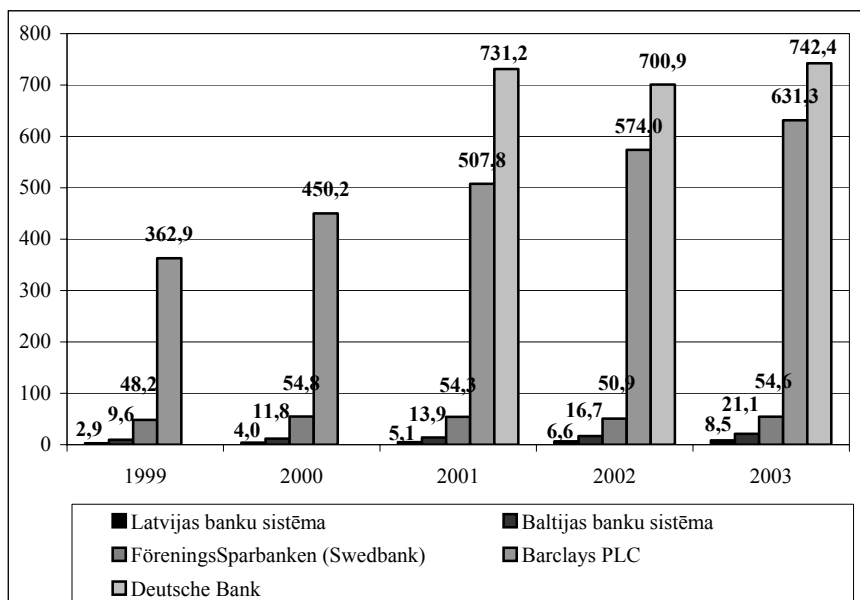


1. att. Banku skaita dinamika Latvijā pa gadiem [7]

Number of Banks Dynamic in Latvia [7]

Var izdalīt sekojošus posmus: pirmais posms – sistēmas pirmsākumi un veidošanās (līdz 1994), otrais posms – Latvijas Bankas realizētā komercbanku uzraudzības un kontroles pastiprināšanās ar tai sekojošu bankas “Baltija” bankrotu un banku sistēmas krīzi Latvijā (1995–1996), trešais posms – Krievijas finanšu krīzes izraisītās sekas skar Latvijas banku sistēmu un tiek piedzīvota otra Latvijas banku krīze (1997–1998), ceturtais posms – strauja un stabila banku sistēmas attīstība un pastiprināts integrācijas process ES banku un finanšu sistēmās (no 1998).

Aplūkojot integrācijas procesu ES un visas pasaules banku un finanšu sektoros, skaidri iezīmējas dažādo dalībnieku atšķirības un vieta Eiropas un pasaules finanšu sistēmā, kaut vai, ja salīdzinām Latvijas banku sistēmas aktīvu rādītājus ar dažām no lielākajām Eiropas bankām, piemēram, *Deutsche Bank* (Vācija) un *Barclays Bank* (Anglija), vai arī ar Skandināvijas pārstāvi *FöreningsSparbanken* (Zviedrija) (sk. 2. att.).



2. att. Banku aktīvu apjomu dinamika pa gadiem (miljr. EUR, gada beigās) [7; 9; 10; 11]
Banks Asset Growth During Years [7; 9; 10; 11]

Salīdzinot Latvijas banku sistēmu ar citu Eiropas valstu bankām, ir redzamas būtiskas atšķirības starp šo sistēmu lielumiem, darbības virzieniem un iespējām (sk. 2. tabulu), kas nosaka to, ka ir jārēķinās ar šo sistēmu iespējamo ietekmi uz Latvijas banku sistēmu.

1. tabula

Banku struktūras un to darbību raksturojošie rādītāji [7; 9; 10; 11]
***Bank Structure and Activity Characterized Indicators* [7; 9; 10; 11]**

Banka	Filiāļu skaits		Darbinieku skaits	Pārstāvēta valstīs
	2003	2002		
<i>Barclays Bank</i>				
Anglijā	2070	2080	~ 75 000	< 60
Ārvalstīs	846	499		
<i>Deutsche Bank</i>				
Vācijā	845	936	~ 68 000	~ 76
Ārvalstīs	731	775		
<i>FöreningsSparbanken (Swedbank)</i>	516	686	~ 10 000	5*
Latvijas banku sistēma	206	199	~ 8 895	0

* valstis, kurās strādā ar *Swedbank* saistītas bankas

Līdz ar to, pēc autora domām, arī Latvijas banku sistēma var saskarties ar vairākām integrācijas radītajām problēmām, kas saistītas ar dažādo tirgus dalībnieku interesēm, pieredzi un finansiālajām iespējām, kā arī ar pastāvošo likumdošanu un

valsts un centrālās bankas realizēto politiku. Integrācijas problēmas var iedalīt sekojoši:

- 1) banku sistēmas darbības ilgums, pieredze un vēsture;
- 2) banku darbību regulējošā likumdošana;
- 3) līdzdalība Eiropas Centrālo banku sistēmā (ECBS) un Ekonomiskajā un monetārajā savienībā (EMS);
- 4) fiskālās un monetārās politikas realizēšana;
- 5) nacionālā banku sistēma, tās attīstība un stabilitāte;
- 6) Latvijas banku sistēma kā tilts starp Eiropas un Krievijas banku un finanšu sektoriem.

Banku sistēmas darbības ilgums, pieredze un vēsture

Viena no pirmajām problēmām, kas integrācijas procesā var ietekmēt Latvijas banku sistēmu, ir tās nelielais pastāvēšanas ilgums un līdz ar to arī pieredzes trūkums dažādu jaunu jautājumu risināšanā. Salīdzinot Latvijas banku sistēmu ar Eiropas Savienības un pārējām Eiropas valstu banku sistēmām, skaidri iezīmējas tas, ka pašos pamatos banku sistēmas ir līdzīgas vai pat vienādas. Tas ir likumsakarīgi, jo Latvijas banku sistēma ir veidota, balstoties uz ES un pasaules banku sistēmas pieredzi. Salīdzinot Latvijas banku sistēmas pastāvēšanas vēsturi ar Vācijas, Anglijas un Zviedrijas banku sistēmām, iezīmējas šo banku sistēmu lielā pieredze un tradīcijām bagātā vēsture. Tā Anglijas, Vācijas un Zviedrijas banku sistēmu pirmsākumi meklējami laika posmā no 16. līdz 18. gs. Šo banku sistēma ir attīstījusies daudzu gadu garumā, tās ir ieguvušas ļoti lielu pieredzi un izveidojušas pašreizējās banku sistēmas, kuras ir mainījušās līdz laikam un visas pasaules ekonomikas attīstības procesiem, turpretī Latvijas banku sistēmai attīstības process ir bijis ļoti straujš un īsā laika posmā tā ir izgājusi procesus, kuri daudzās Eiropas un pasaules banku sistēmās norisinājās vairākus gadu desmitus.

Banku sistēmai ir liela nozīme valsts ekonomikā, tās stabilitātes un attīstības nodrošināšanā. Lai tā veiksmīgi noritētu, ir nepieciešama pieredze, jo banku sistēma nevar attīstīties stihiski, nekontrolēti, bez stingras uzraudzības un haotisku lēmumu iespaidā, kas var neizbēgami novest pie dziļas banku sistēmas krīzes valstī. Pieredzes trūkums uzskatāmi izpaudās Latvijas banku sistēmas izveides un pastāvēšanas pirmsākumos, kad pieredzes trūkums neļāva izvairīties no kļūdām. Salīdzinot Latvijas Banku ar Vācijas centrālo banku (*Deutsche Bundesbank*) un Anglijas centrālo banku (*Bank of England*), kuru darbības vēsture ir mērāma gadsimtos un attīstījusies pakāpeniski kopā ar savas valsts un pasaules ekonomiku, šajā laikā iegūstot gan neatsveramu skolu un pieredzi, gan pārdzīvojot banku sistēmas un pasaules ekonomikas krīzes, ir likumsakarīgi, ka Latvijas Bankai trūkst šāda veida pieredzes un zināšanu. Latvijas Bankai ir ļoti plašas iespējas un tiesības Latvijas banku sistēmas drošības un stabilitātes nodrošināšanai, bet, kā prakse liecina, vēl ir nepieciešams gudri un pārdomāti izmantot šīs tiesības, ko nevar veikt bez attiecīgām zināšanām un pieredzes. Vēl viena problēma – straujas izaugsmes un ekonomikas pārejas apstākļos ne vienmēr var izmantot pasaules pieredzi un praksi, lai izvairītos no negatīviem procesiem banku sektorā. Latvijas banku sistēma savā īsajā pastāvēšanas vēsturē ir piedzīvojusi gandrīz visus ekonomikas attīstības procesus, kuru laikā ir notikušas gan krīzes, gan sekojusi sistēmas sakārtošana un integrācijas process ES vienotajā banku un finanšu sistēmā.

Banku darbību regulējošā likumdošana

2004. gada 1. maijā Latvija un pārējās kandidātvalstis kļuva par ES dalībvalstīm. Līdz ar to neizbēgama ir Latvijas tiesību saskaņošana ar ES tiesībām un vēl intensīvāka Latvijas ekonomikas, t. sk. Latvijas banku sistēmas, integrācija ES. Šajā procesā liela nozīme ir sakārtotai, labi uzraudzītai un spēcīgai banku sistēmai un finanšu sektoram, kurš pilnībā ir gatavs veiksmīgi iekļauties kopējā ES banku un finanšu sistēmā un izpildīt tai izvirzītās prasības, jo tikai stabils un konkurētspējīgs banku sektors spēs [15]:

- sniegt efektīvus finanšu starpnieka pakalpojumus;
- nodrošināt norēķinu un maksājumu darbību, kas palielina saimnieciskās darbības efektivitāti;
- nodrošināt banku savstarpēju uzticību;
- sniegt precīzu informāciju, kas nepieciešama efektīvai monetārajai politikai;
- atbalstīt valūtas maiņas kursa stabilitāti, jo droša banku sistēma palīdz stabilizēt ārvalstu valūtas tirgu un samazina valūtas kursa svārstības.

Lai tas notiktu, banku un finanšu sistēmas regulējošai likumdošanai un procesiem jābūt savlaicīgi harmonizētiem jeb saskaņotiem ar ES normatīvo aktu prasībām, jo tikai pārdomāta un pakāpeniska pāreja var nodrošināt banku sistēmas darbības stabilitāti un novērst dažādu negatīvu procesu parādīšanos. Pēc autora domām, šeit parādās nākošā problēma, ar kuru ir jāskaras integrācijas procesā, t. i., likumdošanas procesā ir svarīga ne tikai dažādu likumu un normatīvo aktu saskaņošana ar ES prasībām, bet arī šo likumu saskaņotība ar nacionālajām interesēm un īpatnībām; šajā procesā nav pieļaujama arī steiga, kas var radīt kļūdas un problēmas banku sistēmas turpmākajā pastāvēšanā. Par Latvijas banku sistēmas sakārtošanas sākumu un integrācijas pirmsākumiem var uzskatīt 1995. gadu, kad stājās spēkā "Kredītiestāžu likums", kurš nomainīja likumu "Par bankām". Pēc autora domām, 1995. gadu var uzskatīt par Latvijas banku sistēmas sakārtošanas sākumu un galveno atskaites punktu, kad tiek uzsākta Latvijas banku un finanšu sistēmu regulējošās likumdošanas un normatīvo aktu saskaņošana ar ES standartiem un prasībām. "Kredītiestāžu likumā" laika gaitā veikti vairāki grozījumi, kas nepieciešami mūsdienu prasībām – atbilstu starptautiski pieņemtajām normām un integrācijai ES banku un finanšu sistēmā. Pēdējo gadu laikā iezīmējas Latvijas banku sistēmas stabilitāte, ko nodrošina pašreizējā likumdošana, bankas darbinieku pieredzes palielināšanās un Latvijas Bankas stingrā uzraudzības politika un operatīvā reaģēšana uz dažādu iespējamo problēmu atrisināšanu. Integrācijas procesā būs nozīmīga loma tieši spējai savlaicīgi paredzēt un novērst iespējamo problēmu rašanās cēloņus vai to sekas ar dažādu pieejamo likumdošanas instrumentu palīdzību, kas nav pretrunā ar ES prasībām. "Kredītiestāžu likumā" laika gaitā ir veikti vairākkārtēji labojumi. Tā no 2001. gada 1. jūlija finanšu sektora uzraudzību veic Finanšu un kapitāla tirgus komisija (FKTK), kas banku uzraudzības funkciju pārņēma no Latvijas Bankas. Šobrīd FKTK ir galvenā institūcija, kas atbild par finanšu tirgus stabilitāti un attīstību Latvijā. Taču tas nenozīmē, ka Latvijas Banka turpmāk pievērsīs mazāku uzmanību finanšu sistēmas kopējai stabilitātei. Latvijas Bankas uzmanības centrā arī turpmāk būs finanšu un banku sistēmas stabilitāte. Abas institūcijas turpinās sadarbību, jo, lai nodrošinātu atbilstošu kontroli pār finanšu stabilitāti, ir jāapvieno makro- un mikroskatījums. Nākotnē Latvijas

Banka pievērsīs lielāku uzmanību finanšu sistēmas stabilitātes analīzei makroekonomiskā kontekstā, bet FKTK – uzraudzībai un regulēšanai mikroekonomikas līmenī. Tādējādi banku sistēma būs pakļauta vēl efektīvākai finanšu sektora konsolidētajai uzraudzībai, kuras efektivitāte daudzējādā ziņā būs atkarīga no šo institūciju realizētās uzraudzības politikas un savstarpējās sadarbības.

Līdzdalība Eiropas Centrālo banku sistēmā un Ekonomiskajā un monetārajā savienībā

Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā, Latvijas Bankai klāt nāks jaunas funkcijas, kas būs saistītas ar pievienošanos eiro zonai un ar Eiropas Savienības prasībām monetārās un fiskālās politikas jautājumos, tāpēc arvien vairāk darbības virzienu centrālās bankas nodod neatkarīgām vai no bankas atdalītām pamatdarbības struktūrām (piemēram, FKTK), koncentrējot visu uzmanību tieši centrālās bankas tiešo funkciju nodrošināšanai.

Latvijas banku un finanšu sistēmas integrācija Eiropas Savienībā ir saistīta ar iekļaušanos Eiropas Centrālajā bankā un Eiropas Savienības Ekonomiskajā un monetārajā savienībā (EMS). Abas organizācijas tika izveidotas, lai realizētu kopējo ES dalībvalstu izvirzīto mērķi pilnveidot un ieviest „Vienoto tirgu” ar brīvu personu, preču, pakalpojumu, kapitāla kustību un kopējo konkurences politiku, kā arī radīt vienotu valūtu (eiro), kopēju neatkarīgu centrālo banku un kopēju monetāro politiku [12; 13]. Pēc autora domām, šo mērķu realizācija aizsāka līdz šim visdziļāko integrācijas procesu pasaules ekonomikas vēsturē, kā arī sasniedza jaunu pakāpi Eiropas ekonomiskajā un monetārajā integrācijā, salīdzinot ar iepriekš veiktajiem integrācijas mēģinājumiem. Analizējot ES integrācijas procesa norisi, skaidri iezīmējas Latvijas banku un finanšu sistēmas tālākās integrācijas procesa norises etapi, kuru ieviešanā un nosacījumu izpildē var rasties problēmas. Kā pirmo aplūkosim Ekonomiskās un monetārās savienības (EMS) izveidošanos un integrācijas procesu norisi starp ES dalībvalstīm, kur EMS ieviešana noritēja trīs etapos:

- Pirmais etaps. 1990. gada 1. jūlijā ES dalībvalstīs tika uzsākta EMS ieviešana, kā rezultātā tika atcelti valūtas maiņas ierobežojumi, notika kapitāla plūsmas liberalizācija, monetārās un ekonomiskās politikas koordinācijas pastiprināšana, lai veicinātu dalībvalstu ekonomisko tuvināšanos (konverģenci).
- Otrais etaps. 1994. gada 1. janvārī tika izveidots Eiropas Monetārais institūts (EMI), kas ir Eiropas Centrālās bankas (ECB) priekštecis. EMI galvenais mērķis bija izstrādāt dalībvalstu monetārās politikas principus, sadarbojoties ar ES dalībvalstu centrālajām bankām, kā arī pārraudzīt EMS darbību un valstu ekonomisko konverģenci, lai sagatavotos dalībvalstu valūtas kursu fiksēšanai pret eiro. Līdz ar to sākās ekonomiskās un monetārās sistēmas ieviešana. Neilgi pirms trešās pakāpes sasniegšanas, 1998. gada 1. jūnijā, tika dibināta Eiropas Centrālā banka un līdz ar to savu pastāvēšanu izbeidza Eiropas Monetārais institūts.
- Trešais etaps. Tas sākās 1999. gada 1. janvārī, kad tika nemainīgi fiksēti EMS dalībvalstu valūtas kursi pret eiro, t. i., sākās EMS ieviešanas noslēdzošā pakāpe un ECB pārņēma pilnīgu kontroli pār eiro zonas monetāro politiku. 2002. gada janvārī eiro banknotes un monētas nonāca aprītē, bet jau nedaudz vēlāk, 2002. gada martā, tā kļuva par vienīgo likumīgo maksāšanas līdzekli eiro zonā.

Līdzīgi apskatītajiem trim etapiem notiks arī Latvijas pievienošanās EMS, bet atbilstoši jau izstrādātajiem nosacījumiem. Lai iestātos Ekonomikas un monetārajā savienībā, Latvijai, tāpat kā citām valstīm, kas vēlas pievienoties eiro zonai, būs jāizpilda šādi konverģences jeb Māstrihtas kritēriji [6]:

- budžeta fiskālais deficīts nedrīkst pārsniegt 3% no IKP;
- valsts parāds nedrīkst pārsniegt 60% no IKP;
- inflācijas procents nedrīkst pārsniegt triju ES dalībvalstu, kurām ir visaugstākā cenu stabilitāte vidējo inflācijas rādītāju vairāk par 1,5 procentiem;
- valdības ilgtermiņa vērtspapīru procentu likmes nedrīkst pārsniegt triju ES dalībvalstu, kurām vislabākie inflācijas indeksi, vidējo rādītāju vairāk par 2%;
- valstij jāpiedalās Eiropas monetārajā sistēmā vismaz 2 gadus, un nacionālās valūtas maiņas kurss ir jānotur atļauto svārstību robežās.

Bez Māstrihtas kritēriju izpildes Latvijai vismaz divus gadus jādarbojas valūtas kursa mehānismā. Savukārt, lai Latvijas Banka kļūtu par Eiropas Centrālo banku sistēmas biedru, tās monetārās politikas instrumentiem un procedūrām jābūt saskaņotām ar ECB prasībām. Ekonomikas un monetārās savienības dalības kritēriju izpilde kandidātvalstīm vēl netiek prasīta, un Māstrihtas konverģences kritēriju izpildi Latvija noteikusi par vidēja termiņa uzdevumu, tomēr jāatzīmē, ka Latvija tiem praktiski atbilst jau pašlaik. Salīdzinot abu gadu kritērijus, tie ir palikuši nemainīgi, izņemot vienu – gada vidējo inflāciju, kas, pēc autora domām, varētu liecināt par to, ka šie kritēriji var tikt mainīti laika gaitā, un tajā brīdī, kad Latvija pievienosies EMS, Māstrihtas kritēriji var būt pavisam citādi. Šādu iespēju apstiprina arī tas, ka pašreizējās ES kandidātvalstis būs pievienojušās un jau ilgāku laiku strādājušas šajā savienībā, kas, iespējams, būs mainījis gan pašu kandidātvalstu, gan jau esošo ES valstu ekonomisko un monetāro politiku un situāciju.

Fiskālās un monetārās politikas realizēšana

Eiropas centrālo banku sistēmā ietilpst visas ES valstis, tādējādi tiek kontrolēta un uzraudzīta visas ES banku sistēmas un ES valstu nacionālo banku darbība, kas ļauj veikt un izstrādāt vienotu monetāro un fiskālo politiku. Līdz ar vienotas monetārās un fiskālās politikas ieviešanu visā ES būs jāsaskaras ar problēmām, ko jau risina ESCB un eiro sistēmas dalībvalstis, kuras saistītas ar katras valsts ekonomikas atšķirībām un nacionālajām interesēm. Monetārās politikas īstenošana noris decentralizēti – ar nacionālo centrālo banku starpniecību, līdz ar to pēc iestāšanās ES līdz pat dalībai EMS Latvijas Banka varēs turpināt īstenot savu monetāro politiku ar nosacījumu, ka tā saskan ar kopējām ES interesēm un nekaitē pārējo ES dalībvalstu attīstībai un veicina ekonomisko stabilitāti. Līdz ar Latvijas iestāšanos EMS un eiro ieviešanu Latvijā tiks īstenota Eiropas Centrālās bankas (ECB) monetārā politika un lietoti tādi paši monetārās politikas instrumenti kā citur eiro zonā. Latvijas Bankai ir jāgatavojas ECB vienotās monetārās politikas īstenošanai, izmantojot tos pašus monetārās politikas instrumentus. Latvijas Bankas monetārās politikas instrumenti jau patlaban atbilst eiro zonā lietotajiem, un tie ir sekojoši [6]:

- rezervju prasības,
- tirgus operācijas,
- pastāvīgas finanšu resursu aizņemšanās un noguldīšanas iespējas.

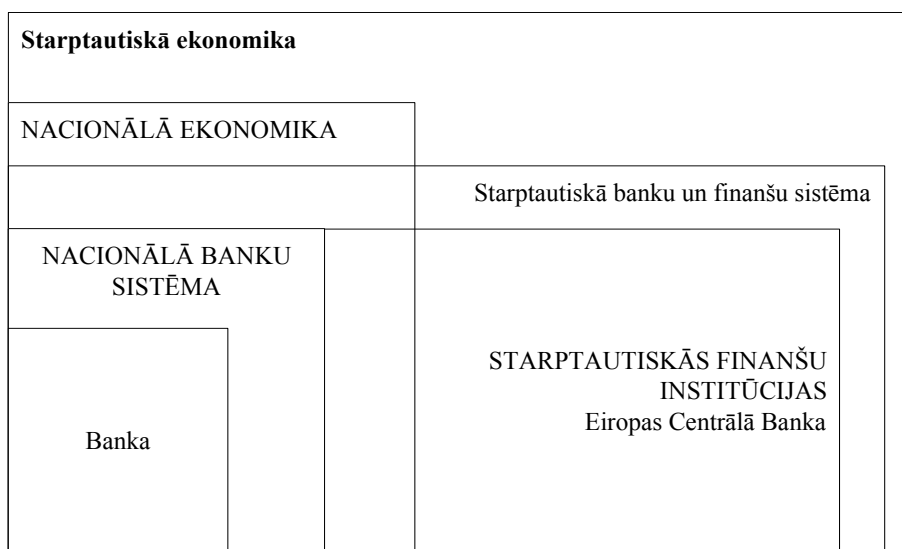
Tāpat kā ECB, arī Latvijas Banka izmanto gan obligāto rezervju prasības, gan tirgus operācijas, gan arī pastāvīgās finanšu resursu aizņemšanās un noguldīšanas iespējas, līdz ar to turpmākajā darbībā būs nepieciešamas dažas nianse, kas skars monetāro operāciju rīkošanas procedūru, biežumu un termiņus. Viena no šādām niansēm ir Latvijas Bankas noteiktās rezervju prasības konverģence ar ES noteikto, kuras izpilde šobrīd var radīt negatīvas sekas Latvijas banku sistēmai un ekonomikai kopumā. Šobrīd Latvijas ekonomikā ir vērojams augsts iekšējais pieprasījums un strauja kredītēšanas attīstība banku un finanšu sektorā, kas raksturīga straujas ekonomiskās attīstības laikam ekonomikā. Kredītēšanai un iekšējam pieprasījumam ilglaicīgi strauji un nekontrolēti pieaugot, var sākties tirgus pārkaršana un tai sekojošas banku krīzes, inflācija un tekošā konta pieaugums. Lai zināmā mērā novērstu šos draudus, Latvijas Bankas noteiktās rezervju prasības patlaban ir 4% pret ES noteiktajiem 2%. Rezervju prasības nozīmē to, ka kredītiestādēm noteikta daļa no piesaistītajiem nebanku noguldījumiem jāglabā Latvijas Bankā. Rezervju prasību palielinājuma gadījumā kredītiestādēm nepieciešams turēt lielākus naudas resursus centrālajā bankā. Tas nozīmē, ka kredītiestāžu rīcībā samazinās piesaistīto līdzekļu apjoms, ko tās var brīvi izvietot un tādējādi palielināt kredītu un pašas naudas apjomu. Pēc autora domām, šeit būs nepieciešams pamatots un pārdomāts, kā arī strikti realizēts pārejas process, kura laikā rezervju prasība no 4% tiks samazināta uz 2%. Šo procesu vēl vairāk sarežģī pašreizējie Latvijas ekonomiskās attīstības tempi, kad ir vērojami strauji kredītēšanas un iekšējā pieprasījuma attīstības tempi, Latvijas Bankas bažas par ekonomikas pārkaršanu, kā arī centieni ierobežot iekšējā pieprasījuma straujo pieaugumu.

Vēl viena eiro zonas problēma ir fiskālā politika, kuras ietvaros ir nepieciešams ievērot ES noteiktās galvenās fiskālās un monetārās politikas vadlīnijas un nacionālās intereses, kas sevī ietver uzņēmējdarbības stimulēšanu un attīstību. Tas nozīmē, ka nepieciešams izvērtēt un realizēt tādu fiskālo un monetāro politiku, kas ir elastīga un piemērota konkrētajai ekonomiskajai situācijai konkrētā ES dalībvalstī, lai daudz straujāk notiktu eiro zonas reģionu un valstu ekonomiskās attīstības līmeņu izlīdzināšanās. Šie jautājumi ir arī Latvijas ekonomisko interešu lokā. Tādēļ Latvijai kā ES dalībvalstij ekonomiskās politikas jomā nevajadzētu aprobežoties tikai ar ES finansējuma apgūšanu un paklausīgu ES likumdošanas normu ieviešanu, kā tas lielā mērā notiek pašreiz. Latvijai ir nepieciešams aktīvi līdzdarboties ES institūcijās daudzo ES kopējo ekonomisko problēmu risināšanā. Pretējā gadījumā Latvija var saskarties ar problēmām, kuru risināšana būs saistīta ar negatīvu seku un ekonomisko problēmu likvidēšanu.

Nacionālā banku sistēma, tās attīstība un stabilitāte

Pēc autora domām, nākošās problēmas, ar kurām var nākties saskarties, Latvijas banku sistēmai integrējoties ES, ir saistītas ar nacionālo banku sistēmas attīstības un lomas aspektiem valsts ekonomikā un tautsaimniecībā. Nacionālajā banku sistēmā ir izveidota stingra uzbūves struktūra ar sarežģītu, savstarpēji saistītu un pakārtotu elementu kopu, kuriem savstarpēji iedarbojoties vienam uz otru, tiek nodrošināta banku sistēmas stabilitāte un zināmā mērā tās darbības un attīstības prognozējamība. Par galvenajām šīs sistēmas locekļēm ir uzskatāmas bankas, dažādas kredīta un finanšu institūcijas un valsts nacionālā banka. Šīs sistēmas uzbūvē un darbībā ir vērojama dažādu savstarpēji saistītu faktoru mijiedarbība un reakcija uz izmaiņām ārējā un iekšējā vidē. Nacionālā banku sistēma mūsdienās ir pakļauta dažādiem

procesiem, kas norisinās gan pašā banku sistēmā, gan ārpus tās. Tehnoloģiju nepārtrauktā attīstība, dažādi globalizācijas un integrācijas procesi, jaunu prasību parādīšanās ir neatņemamas sastāvdaļas, kas ietekmē banku sistēmas attīstību. Nacionālā banku sistēma ir ļoti cieši saistīta ar valsts ekonomiku, tās vietu starptautiskajā ekonomikā un sadarbībā ar dažādām starptautiskām finanšu institūcijām. Bankas vieta ekonomiskajā hierarhijā, pēc autora domām, varētu būt sekojoša (sk. 3. att.).



3. att. Banku sistēmas vieta ekonomiskajā sistēmā
Banks System Position in Economics Systems

Banka ir vismazākais apskatāmās sistēmas objekts, bet vienas atsevišķas bankas darbība atkarībā no tās lieluma un ietekmes pakāpes var būtiski ietekmēt visu nacionālo banku sistēmu un valsts ekonomiku. Mūsdienās daudzās valstīs un to nacionālo banku sistēmās ir sastopamas bankas, kas ietilpst atsevišķās banku un finanšu grupās un korporācijās, kuras bieži vien pēc savām finansiālajām iespējām pat pārsniedz daudzu valstu, kurās tās darbojas, ekonomiskās iespējas. Vienlaicīgi šo banku grupu un korporāciju darbību nevar skatīt tikai konkrētās valsts bankas sistēmas ietvaros, jo tās darbība vienlaicīgi ir saistīta arī ar citu valstu nacionālo banku un starptautisko banku un finanšu sistēmām. Starptautiskajā banku un finanšu sistēmā ietilpst gan atsevišķas bankas, to grupas un korporācijas, gan nacionālo banku sistēmas, kas pārstāv dažādas valstis ar atšķirīgu likumdošanu, ekonomiskās attīstības pakāpi un citiem faktoriem. Pieaugot valstu un to ekonomikas integrācijas pakāpei, arvien lielāka uzmanība ir jāpievērš starptautiskajam aspektam, kas vēl vairāk sarežģīt aplūkojamo sistēmu un lēmumu pieņemšanu tajā. Nacionālā banku sistēma darbojas valsts ekonomikas ietvaros, kur mijiedarbojas visi iepriekš apskatītie elementi, t. i., nacionālā banku sistēma ar tās dalībniecēm bankām, banku grupām un klientiem. Valsti, tās nacionālo banku sistēmu un atsevišķas bankas ietekmē procesi, kas norisinās starptautiskajā banku un finanšu tirgū. Nacionālo banku sistēmu mūsdienās arvien vairāk ietekmē starptautiskās finanšu institūcijas, kas var darboties uz nacionālās centrālās bankas un līdz ar to uz visu nacionālo banku sistēmu kopumā, piemēram, Eiropas Centrālās Bankas un ES Ekonomiskās

un monetārās savienības, kuru ietekme uz nacionālajām banku sistēmām pieaug proporcionāli ES savstarpējās integrācijas pakāpei. Līdz ar to bankas darbojas sarežģītas daudzpakāpju sistēmas ietvaros, kur starp sistēmas elementiem darbojas dažāda līmeņa saiknes un notiek mijiedarbība.

Aplūkojot banku sistēmas lomu valsts ekonomikā un tās ciešo savstarpējo saistību, redzam, ka banku sistēmas attīstība bieži vien ir atkarīga no visas valsts tautsaimniecības attīstības stāvokļa un tendencēm. Banku sistēmas attīstība ir cieši saistīta ar valsts ekonomisko stāvokli un otrādi. Problēmas, kas parādās valsts ekonomikā, noteikti dažādos veidos atspoguļosies arī nacionālajā banku sistēmā, kas var radīt tās nestabilitāti un ievērojami bremsēt banku sistēmas attīstību. Līdz ar to ir ļoti svarīgi, kā valsts un Latvijas bankas realizē savus izvirzītos mērķus un uzdevumus, vienlaicīgi ņemot vērā nacionālās intereses un ES prasības.

Autors izdala sekojošus galvenos ekonomiskos faktorus, kas ietekmē nacionālās banku sistēmas stāvokli [14, 38]:

- Valsts ekonomikas kopējais līmenis un attīstības tendences
- Valsts tautsaimniecības nozaru struktūra
- Viendabīga ekonomiskā attīstība valsts teritorijā
- Nacionālās ekonomikas integrācijas pakāpe starptautiskajā un pasaules ekonomikā
- Īpašuma formu struktūra valsts ekonomikā
- Vadošās ekonomikas vadības metodes
- Valsts realizētā nodokļu un kredītpolitika, inflācijas līmenis, valsts iekšējās maksājumu bilances stāvoklis

Visiem šiem faktoriem ir būtiska loma un ietekme uz nacionālo banku sistēmas attīstību. Liela nozīme banku sistēmas darbībā ir vispārējam valsts ekonomikas līmenim un attīstības tendencēm. Līdzekļu trūkums valsts ekonomikā un attīstības perspektīvu trūkums bremsēs nacionālās banku sistēmas attīstību, kas liks bankām strādāt ļoti grūtos un ārējam investoram nepievilcīgos apstākļos, kas savukārt neapšaubāmi var novest pie banku sistēmas attīstības apstāšanās un krīzes. Šādos apstākļos banka nespēj pilnvērtīgi pildīt savas funkcijas. Lai nacionālā banku sistēma spētu veiksmīgi attīstīties, ir nepieciešama sabalansēta valsts tautsaimniecības attīstība, kas ir vienmērīgi izkliedēta visā valsts teritorijā. Nacionālās banku sistēmas un atsevišķu banku darbības attīstībai ir nepieciešama cieša savstarpējā sadarbība, kas rada pamatu tautsaimniecības attīstībai, bet bankām dod iespēju pilnībā pildīt savas funkcijas.

Pēc autora domām, var izdalīt sekojošas funkcijas, kas stiprina tautsaimniecības un banku savstarpējo sadarbību:

- Aktīva banku operāciju veikšana un piedāvāšana
- Savstarpējo norēķinu piedāvāšana un apkalpošana
- Brīvo līdzekļu piesaistīšana un pārdale
- Līdzekļu piesaiste un piedāvāšana investīcijām tautsaimniecībā
- Garantiju piedāvāšana un nodrošināšana
- Tautsaimniecības izpēte un konsultatīvā darbība

Minēto funkciju pildīšana nosaka banku un kredītiestāžu nozīmīgo vietu valsts tautsaimniecībā, kur tās veiksmīgi sadarbojas ar citām valsts tautsaimniecības nozarēm, nodrošinot abpusēju sadarbību un attīstību, veicot fizisko un juridisko personu līdzekļu uzkrāšanu un kredītresursu piedāvāšanu tirgū. Arvien vairāk mūsdienās ir jāņem vērā integrācijas pakāpe starptautiskajā ekonomikā, piemēram, Latvijas integrācija ES. Latvijas banku sistēmas un Latvijas Bankas kā valsts

centrālās bankas integrācija ES banku sistēmā nozīmē arvien lielāku ietekmi no ES institūciju puses. No integrācijas pakāpes un savstarpējo attiecību regulēšanas formas ir atkarīgs tas, kādu ietekmi šī integrācija un vēlākā sadarbība atstās uz sistēmu. Integrācijas procesu starptautiskajā ekonomikā pavada konkurences pieaugums, kas izpaužas jaunu tirgus dalībnieku ienākšanā valsts banku un finanšu tirgū, kurā tās vēlas realizēt savus mērķus. Pēc autora domām, ārvalstu banku darbības uzsākšanai nacionālajā banku sistēmā var būt sekojoši mērķi [14, 142]:

- Savu klientu pavadīšana uz valstīm, kurās viņi realizē savu biznesu
- Tiekme paplašināt savu biznesu ar ienesīgākiem tirgiem, kuros ir salīdzinoši vāja konkurence un mazi nodokļi
- Nepieciešamība bankai būt pārstāvētai atzītos pasaules finanšu centros
- Finansiālās un tehniskās palīdzības sniegšana attīstības valstīm un pārejas ekonomikas valstu nacionālajām banku sistēmām

Pēc autora domām, no minētajiem mērķiem, kādēļ ārvalstu bankas uzsāk darbību citā valstī, visbiežāk ir tieksme paplašināt savu biznesu ar ienesīgākiem tirgiem, kuros ir salīdzinoši vāja konkurence, liels tirgus potenciāls un attīstības iespējas. Šeit kā piemēru var minēt ārvalstu banku ienākšanu Baltijas valstu banku tirgos, kas ir viens no straujāk augošajiem tirgiem Eiropā. Turpretī Eiropas ekonomikā pašreiz ir vērojami zemi ekonomikas attīstības tempi un stagnācija. Atsevišķi katras Baltijas valsts banku un finanšu tirgus ir mazs, bet, skatoties uz Baltijas valstu banku tirgu kā uz vienu veselumu, iegūstam daudz pievilcīgāku tirgu gan pēc apjomiem, gan izaugsmes un potenciāla iespējām. Līdzīgi procesi ir novērojami gandrīz visās ES kandidātvalstīs.

Nacionālajā banku sistēmā ienākot ārzemju bankām, tās var gan pozitīvi, gan negatīvi ietekmēt pašu sistēmu un tās dalībnieku darbību un attieksmi pret šo procesu. Citu banku ienākšana valsts nacionālajā banku sistēmā ir saistīta ar vairākiem aspektiem, kas var ietekmēt visu nacionālo banku sistēmu kopumā un līdz ar to arī ekonomiskos procesus valstī. Vispirms jāizdala faktori, kas nenoliedzami dos pozitīvus rezultātus un ietekmēs nacionālo banku sistēmu kopumā.

Autors atzīmē sekojošus pozitīvus faktoros [14, 155]:

- Papildus investīcijas nacionālajā banku sistēmā un ekonomikā
- Jaunu banku tehnoloģiju ieviešana
- Konkurences līmeņa pieaugums sistēmā
- Vietējo banku klientu apkalpošanas standartu, inovāciju un investīciju paaugstināšana
- Neatkarīga nacionālās banku sistēmas darbības procesu ārēja novērošana un sekošana tiem
- Starptautisko grāmatvedības standartu ieviešana

Visu minēto faktoru realizēšanai ir viens nosacījums, t. i., šo faktoru izpausmē lielu lomu ieņem valsts un nacionālās centrālās bankas realizētā politika. Pēc autora domām, pie iepriekš minētajiem vēl var minēt sekojošus faktoros, kas visā pasaulē un arī Latvijā banku sistēmā nodrošina dinamisku attīstību, un tie ir:

- Jaunu, spējīgu speciālistu ienākšana bankās
- Jaunu konkurentu ienākšana, tirgus daļu pārdale starp visiem tirgus dalībniekiem, līderu lomas pastiprināšanās
- Tirgus globalizācija, t. i., banku apvienošanās, stratēģisko investoru ienākšana
- Jaunu pakalpojumu un tehnoloģiju ieviešana atbilstoši laikam un tehnoloģiju attīstībai

Tomēr konkurences līmeņa pieaugumu banku sistēmā vēlos izdalīt kā faktoru, kam ir divējāda izpausme. Pirmkārt, konkurences pieaugums ir izdevīgs klientiem, kuri saņem arvien kvalitatīvākus, progresīvākus un lētākus pakalpojumus. Otrkārt, konkurences pieaugums banku sistēmā, ienākot ārvalstu bankām, var radīt pretdarbību no sabiedrības un vietējo banku puses. Tam pamatā ir sekojoši faktori:

- vietējo banku bailes no tā, ka ārzemju bankas tās pārņems, to lielajām finanšu iespējām, kas rada nosacījumus nevienādiem konkurences apstākļiem;
- negatīva sabiedrības attieksme, ko izraisa neziņa par nākotni un vietējo banku atbalstīšana, bažas par nacionālo neatkarību un drošību.

Šie faktori parāda problēmas otru pusi, kad pret ārvalstu banku ienākšanu nacionālajā banku sistēmā var rasties negatīva attieksme.

Autors atzīmē sekojošus negatīvi ietekmējošus faktoros [14, 155]:

- Ārzemju bankas, kuras ir tehnoloģiski nodrošinātas un drošas, izstumj vietējās bankas no vispievilcīgākajiem tirgus segmentiem
- Ārējo banku stilu un tradīciju pārņemšana uz nacionālo banku sistēmu un sistēmas tradīciju un pārvaldīšanas veida izjaukšana
- Problēmu rašanās banku uzraudzības jomā

Ārvalstu banku ienākšanai nacionālajā banku sistēmā ir būtiska loma pašas banku sistēmas attīstībā un pastāvēšanā. Valstij un valsts centrālajai bankai ir pilnībā jāizmanto sev piešķirtās tiesības, lai kontrolētu ārvalstu banku ienākšanu un tās darbību nacionālajā banku sistēmā un nodrošinātu nacionālās banku sistēmas attīstību, drošību un stabilitāti. Nosakot ierobežojumus ārvalstu banku ienākšanai nacionālajā banku sistēmā, vienlaikus ir jāņem vērā vienotā tirgus principi un integrācijas procesā pieņemtās saistības par vienotā tirgus izveidi. Finanšu tirgiem raksturīgs augsts ienākumu līmenis, kas nosaka tirgu pievilcīgumu un konkurences pastiprināšanos ar katru brīdi. Finanšu tirgi atšķiras no pārējiem tirgiem ar lielo jutīgumu pret izmaiņām ārējā vidē, valsts ekonomikā un pašā sistēmā.

Mūsdienās bankās arvien vairāk ienāk modernās informāciju tehnoloģijas, kas nepieciešamas mūsdienu straujo attīstības tempu nodrošināšanai bankas darbībā, kā arī ir saistītas ar to, ka banku darbībā arvien vairāk tiek izmantotas sarežģītas finanšu shēmas. Dinamiskās attīstības un lielās konkurences apstākļos bankām ir nepieciešams izmantot pašus jaunākos vadīšanas principus un pēc iespējas efektīvākus risinājumus savas darbības nodrošināšanā. Ar katru gadu bankas darbība kļūst arvien atkarīgāka no informācijas un piedāvāto iespēju pilnīgas izmantošanas. Tehnoloģijas arvien vairāk tieši ietekmē pakalpojumu un konkurences veidus finanšu tirgos, kas vienlaikus rada kontroles un uzraudzības grūtības. Mūsdienu apstākļos izmaiņas ekonomikas attīstībā un problēmu parādīšanās var notikt ļoti strauji, kas nosaka nepieciešamību pēc stingra kontroles un uzraudzības mehānisma, kā arī augsta līmeņa zināšanām un pieredzes iespējamo problēmu paredzēšanā, konstatēšanā un ātrā atrisināšanā vai novēršanā, pamatojoties uz pārdomātiem un pamatotiem lēmumiem.

Latvijas banku sistēma kā tilts starp Eiropas un Krievijas banku un finanšu sektoriem

Latvijas integrācija ES nākotnē paver vēl plašākas sadarbības iespējas ar pasaules bankām, jo pievienošanās ES ir vēl viens apstiprinājums tam, ka Latvijas un visas Baltijas banku sistēma ir sakārtota atbilstoši ES un pasaulē pieņemtajām normām. Latvijas bankām šobrīd ir dota iespēja, ko nepieciešams pārdomāti un gudri izmantot, lai kļūtu par savdabīgu tiltu starp Eiropas un Krievijas banku un finanšu sektoriem. Šādas sadarbības formas realizēšana ir pamatojama ar to, ka Baltijas valstu pieredze un izpratne par procesiem Krievijā ir daudz lielāka nekā rietumu pārstāvjiem. Nedaudz vairāk par pusi no Latvijas banku apmaksātā pamatkapitāla pieder ārvalstu akcionāriem, kas varētu kalpot par pamatu vieglākai sadarbības partneru atrašanai un šāda tilta veidošanai. Latvijas banku akcionāri ir Vācijas, Zviedrijas, Somijas, Igaunijas un Krievijas bankas, kā arī vairākas svarīgas starptautiskas finanšu institūcijas (ERAB, *Swedfund* u. c.), kas nozīmē, ka Latvijas bankas jau pašreiz ir ciešā sadarbībā ar Eiropas bankām un finanšu organizācijām. Latvijai, kļūstot par šādu tiltu starp Eiropas un Krievijas banku un finanšu sektoriem, nāksies uzņemties riskus, kuri pastāv un ir saistīti ar Krievijas ekonomiku. Šo risku nenovērtēšana vai neņemšana vērā var radīt būtiskas problēmas, kuru sekas var ietekmēt gan Latvijas banku sistēmu, gan valsts ekonomiku.

LITERATŪRA

1. Vaidere I. *Banku sistēmas attīstība Latvijā 1988–1997*: Māc. līdz. – R.: Latvijas Universitāte, 1999. – 108 lpp.
2. LR Ekonomikas ministrijas Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R.: LR Ekonomikas ministrija, 2003. – 151 lpp.
3. Latvijas Banka. 2003. gada monetārais apskats Nr. 4. – R.: Latvijas Banka, 2004. – 103. lpp.
4. www.lem.gov.lv (Latvijas Ekonomikas ministrija).
5. www.ftk.lv (Finanšu un kapitāla tirgus komisijas interneta mājas lapa).
6. www.bank.lv (Latvijas Bankas interneta mājas lapa).
7. www.bankasoc.lv (Latvijas Komercbanku asociācijas interneta mājas lapa).
8. www.csd.lv (LR Centrālās statistikas pārvalde).
9. www.deutsche-bank.de (Deutsche Bank interneta mājas lapa).
10. www.barclays.com (Barclays Bank Plc. interneta mājas lapa).
11. www.foreningssparbanken.se (FöreningsSparbanken Swedbank interneta mājas lapa Latvijā).
12. www.escb.int/ (Organisation of the European System of Central Banks).
13. www.ecb.int/ (European Central Bank).
14. Масленников В. В., Соколов Ю. А. *Национальная банковская система*. Научное издание. – М.: ТД Элит – 2000, 2002. – 256 с.
15. *Банковское дело: стратегическое руководство*. – Москва: Издательство АО “Консолтбанкир”, 1998. – 432 с.
16. Львов В. С., Иванов В. В. *Анализ финансового состояния коммерческих банков*. – Москва: Издательство Агентства “Яхтсмен”, 1996. – 215 с.
17. Роуз П. С. *Банковский менеджмент* /Пер. с англ. со 2-го изд. – Москва: Дело, 1997. – 768 с.
18. Уткин Э. А. *Банковский маркетинг*. 2-е изд. – Москва: ИНФРА – М., 1995. – 304 с.
19. Черкасов В. Е., Площицына Л. А. *Банковские операции: маркетинг, анализ, расчеты*. Учебно–практическое пособие. – Москва: Метаинформ, 1995. – 208 с.

Summary

Having entered European Union, Latvia should collide with powerful integration processes, which can render influence on many important spheres of economy of Latvia, for example on Latvian bank system. The author studies the integration process of the Latvian bank system into the bank and financial system of European Union. The main attention is given to the possible problems which can appear during the integration process and can cause both positive and negative economic and social processes. The paper analyses the influence of possible integration process problems on the Latvian economy including Latvian bank system and also considers possible ways to solve this problem.

Key words: integration process, national bank system, Latvian bank system, EIRO system, European Central bank system.

Pārliecinātības rādītāji un ekonomisko aktivitāšu īstermiņa prognozēšana Latvijā

Latvian Confidence Indicators and Short-term Forecasting of Economic Activities

Aleksejs Melihovs

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: Aleksejs.Melihovs@bank.lv

Šis darbs veltīts tautsaimniecības reālā sektora attīstības prognozēšanai, kas ir aktuāls jautājums ekonomikas analītiķiem, politikas veidotājiem un dažiem ekonomikas aģentiem. Konjunktūras rādītāji ir operatīvie ekonomikas attīstības indikatori. Tiem pēc savas būtības ir jāatspoguļo tautsaimniecības attīstība tuvākajā nākotnē. Latvijā līdz šim brīdim, cik ir zināms, ekonometriskajos modeļos pārliecinātības (konfidences) rādītāji prognozēšanai netika izmantoti. Šajā pētījumā tika veikti pieņēmumi par nozaru attīstību ietekmējošiem faktoriem un izvirzītas hipotēzes. Tika izveidoti ekonometriskie modeļi, lai pārbaudītu Latvijas konjunktūras indikatoru lietderību un lai pilnvērtīgi varētu piedalīties Latvijas reālā sektora attīstības prognozēšanas procesā. Pamatojoties uz iegūtajiem rezultātiem, tika secināts, ka Latvijas konjunktūras indikatoriem piemīt prognozēšanas potenciāls.

Atslēgvārdi: Latvija, pārliecinātības rādītāji, nozaru pievienotā vērtība, īstermiņa prognozēšana.

Ievads

Eiropas Savienībā analītiķi un prognozētāji plaši izmanto pārliecinātības (konfidences) rādītājus, lai novērtētu iespējamās īstermiņa tautsaimniecības attīstības tendences. Šim mērķim izmanto vairākus atsevišķus nozaru un patērētāju pārliecinātības indikatorus (*confidence indicators*), kā arī saliktos (kombinētos) indikatorus (*composite indicators*) [7]. Viens no plaši izmantojamiem saliktajiem indikatoriem ir ekonomikas jutīguma indekss (*economic sentiment indicator* – ESI), kuru Eiropas Komisija rēķina kā atsevišķo konfidences indikatoru vidējo svērto lielumu [8].

OECD savām dalībvalstīm rēķina citu komplekso noteicošo indikatoru – *composite leading indicator* [7]. Pētījumi, kas tika veltīti dažādu pārliecinātības rādītāju izmantošanai prognozēšanā, apstiprina to lietderīgumu, kaut arī to ieguldījums prognozēšanas procesa uzlabošanā ir dažāds atkarībā no valsts ekonomikas specifikas [1; 2; 4; 6].

Līdz šim Latvijā nebija pieredzes pārliecinātības rādītāju pielietošanai ekonomikas attīstības novērtējuma vajadzībām. Šī pētījuma mērķis bija apskatīt ES valstīm analogiskus, ES valstīs ekonomiskās attīstības īstermiņa prognozēm

izmantojamus konfidences indikatorus un ar ekonometrisko modeļu palīdzību novērtēt iespēju izmantot Latvijas konjunktūras apsekojumu rezultātus Latvijas ekonomiskās aktivitātes īstermiņa prognozēšanā.

Pārliicinātības rādītāju izmantošanas iespējas ekonomisko rādītāju īstermiņa prognozēšanā Latvijā tika analizētas, veidojot prognozēšanas modeļus, kas balstās uz šiem rādītājiem. Visi izmantotie modeļi tika novērtēti ar mazāko kvadrātu metodes palīdzību.

1. Konjunktūras indeksi Eiropas Savienībā un Latvijā

1.1. Konjunktūras indeksi Eiropas Savienībā

Eiropā konjunktūras apsekojumus veic jau no 20. gadsimta 50. gadu sākuma. Tomēr katrai valstij pastāvēja savi apsekojumi, kas nebija salīdzināmi savā starpā dažādās metodoloģijas pielietošanas dēļ. Lai izmainītu šādu situāciju, Eiropas Savienība izveidoja Harmonizācijas programmu, visām Eiropas Savienības dalībvalstīm izveidojot vienādu metodoloģiju [8].

Konjunktūras rādītāju aprēķināšana Eiropas Savienības un Ekonomikas un monetāras savienības teritorijai tiek uzskatīta par prioritāru uzdevumu. Šī informācija reprezentē ekonomisko attīstību minētajos reģionos un tādējādi ir ļoti svarīga Eiropas Savienības speciālistiem, dalībvalstīm un citiem ekonomikas aģentiem.

Biznesa un patērētāju apsekojumu harmonizēšanas programma Eiropas Savienībā sāka darboties 1961. gada 15. novembrī. Vispirms šī programma aptvēra tikai rūpniecības sektoru, vēlāk tai tika pievienoti arī patērētāju apsekojumi.

Pašreiz Eiropas Savienībā pastāv pieci konjunktūras apsekojumi, kas notiek katru mēnesi un aptver šādas ekonomikas nozares un jomas: rūpniecības nozare (no 1962. gada); būvniecības nozare (no 1966. gada); patērētāji (no 1972. gada); mazumtirdzniecība (no 1984. gada); pakalpojumu nozare (no 1996. gada), kā arī harmonizētais investīciju apsekojums, kas notiek divas reizes gadā, sākot no 1966. gada marta/aprīļa.

Aptaujas tiek veiktas, vācot atbildes uz jautājumiem, kam piedāvāti atbilžu varianti, to skaits parasti nepārsniedz 5 (lielākoties ir 3). Aptaujas rezultātus aprēķina kā starpību starp pozitīvajiem un negatīvajiem atbilžu īpatsvaram. Gadījumā, ja jautājumam tiek piedāvāti trīs atbilžu varianti –

- "pozitīvais" (piemēram, "augstāk", "vairāk", "labi", "apmierinoši" u. tml.);
- "neitrālais" (piemēram, "esošajā līmenī", "tāpat", "adekvāti" u. tml.);
- "negatīvais" (piemēram, "zemāk", "mazāk", "sliktāk", "neapmierinoši" u. tml.),

– un P, E un M (ar nosacījumu, ka $P + E + K = 100$) procentuāli nosaka respondentu skaitu, kas izvēlējušies attiecīgi pozitīvo, neitrālo vai negatīvo atbildes variantu, bilance tiek aprēķināta pēc formulas:

$$B = P - M \tag{1}$$

Gadījumā, ja pastāv seši atbildes varianti (ļoti pozitīvais, pozitīvais, neitrālais, negatīvais un ļoti negatīvais), bilance tiek aprēķināta, pamatojoties uz vidējiem svērtiem lielumiem. Ja P, E un M ir tāda pati nozīme kā iepriekšējā rindkopā, tad PP atspoguļo respondentu īpatsvaru, kas izvēlējušies "ļoti pozitīvo" variantu, un MM atspoguļo respondentu īpatsvaru, kas izvēlējušies "ļoti negatīvo" variantu. Savukārt

N parāda to respondentu īpatsvaru, kuriem nav sava viedokļa. Šajā gadījumā bilance tiek aprēķināta pēc formulas:

$$B = \left(PP + \frac{1}{2}P\right) - \left(\frac{1}{2}M + MM\right), \quad (2)$$

kur:

$$PP + P + E + M + MM + N = 100 \quad (3)$$

Aptaujas rezultātus apkopo sintētiskajos rādītājos, kurus sauc par konfidences rādītājiem: rūpniecības konfidences rādītājs; patērētāju konfidences rādītājs; būvniecības konfidences rādītājs; mazumtirdzniecības konfidences rādītājs; pakalpojumu konfidences rādītājs.

Pašlaik Eiropas Savienībā aptuveni 68 000 firmu un 26 000 patērētāju tiek aptaujāti ik mēnesi (skat. 1. tabulu). Investīciju apsekojumi notiek divas reizes gadā, un tajos piedalās 32 479 vienības.

1. tabula

Izlases apjomi ES *Sample Sizes in the EU*

	Patērētāju apsekojums	Rūpniecības nozares apsekojums	Būvniecības nozares apsekojums	Mazumtirdzniecības apsekojums	Pakalpojumu sektora apsekojums	Investīciju apsekojums
Eiropas Savienība	25775	26212	10235	14351	16963	32479

Avots: [8]

Lai atspoguļotu kopējās ekonomikas aktivitāti, tika izveidots ekonomikas jutīguma indikators. Kopējo ekonomikas jutīguma indeksu Eiropas Savienībā rēķina, sākot no 1985. gada un izmantojot četrus konjunktūras indikatorus. Līdz 2001. gadam tie bija rūpniecības, patērētāju, būvniecības konfidences rādītāji, kā arī akciju cenu indekss. Tika aprēķināts katra indikatora īpatsvars, ņemot vērā tā svarīgumu Eiropas Savienības tautsaimniecības attīstībā (sk. 2. tabulu).

2. tabula

ES ekonomikas jutīguma indikatora indeksa komponenti *The Components of the EU Economic Sentiment Indicator Index*

Rādītājs	Īpatsvars, %
Rūpniecības konfidences rādītājs	33
Patērētāju konfidences rādītājs	33
Būvniecības konfidences rādītājs	17
Akciju cenu indekss	17

Avots: [3]

2001. gadā Eiropas Komisija pārskatīja šī indikatora aprēķināšanas metodi. Tika secināts, ka līdz šim aprēķinātais jutīguma indikators nepietiekoši veiksmīgi atspoguļo ekonomikas attīstības tendences. Šis indekss bija vairāk informatīvs, atspoguļojot ekonomikas attīstības tendences, nevis reālās izmaiņas.

Eiropas Komisija, izpētot esošo indeksu un citu pastāvošo konjunktūras indikatoru potenciālo ieguldījumu, izveidoja jaunu ekonomikas jutīguma indeksu, izmainot konfidences rādītājus, kas tika izmantoti ekonomikas jutīguma indeksa aprēķināšanā. Tā rezultātā akciju cenu indekss tika aizvietots (jo izrādījās pārāk svārstīgs faktors, kas mazināja ekonomikas jutīguma indeksa spēju attēlot Eiropas Savienības attīstības tendences) ar mazumtirdzniecības konfidences rādītāju. Tika izmainīts arī rādītāju īpatsvars (sk. 3. tabulu). Savā pēdējā versijā Eiropas ekonomikas jutīguma indekss daudz labāk seko līdzi Eiropas Savienības attīstībai.

3. tabula

ES ekonomikas jutīguma indikatora indeksa komponenti
The Components of the EU Economic Sentiment Indicator Index

Rādītājs	Īpatsvars, %
Rūpniecības konfidences rādītājs	40
Patērētāju konfidences rādītājs	20
Būvniecības konfidences rādītājs	20
Mazumtirdzniecības konfidences rādītājs	20

Avots: [3]

Eiropas Savienības ekonomikas jutīguma indekss, kas tiek aprēķināts pēc jaunās metodoloģijas, ir saglabājis indeksa iepriekšējās versijas priekšrocības. Indekss sniedz nepieciešamo informāciju par ekonomisko aktivitāti daudz ātrāk, nekā kļūst pieejami dati par iekšzemes kopproduktu, un tas apsteidz IKP datus par trim mēnešiem.

1.2. Konjunktūras indeksi Latvijā

Latvijā konjunktūras apsekojumu vēsture ir salīdzinoši īsa. Latvijas Statistikas institūts tos veic kopš 1993. gada, kad pirmo reizi tika veikta rūpniecības un būvniecības uzņēmumu vadītāju aptauja. Tagad Latvijas Centrālā statistikas pārvalde veic septiņus apsekojumus: rūpniecības nozares apsekojums (no 1993. gada); būvniecības nozares apsekojums (no 1993. gada); mazumtirdzniecības apsekojums (no 1996. gada); lauksaimniecības apsekojums (no 1997. gada); patērētāju apsekojums (no 1993. gada); investīciju apsekojums¹ (no 2001. gada); pakalpojumu nozares apsekojums (no 2002. gada) [9]. Pašreiz Latvijā aptuveni 1 800 firmu un 1 000 patērētāju tiek aptaujāti ik mēnesi (sk. 4. tabulu).

4. tabula

Izlases apjomi Latvijā
Sample Sizes in Latvia

	Patērētāju apsekojums	Rūpniecības nozares apsekojums	Būvniecības nozares apsekojums	Mazumtirdzniecības apsekojums	Pakalpojumu sektora apsekojums	Investīciju apsekojums
Latvija	1000	581	250	340	634	632

Avots: [8]

Līdz 2001. gadam apsekojumus veica reizi ceturksnī, bet, sākot ar 2001. gadu, rūpniecībā tie tiek veikti reizi mēnesī. Sākot ar 2002. gadu, uz ikmēneša aptaujām

pārgāja arī būvniecībā un mazumtirdzniecībā. 2002. gadā no jauna uzsāka ikmēneša apsekojumus arī atsevišķās pakalpojumu sektora nozarēs. Ņemot vērā datu vākšanas ilgumu, var sacīt, ka no visiem konjunktūras apsekojumu rādītājiem, kas ir pieejami Latvijā, šobrīd ekonometriskajā modelēšanā var izmantot tikai rūpniecības, būvniecības un mazumtirdzniecības rādītājus, jo tiem ir salīdzinoši ilgus laika rindas.

2. Pētījuma metodoloģija

Par nozīmīgāko pētījumu pēc šīs metodoloģijas var uzskatīt Eiropas Komisijas apjomīgo un detalizēto Eiropas ekonomikas jutīguma indeksa izpēti [4]. Šajā pētījumā tika parādīts, ka konjunktūras indikatori spēj attēlot ekonomikas attīstības tendences. Pētījums par konfidences rādītāju izmantošanas iespējamību īstermiņa IKP prognozēs [1], ko iniciēja Eiropas Centrālā Banka, apliecināja šo iespēju. *Paul Schreyer* un *Corinne Emery* [6] izpētīja rūpniecības konfidences rādītāja derīgumu, prognozējot rūpniecības ražošanas rādītājus. Viņi atbalstīja viedokli par konfidences rādītāju derīgumu ekonomiskās aktivitātes prognozēšanā. Šo pašu viedokli, bet daudz plašākā aspektā, atbalstīja *Ronny Nilsson* [2], kā arī *Sylvain Broyer* un *Guilhem Sarvy* [5].

Lai pārbaudītu konjunktūras indikatoru spēju pilnvērtīgi piedalīties reālo vērtību dinamikas reprezentētajā nozarē, tika konstruēti uzvedības vienādojumi katram no indikatoriem. Vispārīgā veidā uzvedības vienādojumi var tikt atspoguļoti šādi:

$$\log(X_t) = c + \sum \beta^i * \log(Y_t^i) + \Sigma_t, \quad (4)$$

kur c – konstante; X_t – endogēnais mainīgais attiecīgajā laika periodā t ; Y_t^i – eksogēnais mainīgais i laika periodā t ; β^i – eksogēnais mainīgā i koeficients; Σ_t – vienādojuma vispārinātā neizskaidrotā kļūda (*generalized residual*).

Šī pētījuma ietvaros uzvedības vienādojumu vispārīgā forma (4) tika modificēta, ņemot vērā pētījuma īpašības un vajadzības:

$$\log(PV_t) = c + \beta_1 * \log(\overline{KI_t * KI_{t-1}}) + \beta_2 * \log(REVK_t) + \beta_3 * \log(M_t) + \Sigma_t, \quad (5)$$

kur PV_t – attiecīgās nozares pievienotās vērtības izmaiņas periodā t attiecībā pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu; $\overline{KI_t * KI_{t-1}}$ – attiecīgās nozares konjunktūras indikatora ģeometriskā vidējā izmaiņas periodā t un $t-1$ attiecībā pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu²; $REVK_t$ – reālā efektīvā valūtas kursa izmaiņas periodā t attiecībā pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu un M_t – skaidrā nauda apgrozībā (perioda beigās) pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu.

Skaidrā nauda apgrozībā un reālais efektīvais kurss, no vienas puses, ir operatīvie dati³, bet, no otras puses, tie nosaka vispārīgas ekonomikas attīstības tendences – biznesa ciklus [11, 12], pamatojoties uz iekšējo pieprasījumu un ārējo konkurētspēju. Savukārt konjunktūras indikatori ir daudz specifiskāki, jo tie pēc savas dabas atspoguļo reprezentētās nozares ekonomiskos ciklus. Tā kā atsevišķu nozari nevar izņemt no ekonomikas struktūras konteksta, var sacīt, ka reālais efektīvais kurss vienlaikus ar iekšējo pieprasījumu reprezentē pētāmo nozaru

attīstības tendences vispārīgās ekonomikas kontekstā, bet konjunktūras indikatori attēlo nozares specifiskos aspektus.

Iekšējā pieprasījuma pieaugums stimulē attiecīgās nozares pievienotās vērtības pieaugumu, tādējādi stimulējot nozares attīstību; savukārt reālā efektīvā valūtas kursa palielinājums mazina konkurētspēju un ārējo pieprasījumu, kas negatīvi ietekmēs attiecīgās nozares attīstību [10]. Latvijā ir prognozējams, ka tirdzniecības nozare ir pozitīvi jutīga pret iekšējā pieprasījuma izmaiņām un nav jutīga pret faktoriem, kas ietekmē ārējo pieprasījumu. Beidzot, konjunktūras indeksa pieaugums norāda uz attiecīgās nozares konjunktūras uzlabošanu, kas pozitīvi ietekmē tās attīstību.

Reālais efektīvais kurss⁴ ir vispārīgs ekonomikas konkurētspējas indikators un aprakstāms ar vienādojumu:

$$REVK_t = PCI_t^{LV} * \prod \left(\frac{E_t^i}{PCI_t^i} \right)^{w_i}, \quad (6)$$

kur $REVK_t$ – reālais efektīvais valūtas kurss; PCI_t^{LV} – Latvijas patēriņa cenu līmenis; E_t^i – cik maksā 1 vienība i -tas valsts valūtas latos (nominālais valūtas kurss); PCI_t^i – i valsts cenu līmenis; w_i – i -tas valsts īpatsvars Latvijas kopējā ārējās tirdzniecības apgrozījumā⁵.

Ņemot vērā Krievijas krīzi, kas notika pētāmajā laika posmā, Latvijas ekonomikas straujo pārorientāciju no austrumu tirgiem uz Eiropas Savienības ekonomisko sistēmu un Latvijas ekonomikas specifiku, modeļos vispārējā reālā efektīvā valūtas kursa ($REVK_t$) vietā tika izmantots reālais efektīvais kurss ar "rietumu valstu" kopumu⁶ ($REVK_t^{rietumi}$) un reālais efektīvais kurss ar "austrumu valstu" kopumu⁷ ($REVK_t^{austrumi}$).

Modeļos tika izmantoti ceturkšņa dati. Atkarībā no datu pieejamības un izmantošanas lietderības laika, periods vienādojumos aptver laika posmu no 1997. gada līdz 2003. gada 3. ceturksnim. Visi mainīgie, kas tika izmantoti vienādojumos, tika logaritmēti un pielāgoti sezonālajām izmaiņām, izmantojot multiplikatīvo *Census X-11* versijas metodi.

Tā kā visos vienādojumos tiek izmantoti logaritmētie mainīgie, eksogēno mainīgo koeficienti (β^i) ir interpretējami kā elastības. Savukārt izmantojamās multiplikatīvās *Census X-11* versijas metodes būtība ir šāda: datu rindas mainīgais (X_t) var iekļaut sevī četrus komponentus – sezonālo komponentu (S_t), tendences komponentu (T_t), ciklisko komponentu (C_t) un nejaušu, kļūdas vai neregulāro komponentu (K_t). Šo komponentu attiecības forma var būt prezentēta ar multiplikatīvās formulas palīdzību:

$$X_t = T_t * C_t * S_t * K_t, \quad (7)$$

Lai samazinātu mainīgo ietekmi uz pētāmo vienādojumu kvalitāti, ar multiplikatīvās *Census X-11* versijas metodes palīdzību no mainīgiem tika izņemts cikliskais komponents (C_t).

Eksogēno mainīgo laika kavējumi tika izvēlēti, pamatojoties uz koeficientu t -statistiku un modeļu *Akaike* informācijas kritēriju. Visi izveidotie uzvedības

vienādojumi tika novērtēti ar mazāko kvadrātu metodes palīdzību. Visiem aprēķiniem tika izmantota *EViews* programmatūra. Modeļu analīzes gaitā tika veikti vairāki statistiskie testi (sk. 5. tabulu).

5. tabula

Pielietotie statistiskie testi un to rezultāti
Applied Statistic Tests and Outcomes

Tests	Hipotēze	Rezultāts
Novirzes testi		
Atlikumu korelogrammas tests	H ₀ : pastāv atlikumu autokorelācija	H ₀ tika noraidīta visos modeļos
Breusch-Godfrey seriālo korelāciju LM tests		
<i>White</i> heteroskedasticitātes tests	H ₀ : pastāv atlikumu heteroskedasticitāte	H ₀ tika noraidīta visos modeļos
Normalitātes tests (<i>Jarque-Bera</i> statistika)	H ₀ : novirzēm piemīt normālais sadalījums	H ₀ netika noraidīta visos modeļos
Stabilitātes testi		
<i>CUSUM</i> tests	H ₀ : modelim piemīt stabilitāte	H ₀ netika noraidīta visos modeļos
<i>Ramsey</i> RESET tests	H ₀ : modeļa struktūra un izskaidrojošo mainīgo izvēle ir korekta	H ₀ netika noraidīta visos modeļos

Pētījuma mērķis bija visiem izveidotajiem modeļiem novērtēt prognozēšanas spējas un prognozēšanas kvalitāti. Tāpēc tika aprēķināts Teila nevienādības koeficients (*Theil Inequality Coefficient*), kas ļauj salīdzināt dažādu modeļu līdzīgas datu rindas. Jo mazāks ir minētais koeficients, jo labākas prognozēšanas spējas piemīt modelim. Tas vienmēr ir starp nulli un vieninieku, kur nulle norāda uz perfektu prognozēto un faktisko datu atbilstību.

Teila nevienlīdzības koeficients var būt sadalīts trīs sastāvdaļās, kuru kopsumma līdzinās vieniniekam, un tas ļauj sīkāk izpētīt modeļa prognozēšanas spējas un trūkumus:

- Tieksmes īpatsvars (*Bias Proportion*): sniedz informāciju par to, cik tālu prognozētās laika rindas vidējais ir no faktiskās laika rindas vidējā;
- Variāciju īpatsvars (*Variance Proportion*): sniedz informāciju par to, cik tālu prognozēto lielumu variācija ir no faktiskās laika rindas variācijas;
- Kovariāciju īpatsvars (*Covariance Proportion*): novērtē atlikušās nesistemātiskās prognozēšanas kļūdas.

Gadījumā, ja prognoze ir "laba", tieksmes un variācijas īpatsvaram ir jābūt mazam. Šai gadījumā visa prognozes nobīde no faktiskiem lielumiem koncentrējas kovariāciju īpatsvara koeficientā. Ideālais Teila nevienlīdzības koeficienta sastāvdaļu īpatsvars ir šāds: tieksmes īpatsvars = 0,000, variāciju īpatsvars = 0,000 un kovariāciju īpatsvars = 1,000. Šajā gadījumā prognozētās laika rindas absolūti sakrīt ar faktiskajām laika rindām, un Teila nevienlīdzības koeficients ir nulle.

3. Nozaru pievienotās vērtības prognozēšana

Kā jau tika diskutēts metodoloģijas daļā, reālajam valūtas kursam ir liela ietekme uz Latvijas tautsaimniecības attīstību, arī uz apstrādes rūpniecības nozari. Apstrādes

rūpniecība tiek virzīta uz eksportu un lielā mērā ir atkarīga no konkurētspējas rādītājiem (piem., no reālā valūtas kursa) un galveno tirdzniecības partneru ekonomiskā stāvokļa. Krievijas krīzei bija liela negatīva ietekme uz šo nozari. Tā skāra gan noieta tirgu, gan saražotās produkcijas cenas un to konkurētspējas potenciālu.

Līdz šai krīzei Latvijas ekonomika, tai skaitā apstrādes rūpniecība, tika orientēta galvenokārt uz austrumiem. Ekonomikas restrukturizācija un virzība uz rietumiem tika stimulēta šīs krīzes ietekmes dēļ. 1998.–1999. gada laikā Latvijas ekonomika pārorientējās uz Eiropas tirgiem. Līdz krīzei, krīzes laikā un krīzes pārvēršanas laikā Latvijas rūpniecības attīstība bija statistiski nozīmīgi atkarīga no reālā efektīvā Krievijas valūtas kursa⁸ ($REVK_t^{austrumi}$), bet pēc 1999. gada, kad krīze tika pārvērta un apstrādes rūpniecība sāka atveseļoties, pārorientējoties uz Rietuma tirgiem, par statistiski nozīmīgu kļuvis reālais efektīvais Eiropas valstu kurss⁹ ($REVK_t^{rietumi}$). Modelī tika ievietots fiktīvais mainīgais ($d^{1998:3}$), lai izņemtu Krievijas krīzes šoku, kas tika saistīts ar straujo Krievijas rubļa devalvāciju 1998. gada 3. ceturksnī (sk. 6. tabulu).

Modeļa koeficientu zīmes sakrīt ar teorētiski sagaidāmajām. Gadījumā, ja reālais efektīvais valūtas kurss ar "rietumu valstu" kopumu ($REVK_t^{rietumi}$) periodā t pieaugs par 1%, salīdzinot ar iepriekšējā gada atbilstošu periodu ($t-4$), tad, nemainoties citiem mainīgajiem, apstrādes rūpniecības nozares pievienotā vērtība periodā t izmainīsies attiecībā pret iepriekšējā gada atbilstošu periodu, samazinoties par 0,299%. Līdz 1999. gadam, kad Latvijas apstrādes rūpniecības pievienoto vērtību statistiski nozīmīgi ietekmēja reālais "austrumu valstu" kopuma efektīvais kurss, tādas pašas izmaiņas, bet reālajā "austrumu valstu" kopuma efektīvajā kursā ($REVK_t^{austrumi}$) izraisītu nozares pievienotās vērtības samazināšanos attiecībā pret iepriekšējā gada atbilstošu periodu par 0,563%, kas ir daudz vairāk nekā tagad. Tas nozīmē, ka, pārorientējoties uz austrumu tirgiem, Latvijas apstrādes rūpniecība vairāk diversificēja savas attīstības riskus, kas bija saistīti ar reālā valūtas kursa svārstībām. Savukārt apstrādes rūpniecības konjunktūras indeksa ģeometriskās vidējās vērtības palielināšanās periodā $t-1$ un t ($KI_t * KI_{t-1}$) par 1%, salīdzinot ar iepriekšējā gada atbilstošu periodu ģeometrisko vidējo, norāda, ka konjunktūras uzlabošanās rezultātā apstrādes rūpniecības pievienotā vērtība pieaugs periodā t par 0,265% (skat. 6. tabulu). Iekšējā pieprasījuma palielinājums, kuru reprezentē apgrozībā esošās skaidras naudas apjoma pieaugums (M_t) par 1%, nodrošina apstrādes rūpniecības pievienotās vērtības pieaugumu par 0,515%, salīdzinot ar iepriekšējā gadā atbilstošajā periodā sasniegto līmeni.

6. tabula

Apstrādes rūpniecības reālās pievienotās vērtības prognozēšanas modelis *Forecasting Model of Manufacturing Industry Real Added Value*

Metode: Mazāko kvadrātu

Izlase: 1997:1 2003:3. Novērojumu skaits: 27

$$\ln(PV_t^r) = 4,783 + 0,265 * \ln(KI_t * KI_{t-1}) - 0,563 * \ln(REVK_t^{austrumi}) * d_1 -$$

$$t\text{-statistika} \quad (116,678) \quad (4,604) \quad (-4,517)$$

$$- 0,299 * \ln(REVK_t^{rietumi}) * d_2 + 0,515 * \ln(M_t)$$

$$t\text{-statistika} \quad (-2,603) \quad (5,015)$$

Determinācijas koeficients	0,919	Akaike informāciju kritērijs	-4,085
Koriģētais determinācijas koeficients	0,904	Švarca kritērijs	-3,845
Regresijas standartkļūda	0,029	Durbina-Vatsona statistika	1,737

Spriežot pēc determinācijas koeficienta, modelis ļoti labi atspoguļo apstrādes rūpniecības attīstības tendences. Novērtējot prognozes kvalitāti pēc Teila nevienlīdzības koeficienta un tā sastāvdaļām (sk. 7. tabulu), var apgalvot, ka modelim piemīt ļoti labas prognozēšanas iespējas. Teila nevienlīdzības koeficients ir mazs (1,3%), un vairāk nekā par 96,0% tas koncentrējās kovariācijās, kas ir ļoti labs rezultāts.

7. tabula

Prognozes novērtējums *Forecast Evaluation*

Teila nevienlīdzības koeficients	0,013
Tieksmes īpatsvars	0,000
Variāciju īpatsvars	0,040
Kovariāciju īpatsvars	0,960

Analoģiski tika konstruēti modeļi tirdzniecības un būvniecības nozarēm. Tirdzniecības nozare, kā jau bija paredzēts pirms modeļa strukturēšanas, izrādījās nejutīga pret reālā valūtas kursa svārstībām, izņemot stipru ārējo šoku (Krievijas krīze – $d^{1998.3}$). Modeļa koeficientu zīmes sakrīt ar teorētiski sagaidāmiem. Mazumtirdzniecības konjunktūras indeksa ģeometriskās vidējās vērtības palielināšanās periodā $t-1$ un $t(KI_t * KI_{t-1})$ par 1%, salīdzinot ar iepriekšējā gada atbilstošo periodu ģeometrisko vidējo, norāda, ka konjunktūras uzlabošanās rezultātā apstrādes rūpniecības pievienotā vērtība pieaugs periodā t par 0,271% (sk. 8. tabulu). Iekšējā pieprasījuma (M_t) palielinājums par 1%, salīdzinot ar iepriekšējā gadā attiecīgajā periodā sasniegto līmeni, spriežot pēc iegūtiem rezultātiem, pieaugs par 0,278% tirdzniecības nozares pievienotajā vērtībā attiecībā pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu.

8. tabula

Tirdzniecības nozares reālās pievienotās vērtības prognozēšanas modelis *Forecasting Model of Trade Industry Real Added Value*

Metode: Mazāko kvadrātu

Izlase: 1997:2 2003:3. Novērojumu skaits: 26

$$\ln(PV_t^r) = 4,677 + 0,271 * \ln(KI_t * KI_{t-1}) + 0,278 * \ln(M_t) + 0,065 * d^{1998.3}$$

t-statistika (399,335) (3,631) (3,127) (3,663)

Determinācijas koeficients	0,738	Akaike informāciju kritērijs	-4,527
Koriģētais determinācijas koeficients	0,703	Švarca kritērijs	-4,333
Regresijas standartkļūda	0,024	Durbina-Vatsona statistika	2,001

Spriežot pēc determinācijas koeficienta (sk. 8. tabulu), modelis spēj diezgan labi atspoguļot tirdzniecības nozares attīstības tendences. Novērtējot prognozes kvalitāti

pēc Teila nevienlīdzības koeficienta un tā sastāvdaļām (sk. 9. tabulu), var apgalvot, ka modelis spēj diezgan labi prognozēt vidējo pieaugumu. Variācijas īpatsvars Teila nevienlīdzības koeficientā arī ir pietiekami mazs (1,1%), tas neliecina par modeļa prognozēšanas īpašu neprecizitāti ceturkšņa griezumā vidēji apskatāmajā laika posmā.

9. tabula

Prognozes novērtējums
Forecast Evaluation

Teila nevienlīdzības koeficients	0,011
Tieksmes īpatsvars	0,000
Variāciju īpatsvars	0,074
Kovariāciju īpatsvars	0,926

Būvniecības nozarē nav novērojama statistiska sakarība starp iekšējo pieprasījumu un šīs nozares pievienoto vērtību. Modeļa koeficientu zīmes sakrīt ar teorētiski sagaidāmo. Būvniecības konjunktūras indeksa ģeometriskās vidējās vērtības palielināšanās periodā $t-1$ un t ($KI_t * KI_{t-1}$) par 1%, salīdzinot ar iepriekšējā gada atbilstošā perioda ģeometrisko vidējo, norāda, ka konjunktūras uzlabošanās rezultātā būvniecības nozares pievienotā vērtība pieaugs periodā t par 0,059% (skat. 10. tabulu). Atšķirībā no apstrādes rūpniecības nozares, būvniecības nozare joprojām atkarīga no "austriņu valstu" reālā valūtas kursa. Savukārt pieaugums reālajā efektīvajā valūtas kursā ($REVK_t^{austrumi}$) par 1%, salīdzinot ar iepriekšējā gada attiecīgajā periodā sasniegto līmeni, par 0,645% samazina būvniecības nozares pievienoto vērtību attiecībā pret iepriekšējā gada atbilstošo periodu (skat. 10. tabulu).

10. tabula

Būvniecības nozares reālās pievienotās vērtības prognozēšanas modelis
Forecasting Model of Construction Industry Real Added Value

Metode: Mazāko kvadrātu

Izlase: 1997:1 2003:3. Novērojumu skaits: 27

$$\ln(PV_t^r) = 4,678 + 0,059 * \ln(KI_t * KI_{t-1}) - 0,645 * \ln(REVK_t^{austrumi}) + 0,074 * d^{1998:3} + 0,098 * d^{2000:4}$$

t-statistika (642,188) (3,464) (-3,332) (2,289) (2,991)

Determinācijas koeficients	0,649	Akaike informāciju kritērijs	-3,937
Koriģētais determinācijas koeficients	0,585	Švarca kritērijs	-3,697
Regresijas standartkļūda	0,031	Durbina-Vatsona statistika	1,887

Spriežot pēc determinācijas koeficienta (sk. 10. tabulu), modelis ne visai labi spēj atspoguļot būvniecības nozares attīstības tendences. Novērtējot prognozes kvalitāti pēc Teila nevienlīdzības koeficienta un tā sastāvdaļām (sk. 11. tabulu), var apgalvot, ka modelis spēj diezgan labi prognozēt vidējo pieaugumu. Variācijas īpatsvars Teila nevienlīdzības koeficientā nav īpaši liels (1,4%), tomēr kovariācijas proporcija (tikai 89,1%) neliecina par modeļa prognozēšanas īpašu precizitāti ceturkšņa griezumā.

11. tabula

Prognozes novērtējums
Forecast Evaluation

Teila nevienlīdzības koeficients	0,014
Tieksmes īpatsvars	0,000
Variāciju īpatsvars	0,109
Kovariāciju īpatsvars	0,891

4. Galvenie secinājumi

Lai novērtētu Latvijas konjunktūras indikatoru lietderību reprezentēto nozaru attīstības prognozēšanā, šī pētījuma ietvaros tika konstruēti un izanalizēti trīs modeļi. Rezultāti apliecina, ka Latvijas konjunktūras indikatoriem piemīt prognozēšanas potenciāls reprezentētājās nozarēs. Latvijas konfidences rādītājus var uzskatīt par nozīmīgiem elementiem reālā sektora prognozēšanas procesā.

Konstruētie modeļi var būt pielietojami attiecīgo nozaru attīstības dinamikas prognozēšanai un ar laiku var būt ekstrapolēti uz citiem konfidences indikatoriem, ja datu laika rindas būs pietiekoši garas. Šāds pētījums nākotnē varētu dot interesantus papildus rezultātus. Savukārt šī pētījuma rezultāti liecina par Latvijas konjunktūras indikatoru dziļākas izpētes lietderību. Šo indikatoru sasaiste ar Latvijas tautsaimniecības reālo sektoru un tā attīstības tendenču detalizēta analīze var uzlabot zināšanas par Latvijas ekonomiku kopumā un konkrēto nozaru attīstības īpašībām, kā arī uzlabot attīstības tendenču prognozēšanas kvalitāti.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ Rūpniecības un būvniecības nozarē.

² Divu ceturkšņu vidējais tika izvēlēts tāpēc, kā konjunktūras apsekojumi ietver sevī jautājumus gan par tagadējo situāciju, gan par tendencēm.

³ Dati, kas kļūst pieejami diezgan ātri pēc mēneša vai ceturkšņa beigām.

⁴ Reālais efektīvais valūtas kurss aprēķināts 13 Latvijas galvenajiem ārējās tirdzniecības partneriem – Vācijai, Lielbritānijai, Zviedrijai, Somijai, Dānijai, Nīderlandei, ASV, Itālijai, Francijai, Lietuvai, Igaunijai, Polijai un Krievijai.

⁵ Tirdzniecības apgrozījums ir eksports plus imports.

⁶ Vācija, Lielbritānija, Zviedrija, Somija, Dānija, Nīderlande, ASV, Itālija un Francija.

⁷ Lietuva, Igaunija, Polija un Krievija.

⁸ Laika posma ierobežojumu nosaka fiktīvais mainīgais d_1 .

⁹ Laika posma ierobežojumu nosaka fiktīvais mainīgais d_2 .

LITERATŪRA

1. Mourougane A., Roma M. Can confidence indicators be useful to predict short term real GDP growth? // *ECB*, Working Paper No. 133; 2002, p. 49.
2. Nilsson R. Confidence Indicators and Composite Indicators [CIRET Conference in Paris] // *OECD*, 10–14 October 2000, p. 31.
3. *European Economy*, Supplement B, Business and Consumer Survey Results, No. 8/9, 2001.

4. European Commission. *Evaluation and development of confidence indicators based on harmonised business and consumer surveys*. 2001, p. 172.
5. Broyer S., Sarvy G. German leading indicators: Which one should be monitored? // *CDC IXIC Capital Markets*, 2002.
6. Schreyer P., Emery C. Short-Term Indicators: Using Qualitative Indicators to Update Production Indices // *OECD*, 1996, p. 22.
7. *State-of-the-art report on current methodologies and practices for Composite Indicator Development*. – Applied Statistics Group, European Commission, 2002, p. 72.
8. *The Joint Harmonised EU Programme of business and consumer surveys: User guide*. – European Commission, 2003, p. 98.
9. Konjunktūras un patērētāju apsekojumu rezultāti /LR Centrālā statistikas pārvalde. – Rīga: LR CSP, 1998.-2003.
10. Krugman P. R., Obsfeld M. *International Economics: Theory and Policy*. Third Edition. – York: Harper Collins, 1994. – P. 795.
11. Aylmer C., Gill T. Business surveys and economic activity // *Research Discussion Paper*. Reserve Bank of Australia, 2003, p. 87.
12. *World Economic Outlook: Financial Crises: Causes and Indicators*. International Monetary Fund, 1998, p. 228.

Summary

The given article is devoted to the key aspect of policymaking – short-term forecasting of economic activities. Precise and credible forecasting is extremely important for economic agents and police-makers. In this light, finding new operative indicators that properly highlight the dynamics of economic activities has a very high level of importance. Latvian confidence indicators have been involved into the forecasting process via the econometric modelling and their forecasting potential have been examined in this article.

The usefulness of the confidence indicators was discussed in this article, taking as an example European Union experience. Hypothesis for the factors, that has major influence on the manufacturing, construction and trade industries were developed and three models for each industry, involving corresponding confidence indicators, have been constructed. The quality of forecasting was discussed for each model, taking into account *Theil Inequality Coefficient*. Latvian confidence indicators proved their potential to reflect the specific dynamics of represented industry development in all models. The necessity for further deeper analysis of Latvian confidence indicators and their relationship with the real sector of Latvian economy were underlined in the conclusions of this article.

Key words: Latvia, confidence indicators, short-term forecasting.

Ekonomikas attīstības etapi un nodokļu politika Eiropas Savienībā

Stages of Economic Development and Taxation Policy in the European Union

Aleksejs Nipers

Rīgas Tehniskā universitāte

Tautsaimniecības un reģionālās attīstības fakultāte

Kaļķu iela 1, Rīga, LV-1050

E-pasts: asharov@one.lv

Šī raksta mērķis ir izanalizēt jautājumu par to, kā un kāpēc mainās nodokļu politika atkarībā no tā, kurā ekonomikas attīstības etapā atrodas valsts.

Sadalot ES valstis un kandidātvalstis pēc attīstības līmeņa, var konstatēt, ka Eiropas kontekstā ir vērojama tendence – jo ekonomiski mazāk attīstīta ir valsts, jo nodokļu slogs tajā ir zemāks. Savukārt, no otras puses, jo ekonomiski attīstītāka ir valsts, jo lielāku daļu no IKP tā tērē pētniecībai un jauninājumiem. Lai tas neizskatītos kā nejaušu tendenču meklēšana, šī pieeja tika izskatīta Portera teorijas kontekstā par valsts attīstības etapiem.

Izanalizējot šo jautājumu matemātiski un grafiski, ir parādīts, kāpēc ekonomiski mazāk attīstītas valstis konkurē tieši nodokļu sloga samazināšanas jomā, savukārt ekonomiski attīstītākās valstis vairāk investē pētniecībā un attīstībā.

Atslēgvārdi: ekonomikas attīstības etapi, nodokļu politika, nodokļu konkurence, P&A.

Problēmas apraksts

Atkarībā no tā, kurā etapā atrodas valsts savas ekonomikas attīstības procesā, tā sastopas ar atšķirīgām problēmām un izaicinājumiem, ko nepieciešams risināt, lai stimulētu ekonomikas attīstību.

Absolūti vienāda pieeja nav piemērojama, piemēram, Zviedrijai un Latvijai, kur ir būtiskas strukturālas atšķirības ekonomikā, bet, piemēram, Latvijai un Lietuvai šī pieeja varētu būt ļoti līdzīga. Pamats šim apgalvojumam ir tāds, ka Zviedrijā darbaspēka izmaksas ir apmēram 10 reizu augstākas nekā Latvijā [2], arī korporatīvais nodoklis Latvijā pēdējā laikā bija par trešdaļu zemāks nekā Zviedrijā, tomēr Zviedrija spēj veiksmīgi piesaistīt investīcijas [1]. Rodas jautājums, vai, samazinot nodokli darbaspēkam Latvijā tā, lai darbaspēka izmaksas Latvijā kļūtu 11 reizes zemākas salīdzinājumā ar Zviedriju, Latvija varēs kļūt par pievilcīgāku zemi investīcijām? Tas pats attiecas arī uz korporatīvo nodokli: ja Latvija pazeminās šo nodokli vēl vairāk – līdz trīsreiz zemākam līmenim nekā ir korporatīvais nodoklis Zviedrijā, vai investēt Zviedrijā kļūs neizdevīgi un investori pārorientēsies uz Latviju? Šķiet, ka problēma slēpjas kaut kur citur, jo ir redzams, ka investori nesteidzas pārvietoties uz Latviju, kaut gan pamatfaktoru analīze rāda, ka vismaz eksportējamo preču nozarēs šeit ir daudz izdevīgāk izvietot savu kapitālu.

No otras puses, skatoties uz to, cik spēcīga ir konkurence starp Latviju un Lietuvu (kaut vai piemēram pārtikas nozarē), var pieļaut, ka nodokļiem savstarpējā konkurencē ir diezgan liela nozīme vai vismaz tiem ir būtiskāka nozīme nekā Latvijas un Zviedrijas gadījumā.

Tātad rodas jautājums – vai ir loģiski un racionāli piemērot standarta nodokļu konkurences pieeju, kurā netiek ņemts vērā valstu ekonomikas (uzņēmējdarbības) attīstības līmenis vai kāds cits līdzīgs rādītājs, kas atspoguļo nevienlīdzību starp atsevišķām valstīm ekonomikas jomā? Šķiet, ka ne visai.

Darbā uzmanība tiks pievērsta tam, kā attīstības etaps, kurā atrodas ekonomika, ietekmē nodokļu politikas izvēli. Nodokļu politika tiks izanalizēta konceptuāli, dažu svarīgu rādītāju kontekstā ES-28 valstīm kopumā.

Lai piedāvātu savu iespējamo interpretāciju, ņemsim par pamatu secinājumus no Portera ekonomikas izaugsmes teorijas. Porters apgalvo, ka, ekonomiski attīstoties, valsts saskaras ar atšķirīgiem izaicinājumiem atkarībā no tā, kurā attīstības etapā tā atrodas [3].

Saskaņā ar šo teoriju, ekonomikai attīstoties, mainās tie spēki, kas virza šīs ekonomikas attīstību. Ekonomikas attīstības procesu var nosacīti sadalīt trijos pamatetapos (saskaņā ar Porteru [3]), un tie ir:

- faktoru balstīts,
- investīciju balstīts,
- inovāciju balstīts.

Tā saucamais faktoru etaps ir pirmais, un tā galvenie ekonomikas uzdevumi ir saistīti ar zemes, darbaspēka un kapitāla tirgus izveidošanu, kas ir labvēlīgas uzņēmējdarbības vides pamats.

Investīciju etaps šīs klasifikācijas kontekstā ir saistīts ar citiem mērķiem. Kad valstī jau ir nodrošināta darbaspēka, kapitāla un zemes tirgus normāla funkcionēšana, tad, lai tā spētu attīstīties tālāk, valstij ekonomiskā politika ir jāorientē uz nacionālās ekonomikas integrāciju globālajā ekonomikā un investīciju aktīvu piesaistīšanu. Pamats attīstībai šajā etapā ir citur radītu zināšanu un saražotu tehnoloģiju absorbcija un aktīva kapitāla piesaistīšana, kas ir nepieciešams, lai paaugstinātu darbaspēka produktivitāti.

Inovāciju etaps balstās uz jauno tehnoloģiju attīstības un to komercializācijas principiem. Paliekot investīciju etapā, valsts ir spiesta konkurēt ar daudzām citām šajā etapā esošajām valstīm, kas neļauj ekonomikai strauji attīstīties tālāk, jo, pieaugot labklājībai, valsts no faktoru viedokļa kļūst mazāk konkurētspējīga, un sakarā ar to ekonomikas attīstība tiek bremsēta. Tas nozīme, ka šajā etapā teorētiski eksistē zināma robeža, virs kuras iedzīvotāju ienākumi nevar palielināties.

Atkarībā no tā, kurā etapā atrodas ekonomika un kādi ir ekonomikas mērķi, atšķirīga ir arī valsts politika, valsts attīstības stratēģija un nepieciešamie izdevumi ekonomisko mērķu sasniegšanai.

Izanalizēsim sīkāk, kādiem ir jābūt ekonomikas mērķiem, lai pārietu no faktoru etapa uz investīciju etapu un no investīciju etapa uz inovāciju.

Faktoru etaps → *investīciju etaps*. Valstī jau funkcionē darba un kapitāla tirgus, privātīpašums, kas nozīmē, ka kopumā valstī funkcionē tirgus ekonomika. Tomēr ekonomikas pamatā ir darbietilpīga ražošana ar zemu pievienoto vērtību, un produkcijas ražošanai pārsvarā tiek izmantots nekvalificēts vai mazkvalificēts darbaspēks.

Lai pārietu uz investīciju etapu, nepieciešams sākt ražošanu ar lielāku pievienoto vērtību, pārsvarā akceptējot vai absorbējot pasaulē jau esošas tehnoloģijas un zināšanas, kuras ļauj palielināt produktivitāti.

Šajā etapā svarīgākie valsts uzdevumi ekonomikā:

- prognozējama makroekonomiskā vide,
- attīstīta infrastruktūra (komunikācijas, biznesa infrastruktūra),
- labvēlīga nodokļu vide investīcijām.

Prognozējama makroekonomiskā vide ir vajadzīga, lai samazinātu nenoteiktības risku – precīzāk spētu prognozēt savus ieņēmumus. Savukārt attīstīta infrastruktūra ir vajadzīga labvēlīgai biznesa videi.

Nodokļu videi arī ir liela nozīme, jo no nodokļu politikas ir atkarīgs, cik ienesīgas būs investīcijas. Tā, piemēram, viens no svarīgākajiem nodokļiem ir korporatīvais nodoklis, jo no nodokļa lieluma tiešā veidā ir atkarīgs peļņas procents.

Tā kā šajā etapā lielākās investīcijas vispārpiejamās tehnoloģijās vai zināšanās, kuras var viegli izmantot arī konkurenti, tad, jo mazāks ir nodokļu slogs, jo lielāks peļņas procents no investīcijām un pievilcīgāka valsts ekonomika investīcijām.

Investīciju etaps → *inovāciju etaps*. Pārejot no investīciju etapa uz inovācijām balstīto, publiskajam sektoram jākoncentrējas uz citiem mērķiem – pamatā tie ir P&A¹ sektora attīstība un izgudrojumu komercializācijas veicināšana. Tas rada papildus slodzi budžetam, un principā, lai kļūtu par pasaules mēroga inovatīvo ekonomiku, ir vajadzīgas lielas investīcijas zinātniskās bāzes izveidošanā un zinātniskā potenciāla attīstībā. Lielas investīcijas ir nepieciešamas arī, lai izveidotu vidi šo izgudrojumu komercializācijai [4, 35].

Pasaules prakse rāda, ka sākotnējās investīcijas ir jāveic valstij, bet privāto kapitālu var gaidīt tikai tad, kad bāze jau ir izveidota. Bet arī tad parasti ir nepieciešams valsts līdzfinansējums, labākajā gadījumā augsta riska projektu daļējai segšanai.

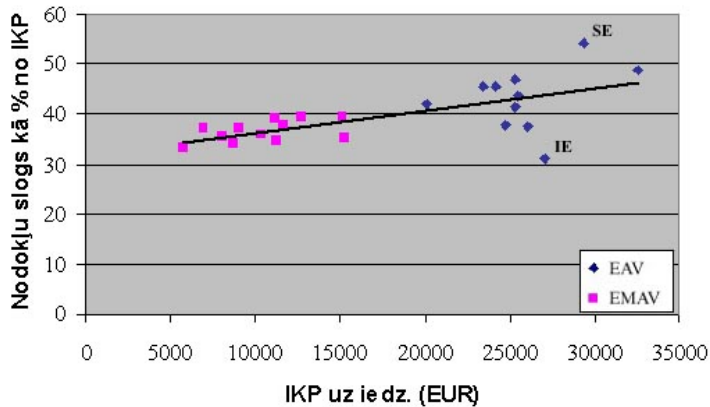
Salīdzinot šīs divas pārejas, var redzēt, ka valsts loma ir atšķirīga. Pirmajā gadījumā, lai veicinātu ekonomisko attīstību, valsts ir ieinteresēta samazināt nodokļu slogu uzņēmējiem un kapitālam, kā rezultātā samazinās publiskais sektors, ideālā variantā atstājot tikai tik daudz, cik nepieciešams infrastruktūras uzturēšanai un attīstībai.

Pārejot no investīciju etapa uz inovāciju etapu, valstij jānodrošina infrastruktūras uzturēšana un attīstība, bet, no otras puses, arī jāiegulda P&A un ar to saistītajos sektoros.

Inovatīvajās nozarēs galvenais uzņēmējdarbības risks ir saistīts ar to, vai izdosies komercializēt izgudrojumu vai neizdosies, un tas parasti ir diezgan liels. Savukārt arī iespējama peļņa varētu būt salīdzinoši liela; rezultātā tam, vai nodokļi ir nedaudz augstāki vai nedaudz zemāki, nav primāras nozīmes.

Šāda pieeja nozīmē, ka valstis, kas atrodas faktoru etapā un grib pāriet uz investīciju etapu, starptautiskas konkurences kontekstā mēģinās samazināt nodokļu slodzi, savukārt valstis, kas gribēs pāriet no investīciju etapa uz inovāciju etapu, lielāku uzmanību pievērsīs P&A sektora attīstībai. (Tālāk darbā tiks parādīts, kāpēc valstij no faktoru etapa ir ļoti grūti vai gandrīz neiespējami uzreiz pāriet uz inovāciju etapu.)

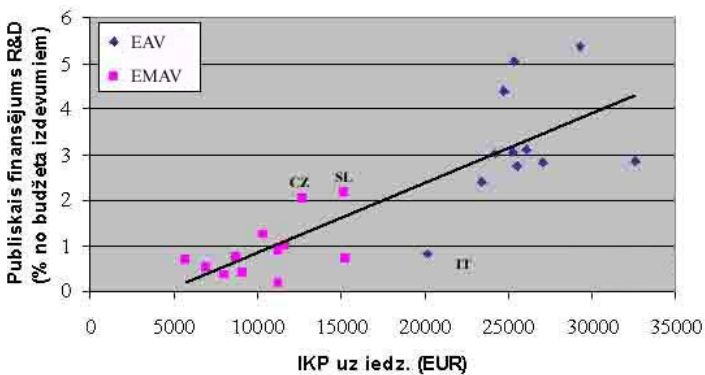
Grafikā (1. att.) var redzēt, ka ekonomiski mazāk attīstītajās valstīs (vērtējot pēc IKP rādītājiem) nodokļu slogs kā procents no IKP jeb, citiem vārdiem sakot, valsts sektora īpatsvars ekonomikā kopumā ir zemāks nekā ekonomiski attīstītajās valstīs². Pēc mūsu domām, tas apliecina, ka ekonomiski mazāk attīstītas valstis cenšas sevi pozicionēt kā investīcijām pievilcīgu vietu, samazinot nodokļu slogu.



1. att. Nodokļu slogs atkarībā no IKP lieluma 2000. g.³
GDP per capita vs. tax Burden (as % of GDP), 2000

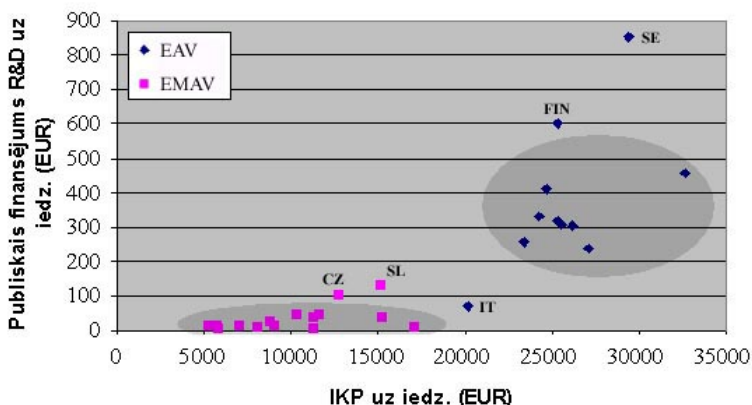
No 1. att. var redzēt, ka, neskatoties uz to, ka kopumā Eiropā var vērot aprakstīto situāciju, tomēr ir arī izņēmumi. Piemēram, Īrijā (1. att. „IE”), kurai pēdējo 20 gadu laikā izdevās strauji attīstīt savu ekonomiku, nodokļu slogs salīdzinājumā ar apskatāmajām valstīm ir vizemākais. Un daļēji, tieši pateicoties tik zelai likmei, Īrijai izdevās attīstīt savu ekonomiku no faktoru balstītas līdz investīciju balstītai ekonomikai.

No otras puses, var redzēt (2. att.), ka ekonomiski attīstītāko valstu lielāku nodokļu slogu var izskaidrot ar publisko izdevumu līmeni P&A sektorā.



2. att. P&A sektora publiskā finansējuma līmenis atkarībā no IKP lieluma 2000. g.⁴
GDP per capita vs. Public P&A (as % of Total Budget Expenditure), 2000

Tik liela relatīva atšķirība starp ekonomiski vairāk un mazāk attīstītām valstīm Eiropā ir izskaidrojama, pirmkārt, ar jau pieminēto vēlmi ekonomiski mazāk attīstītām valstīm kļūt par pievilcīgāku zemi investīcijām, ekonomējot uz valsts izdevumiem un samazinot nodokļu likmes. Otrkārt, ekonomiski attīstītākās valstis, uzskatot, ka tālāka valsts attīstība ir saistīta ar inovācijām un ar jaunas produkcijas komercializāciju, finansē P&A sektoru.



3. att. Publiskais P&A sektora finansējums atkarībā no IKP 2000. g.⁵
GDP per capita vs. Public P&A (EUR), 2000

Vēl spilgtāk šī tendence ir redzama, ja mēs palūkosimies uz rādītājiem absolūtajos skaitļos (3. att.). Šajā attēlā var pamanīt vēl vienu svarīgu momentu – to, cik liela ir atšķirība starp ekonomiski attīstītām un ekonomiski mazāk attīstītām valstīm. Brīvas tirdzniecības kontekstā (kad zinātniski pētnieciskas aparātūras cena ir gandrīz vienāda visās valstīs) un brīvas augsti kvalificēto speciālistu kustības kontekstā šī situācija izskatās vēl nopietnāka.

Matemātiskā analīze

Lai labāk izanalizētu apskatīto situāciju, izanalizēsim to matemātiski. Lai to izdarītu, pieņemsim, ka:

- Nodokļi tiek sadalīti divās grupās. Viena daļa tiek novirzīta sociālām vajadzībām (pārdalīšanas process), otra daļa ir domāta, lai investētu P&A sektorā.
- Nodokļu slogs ietekmē peļņas lielumu pēc nodokļu nomaksas. Kaut gan nevar teikt, ka šāda pieeja ir absolūti korekta, tomēr, tā kā korporatīvais nodoklis atstāj tiešo ietekmi uz peļņas lielumu pēc nodokļu nomaksas un tā kā šo nodokli var pieņemt par viselastīgāko, šādi pieņēmumi ir pieļaujami [1].
- Nodokļu slogs ir vienāds ar valsts sektora īpatsvaru, savukārt valsts ieņēmumi ir vienādi ar valsts izdevumiem.
- Optimālās nodokļu likmes termins nenozīmē, ka citas likmes nav optimālas. Tas ir pieņemts, balstoties uz ekonomiski attīstītāko valstu vidējo likmi, jo tām ir ilgāka kapitalistiskā vēsture salīdzinājumā ar lielāko daļu no mūsu piemērā analizējamo EMAV un lielāks īpatsvars Eiropas ekonomikā. Pie tam ekonomiski mazāk attīstītās valstis bija spiestas pielāgoties eksistējošai sistēmai (attiecībā uz postkomunistiskām valstīm – pārejot no ekonomikas, kuru gandrīz visu kontrolēja valsts, uz tirgus ekonomiku), kura jau bija izveidojusies ekonomiski attīstītākajās valstīs. Protams, mēs apzināmies, ka šis rādītājs ir sintētisks, jo katrai sabiedrībai un katrai valstij šī likme var atšķirties.

Pieņemsim, ja visās valstīs ir vienāds nodokļu slogs (bet tajā neietilps nodokļu daļa, kas ir domāta P&A sektoram – tāpat šeit ir runa par nodokļa pirmo daļu, kas ir domāta pārdalīšanas procesam), tad šī nodokļu sloga likme būtu vienāda ar optimālo nodokļa likmi t_{opt} . Balstoties uz to, var aprēķināt to summu, kuru saņems budžets:

$$T_{opt} = t_{opt} \cdot Y \quad (1)$$

kur Y – IKP uz vienu iedzīvotāju (gan šeit, gan tālāk pieņemsim, ka visi rādītāji absolūtos skaitļos ir uz vienu iedzīvotāju).

Aprobežosimies ar pieņēmumu, ka šis kumulatīvais nodoklis ir domāts pārdalīšanas funkciju nodrošināšanai – jo lielāka ir likme, jo vairāk valsts iejaucas ieņēmumu pārdalīšanas procesos, jo mazāka likme – mazāk.

Tomēr, kā mēs jau redzējām, ir vērojama tāda situācija, ka *EAM* valstīs valsts sektors ir lielāks nekā *EMAV*. Sakarā ar to pieņemsim, ka reālais nodokļu slogs

$$t_{real} = f(Y) \quad (2)$$

Un, balstoties uz 1.att., pieņemsim, ka izmaiņas ir lineāras,

$$t_{real} = a + bY \quad (3)$$

kur $b > 0$.

Reālais nodokļu apjoms būs vienāds ar

$$\begin{aligned} T_{real} &= t_{real} \cdot Y \\ &= aY + bY^2 \end{aligned} \quad (4)$$

Pieņemsim, ka *EAV* valstu vidējais nodokļu slogs ir vienāds ar t_{opt} . Balstoties uz šādu pieņēmumu, aprēķināsim to vietu, kur krustojas optimālā un reālā nodokļa lielumi,

$$\begin{aligned} T_{opt} &= T_{real} \\ t_{opt} \cdot Y &= aY + bY^2 \end{aligned} \quad (5)$$

$$bY^2 + (a - t_{opt})Y = 0$$

$$\Rightarrow Y^* = \frac{t_{opt} - a}{b}, \quad (6)$$

jo Y nevar būt vienāds vai mazāks par nulli.

$$Y < Y^* \quad \Rightarrow \quad (T_{opt} - T_{real}) > 0 \quad (7)$$

$$Y > Y^* \quad \Rightarrow \quad (T_{opt} - T_{real}) < 0 \quad (8)$$

Balstoties uz mūsu pieņēmumiem, ja visās valstīs nodokļu slogs būtu vienāds ar t_{opt} , tad arī peļņas lielums pēc nodokļu nomaksas būtu vienāds ar peļņas pirmsnodokļu lielumu. Tomēr, tā kā nodokļu slogs mainās atkarībā no ekonomikas attīstības līmeņa, tad vienīgā vieta, kur optimālā un reālā nodokļu sloga līmenis sakrīt, ir

$$t_{opt} = t_{real}(Y^*) \quad (9)$$

Pieņemsim arī, ka šajā punktā nodokļu slogs ir 100% no t_{opt} vai $(1 \cdot t_{opt})$.

Jebkurā citā punktā aprēķināt, cik liela daļa no $t_{real}(Y^*)$ ir valstī atkarībā no Y , var šādi:

$$\frac{T_{real}}{T_{opt}} = \frac{aY + bY^2}{t_{opt} \cdot Y} = \frac{a}{t_{opt}} + \frac{b}{t_{opt}} \cdot Y \quad (10)$$

No tā var redzēt, ka šī attiecība mainās lineāri un pieaug, pieaugot Y , jo $b > 0$.

Sākumā mēs bijām pieņēmuši, ka nodokļu slogā – gan t_{opt} lielumā, gan t_{real} – neietilpst budžeta izdevumi P&A. Tagad pieņemsim, ka atsevišķa valsts P&A sektoram no valsts budžeta tērē kaut kādu summu R .

Pie tam kopējie nodokļu apjomi (nodokļu slogs) valstī ir aprēķināmi kā

$$T = T_{real} + R, \quad (11)$$

kur

$$R = r \cdot Y \quad (12)$$

r – valsts finansējuma (tikai P&A sektorā) īpatsvars IKP.

Tomēr pieņemsim, ka valsts finansējuma īpatsvars ir atkarīgs no tā, cik attīstīta ir valsts, jo, kā mēs jau redzējām, izdevumu procents no IKP, ko valsts tērē P&A sektoram, mainās no tā, cik ekonomiski attīstīta ir valsts.

$$r = f(Y) = c + eY \quad (13)$$

$$\Rightarrow R = cY + eY^2 \quad (14)$$

Balstoties uz šo, var aprēķināt, cik valsts tērē (absolūtos skaitļos), atrodoties Y^* punktā:

$$\begin{aligned} R(Y^*) &= cY^* + e \cdot (Y^*)^2 \\ &= c \cdot \frac{t_{opt} - a}{b} + e \cdot \left(\frac{t_{opt} - a}{b} \right)^2 \end{aligned} \quad (15)$$

Tā kā EAV no budžeta izlieto gan absolūtos skaitļos, gan relatīvi (kā % no budžeta izdevumiem un kā % no IKP) vairāk nekā $EMAV$, apskatīsimies, kas notiks, ja $EMAV$ gribēs uzsākt konkurenci un sāks tērēt P&A sektoram absolūtos skaitļos tādu pat summu, kādu tērē EAV – kā tas ietekmēs nodokļa sloga līmeni šajās valstīs.

Pieņemsim, ka visas valstis, neatkarīgi no Y lieluma, sāks tērēt P&A vajadzībām tikpat daudz, cik tērē EAV , atrodoties punktā Y^* . Mūsu gadījumā $R(Y^*)$ lielumu.

No sākuma izanalizēsim situāciju, kad nodokļa likme $t_{real} = t_{opt}$. Tad kopējais nodokļu apjoms veidojas, pamatojoties uz valsts izdevumiem, piemērojot t_{opt} un izdevumiem P&A:

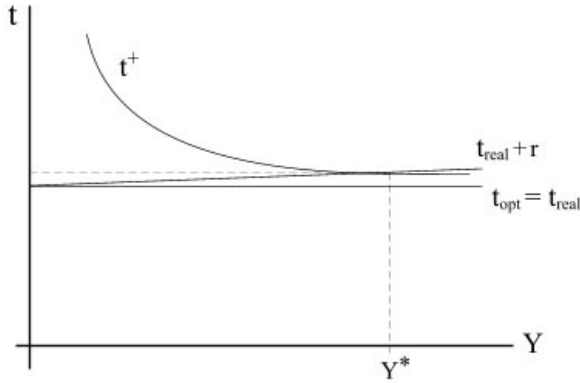
$$T^+ = T_{opt} + R(Y^*) \quad (16)$$

No tā var aprēķināt mūs interesējošo t^+ , ņemot vērā (16) vienādojumu

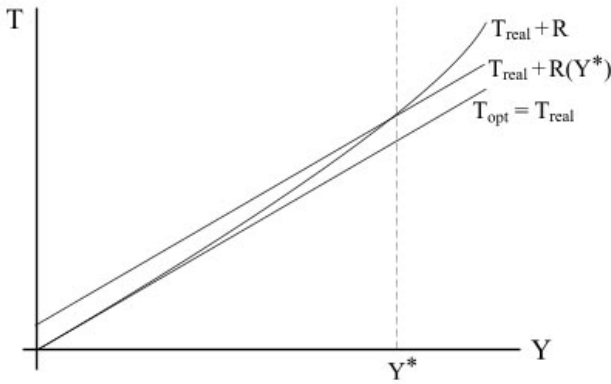
$$t^+ = \frac{T^+}{Y} \quad (17)$$

$$t^+ = t_{opt} + \frac{R(Y^*)}{Y} = t_{opt} + \frac{c \cdot \frac{t_{opt} - a}{b} + e \cdot \left(\frac{t_{opt} - a}{b} \right)^2}{Y} \quad (18)$$

Var redzēt, ka lielums t^+ ir atgriezeniskā atkarībā no Y (4. att.).



(a)



(b)

4. att. Grafiks $T^+ = T_{opt} + R(Y^*)$

Ja pieņemsim, ka kopējais nodokļu apjoms veidojas, balstoties uz valsts nodokļu izdevumiem, piemērojot t_{real} un izdevumiem P&A,

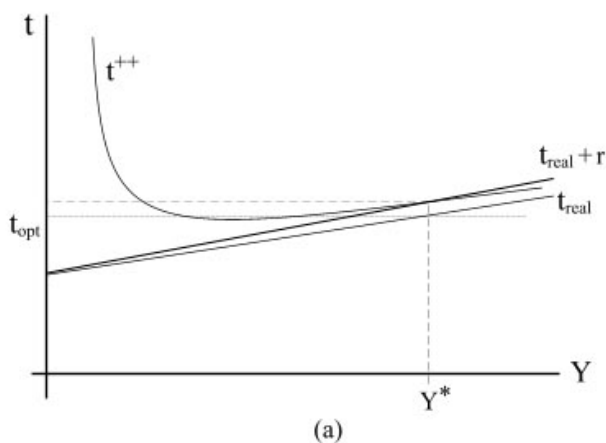
$$T^{++} = T_{real} + R(Y^*) \tag{19}$$

Tā kā $t^{++} = \frac{T^{++}}{Y}$, var aprēķināt, ka

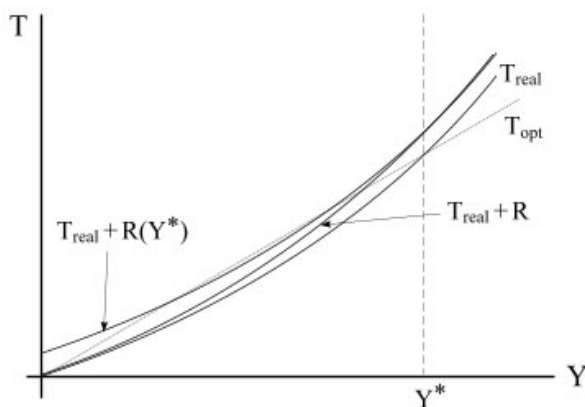
$$t^{++} = t_{real} + \frac{R(Y^*)}{Y} \tag{20}$$

Ņemot vērā vienādojumus (3) un (15),

$$t^{++} = a + bY + \frac{c \cdot \frac{t_{opt} - a}{b} + e \cdot \left(\frac{t_{opt} - a}{b}\right)^2}{Y} \tag{21}$$



(a)



(b)

5. att. Grafiks $T^{++} = T_{real} + R(Y^*)$

No grafikā (5a. att.) atspoguļotās t^{++} līknes var redzēt, ka reāli valstis, kas ekonomikas attīstības ziņā ne visai daudz atpaliek no *EAV*, var uzsākt konkurenci ar tām P&A jomā, nepalielinot savu nodokļu slogu vairāk par nodokļu slogu *EAV*. Savukārt ekonomiski mazāk attīstītas valstis no *EMAV* grupas šādi rīkoties nevar, jo investīcijas P&A sektorā ir pārāk liels slogs.

Rezultāti

Balstoties uz teorētisko analīzi, var pieņemt, ka pašlaik ir vērojama tendence, ka *EAV* un *EMAV* valstis izmanto atšķirīgu pieeju turpmākai ekonomikas attīstības veicināšanai. No vienas puses, *EMAV* piedāvā zemāku nodokļu slogu, lai stimulētu kapitāla pieplūdi (un stimulētu ekonomisku aktivitāti) valstī. No otras puses, *EAV* salīdzinājumā ar *EMAV* investē daudz vairāk P&A sektorā. Teorētiski šādu atšķirīgu pieeju var izskaidrot Portera attīstības teorijas kontekstā – proti, *EMAV* cenšas pāriet no faktoru balstītas ekonomikas uz investīcijām balstītu, bet no attīstītākās ekonomikas – uz inovācijām balstītu ekonomiku. Protams, tas notiek pakāpeniski,

nevis uzreiz sasniedzot kādu lielumu – un tieši šāda pakāpeniska pieeja arī ir redzama mūsu analīzē.

Izanalizējot šo jautājumu matemātiski, mēs secinājām –ja pieņemam, ka nodokļu slogs (tā daļa, kas domāta sociālām vajadzībām) abās *EAV* un *EMAV* grupās būs vienāds, *EMAV* valstīm būs ārkārtīgi grūti konkurēt ar *EAV* valstīm P&A jomā, un, ja *EMAV* no budžeta līdzekļiem iegulda P&A sektorā tikpat daudz, cik *EAV*, tad *EMAV* valstīs pieaug nodokļu sloga līmenis (t^+ līkne).

Tomēr realitātē situācija ir tāda, ka, pateicoties tam, ka Eiropā kopumā nodokļu slogs (izņemot P&A daļu) pieaug, pieaugot IKP (pareizāk būtu sacīt – samazinās, samazinoties IKP rādītājiem), tad var redzēt, ka konkrēta valsts, ja tās ekonomiskās attīstības līmenis būtiski neatpaliek no *EAV* valstu līmeņa, var konkurēt ar *EAV* gan kapitāla izmaksu ziņā, gan investīciju ziņā P&A sektorā. Tomēr, jo lielāka ir ekonomikas attīstības rādītāju atšķirība, jo grūtāk ir konkurēt ar *EAV* valstīm, rezultātā sasniedzot tādu punktu, kurā valsts reāli nevarēs konkurēt ar *EAV* valstīm P&A sektorā, pat ja novirzītu tam finansējumu, kas vienāds ar 100% no IKP.

Tomēr, pat ja *EMAV* var atļauties konkurēt ar *EAV* P&A jomā un kopējais nodokļu slogs tajā nebūs lielāks par nodokļu slogu *EAV* valstīs, ir viena nianse, kas ir jāpiemin – nodokļu atvieglojumi ekonomikā ir jūtami īstermiņā, savukārt valsts investīcijas P&A sektorā efektu ekonomikas attīstībai nedod uzreiz, jo, lai konkurētu ar *EAV* valstīm, ir nepieciešams izveidot stipru zinātniski tehnisko un ekonomisko bāzi, kas ir vidēja vai pat ilgtermiņa process. Sakarā ar to *EMAV* valsts, kura nolems konkurēt ar *EAV* valstīm P&A jomā, var ātri pazaudēt savu konkurētspēju salīdzinājumā ar citām valstīm, kurās būs zemāks nodokļu slogs, un rezultātā tā var atpalikt, nesasniegusi uzstādīto mērķi.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ P&A – pētniecība un attīstība (*R&D – Research and Development*).

² Šeit un tālāk: Ekonomiski attīstītākās valstis (*EAV*) – Austrija, Beļģija, Dānija, Somija, Francija, Vācija, Īrija, Itālija, Nīderlande, Zviedrija, Lielbritānija. Ekonomiski mazāk attīstītās valstis (*EMAV*) – Grieķija, Portugāle, Spānija, Čehija, Igaunija, Ungārija, Latvija, Lietuva, Polija, Slovākija, Slovēnija, Turcija, Bulgārija, Rumānija, Kipra.

³ Avots: Eurostat, OECD, autora aprēķini (nav Rumānijas, Bulgārijas un Kipras).

⁴ Avots: vairāki EUROSTAT un OECD statistiskie pārskati (nav Rumānijas, Bulgārijas un Kipras).

⁵ Tas pats, bet ar Rumāniju, Bulgāriju un Kipru.

LITERATŪRA

1. Dovladbekova I. un Nipers A. Korporatīvo nodokļu konkurence paplašinātā Eiropas Savienībā: situācija Baltijas jūras reģionā // *LU zinātniskie raksti* (iesniegts publicēšanai), 2003.
2. Eurostat. Labour Costs Survey 2000. EU Member States and Candidate Countries, Statistics in focus, Theme 3 – 18/2003.
3. Porter E. *The competitive Advantage of Nations*. – New York: The Free Press; London: Macmillan Press, 1990.
4. Watkin A. and Agapitova N. Creating a 21st Century National Innovation System for a 21st Century Latvian Economy // *World Bank draft report*. 2003.

Summary

The aim of this paper is to analyze the question of different taxation policies in Europe (EU, acceding and candidate countries). The analysis is made in the context of Porter's theory of different stages of economic development of countries. In the paper we showed that economically more developed countries and economically less developed countries use different taxation patterns. Less developed countries try to reduce tax burden to attract investments, but more developed countries emphasize R&D, increasing public expenditures in this sector. In the paper we mathematically analyzed this problem and showed that there is an equilibrium curve which points at the ideas enounced above. As a result of this research it has been established why less developed countries can not compete with more developed countries in R&D and that the "race to the bottom" in taxation must be initiated by the less developed countries.

Key words: stages of economic development, taxation policy, taxation competition, R&D.

Ekonomikas konkurētspējas rādītāju saturs un to interpretācijas iespējas

Contents of Competitiveness Indicators and their Possible Interpretation

Daina Paula

Latvijas Universitāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050

E–pasts: Daina.Paula@bank.lv

Ekonomikas konkurētspēja pasaulē arvien biežāk tiek aplūkota kā tautsaimniecības attīstības iespēju raksturotāja. Ar konkurētspēju tiek saprasti ļoti dažādi nosacījumu kompleksi. Kritēriji svārstās no dažu konkrētu rādītāju starptautiskas salīdzināšanas vai to dinamikas analīzes līdz komplicētam ekonomiskās politikas vērtējumam, kā arī kvantitatīvo metožu izmantošanai sakarību noteikšanā starp konkurētspējas pārmaiņām un to ietekmi uz ekonomiskās attīstības rezultātu (*overall economic performance*). Rakstā izskaidrotas ekonomikas konkurētspējas izvērtēšanas metodes, uzsverot atsevišķu rādītāju interpretācijas iespējas un norādot aspektus, kam jāpievērš uzmanība, interpretējot konkurētspējas rādītāju pārmaiņas Latvijā.

Atslēgvārdi: konkurētspēja, relatīvās cenu pārmaiņas, ekonomikas izaugsmes rādītāji, nominālais un reālais efektīvais valūtas kurss.

Ievads

Pēdējos gados, pastiprinoties ekonomikas globalizācijai, pieaug interese par uzņēmumu, nozaru un valstu iespējām panākt un saglabāt zināmas priekšrocības tirgū. Tas arī raksturo konkurētspējas jēdziena izpratni, lai gan pasaulē tas netiek vienoti definēts. Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā lielā mērā ir izaicinājums kā ekonomiskās politikas, tā arī tautsaimniecības tālākās attīstības ziņā.

Pilnīgs konkurētspējas vērtējums parasti ietver gan mikroekonomisko analīzi, noskaidrojot ieguldījumus (*input*) konkurētspējas nodrošināšanā, gan arī makroekonomisko analīzi, kur, izmantojot statistiskās un ekonometrijas metodes, iespējams izvērtēt ārējo ekonomisko attiecību rezultātus atkarībā no dažādu faktoru pārmaiņām (t. s. *output* analīze).

Darba mērķis ir, analizējot pasaulē lietotās ārējās konkurētspējas izvērtēšanas metodes, noteikt to izmantošanas iespējas Latvijā, norādot uz iespējamām problēmām rādītāju interpretācijā.

Konkurētspējas novērtēšanas metodes un rādītāji

Lai arī nolūki, kādiem tiek veikts konkurētspējas vērtējums, laika gaitā nav būtiski mainījušies, tomēr ir pilnveidotas pētījumu metodes un procesus raksturojošo rādītāju interpretācijas iespējas. Jau vēsturiski ražošanas izmaksu (īpaši – darbaspēka izmaksu) un relatīvo cenu salīdzināšana starp valstīm kalpoja kā tirdzniecības plūsmu izskaidrojoša analīze. Līdzīgi arī mūsdienās, izmantojot vairāk un sarežģītākus rādītājus, tiek noskaidrota valsts pozīcija ārējā tirgū, lai varētu prognozēt ārējā sektora attīstību, tirdzniecības bilanci utt.

Ekonomikas konkurētspējas pārmaiņas un šo pārmaiņu ietekmi uz makroekonomiskajiem rādītājiem iespējams skaidrot kā kvalitatīvi, tā arī kvantitatīvi. Kvalitatīvais vērtējums galvenokārt sniedz aprakstošu slēdzienu par to, kādas ir valsts ekonomiskās izaugsmes iespējas pie pastāvošajiem mikroekonomiskās un makroekonomiskās, politiskās un institucionālās vides nosacījumiem. Šādu vērtējumu var veikt gan par atsevišķu valsti, rezultātā iegūstot aprakstošu informāciju, gan arī starptautiski, plašākā skatījumā, rezultātā iegūstot ne vien aprakstu, bet arī t.s. rangus. Šāda veida pētījumi tiek sagatavoti ik gadus, un to veic starptautiskas organizācijas. Jāatzīst, ka kvalitatīvā vērtējuma izmaiņas dinamikā ir grūti salīdzināmas. Tāpat tās grūti salīdzināt starp valstīm. Izmaiņas ranga tabulā nesniedz nepārprotamu priekšstatu par konkurētspējas pārmaiņu virzienu un pārmaiņu intensitātes pakāpi. Valsts var saglabāt savu vietu kopējā vērtējumā pat tad, ja visos aspektos vērtējums mainījies pozitīvi (negatīvi).

Pasaulē plašāk pazīstami kvantitatīvās pieejas rezultāti ir tādi indeksi kā augsmes konkurētspējas indekss un uzņēmējdarbības konkurētspējas indekss (*Business competitiveness indicator*). Ja augsmes konkurētspējas indeksu nosaka, lai izprastu dažādu valstu iespēju sasniegt ilgtspējīgu ekonomikas izaugsmi vidējā un ilgā laika periodā (apkopojot informāciju par ekonomikas struktūru, institūciju darbību un politikas virzību), tad biznesa konkurētspējas indekss raksturo mikroekonomisko līmeni divos galvenajos virzienos: pirmkārt, kā konkurences apstākļus iekšzemē darbojošajiem uzņēmumiem savā starpā, un otrkārt, kā uzņēmējdarbības vidi, kurā šī konkurence norit. Šāda pieeja skaidro konkurētspējas pārmaiņas, norādot uz produktivitātes un labklājības jeb pārticības (*prosperity*) līmeņu atšķirībām starp valstīm un meklējot šo atšķirību cēloņus ekonomikas struktūrā. Citiem vārdiem, tiek meklēti iekšējie konkurētspēju noteicošie faktori.

Aprakstītā kvantitatīvā pieeja piemērota ilgtermiņa ekonomiskās politikas lēmumu pieņemšanai, tautsaimniecības attīstības stratēģiju izveidei, aplūkojot ekonomisko sistēmu kopumā. Galvenie šādas pieejas trūkumi ir tādi, ka, pirmkārt, nevar izslēgt subjektivitāti (jebkuras kvantitatīvās metodes trūkums), un otrkārt, ka trūkst individuālas pieejas, kas varētu sniegt rekomendācijas konkrētai valstij par tajā pastāvošajām problēmām.

Konkurētspējas pārmaiņu vērtējumam dinamikā, kā arī kvantitatīvajai analīzei piemērotāki ir ārējās konkurētspējas rādītāji, kas balstīti uz relatīvo cenu, izmaksu, produktivitātes u.c. rādītāju pārmaiņu indeksiem, aplūkojot tās paralēli valūtas kursu pārmaiņām. Šādu aprēķinus visbiežāk veic konkrētas valsts centrālā banka (Eiropas Monetārajā savienībā to veic ECB). Rezultātā iespējams novērtēt dinamiku, vērtēt sakarības ar ārējā sektora attīstību, modelēt un prognozēt ārējās tirdzniecības plūsmas, maksājumu bilances tekošā konta stāvokli.

Vispārīgā gadījumā valsts ārējās tirdzniecības plūsmas tiek uztvertas kā funkcija, kas, pirmkārt, importa gadījumā (M – imports) atkarīga no iekšzemes

ienākumiem (Y), relatīvo cenu izmaiņu attiecības (P/P^* , kur P^* – cenu līmeņa pārmaiņas ārvalstīs) un valūtas kursa E , un, otrkārt, eksporta gadījumā (X – eksports) – no ienākumu līmeņa ārvalstīs (Y^*), atbilstošajām relatīvo cenu līmeņu attiecības pārmaiņām un valūtas kursa [3, 2]:

$$X = F\left(\frac{EP}{P^*}, Y^*\right) \quad (1)$$

$$M = F\left(\frac{EP}{P^*}, Y\right) \quad (2)$$

Pie šādiem nosacījumiem ir redzams, ka pirktspēja un cenu (izmaksu) līmenis nosaka potenciālās tirdzniecības plūsmas starp valstīm. Tā kā starpvalstu tirdzniecībā cena ir „salikts” rādītājs, t. i., atkarīga ne vien no izmaksām un vispārējā cenu līmeņa valstī, bet arī no valūtas vērtības un tās maiņas kursa, tad kompleksi šādus „tirdzniecības izdevīguma nosacījumus” raksturo reālie valūtas kursi. Vispārīgā gadījumā reālais efektīvais kurss (REK) visbiežāk tiek definēts kā ģeometriskais vidējais galveno tirdzniecības partnervalstu valūtas kurss, kas koriģēts ar kādu no cenu (izmaksu) līmeni raksturojošiem vai citiem rādītājiem un kur katras valūtas un atbilstošo koriģētāju rādītāju nozīmīgums atkarīgs no ārējās tirdzniecības ģeogrāfiskās struktūras (w_i) [1, 5].

$$REK = \prod \left(\frac{1P}{eP^*}\right)^{w_i} \quad (3)$$

3. formulā e apzīmē nominālo valūtas kursu, P un P^* – cenu vai izmaksu līmeņa pārmaiņas attiecīgi iekšzemē un ārvalstīs.

Ja valūtas kursu un koriģējošo rādītāju izmaiņas tiek raksturotas ar indeksiem (parasti – bāzes indeksiem), tad valsts „svariģuma” noteikšanai dominē dažādas pieejas. Populārākās *svaru metodes* ir:

- uz modeli balstīti “svari”;
- bilaterālie tirdzniecības “svari” (tiek lietoti arī Latvijā), kas paredz, ka katras valūtas nozīmīgums efektīvā kursa aprēķinā atbilst konkrētās valsts īpatsvaram ārējās tirdzniecības kopējā apgrozījumā ar tām valstīm, kas vispār ir ietvertas aprēķinā;
- divkārtšie “svari” (*double-weighting schemes*), kad eksporta īpatsvaru sver divreiz, t. i., ņemot vērā, ka uzņēmēji konkurē ārējā tirgū ne tikai ar konkrētās valsts preču un pakalpojumu ražotājiem, bet arī ar citu valstu ražotājiem, kas ienākuši tajā pašā tirgū. Citiem vārdiem, ir jāzina galveno tirdzniecības partnervalstu iekšzemes piedāvājuma struktūra: kāds tajā ir iekšzemē saražoto preču un pakalpojumu īpatsvars un kāds ir citu valstu īpatsvars. Jāatzīmē, ka biežāk šī metode ietver tikai starpvalstu tirdzniecību ar rūpniecības precēm [2, 9–13].

Praksē biežāk lietotos *korģējošos rādītājus* autore nosacīti iedala 3 grupās:

- Relatīvo cenu līmeņu atšķirību rādītāji. Šeit ietilpst, pirmkārt, patēriņa cenu indeksu attiecība, tirgojamo un netirgojamo preču cenu indeksu attiecība (*internal terms of trade*), relatīvo eksporta vienības vērtību indeksi (reizēm uzsver tieši rūpniecības preču eksportu), kā arī deflatori (privātā patēriņa, preču un pakalpojumu eksporta, IKP deflators).

- Relatīvo izmaksu attiecību rādītāji. Šeit galvenokārt jāatzīmē ražotāju cenu indeksu attiecība (rūpniecībā), normalizētās vienības darbaspēka izmaksas vai algu izmaiņas (rūpniecībā vai kopumā tautsaimniecībā)
- Rentabilitātes rādītāji: normalizētā vienības darbaspēka izmaksa (VDI – darbaspēka izmaksas iekšzemē, VDI^* – ārvalstīs) un pievienotās vērtības deflatoru (PV/PV^*) attiecība rūpniecības sektorā (4) [5, 27]:

$$REK_p = \frac{REK_{VDI}}{REK_{PV}} = \frac{VDI/VDI^*}{PV/PV^*} \quad (4)$$

Interpretējot minētos reālo kursu rādītājus, kā kopīga to īpašība jāatzīmē tendences norāde: samazinoties reālā (vai nominālā) efektīvā kursa indeksam, konkurētspēja pieaug, un teorētiski ir sagaidāms eksporta pieaugums vai pat ārējās tirdzniecības bilances uzlabošanās.

Tomēr katram rādītājam piemīt virkne priekšrocību un trūkumu. Tā, piemēram, relatīvo cenu līmeņu salīdzināšana ļauj izmantot plaši lietotus un saprotamus makroekonomiskos lielumus, pie tam tādi rādītāji kā patēriņa cenu indekss ir pieejami visātrāk un ļauj operatīvi novērtēt situāciju. Tajā pašā laikā tie mēdz ietvert daudz „liekas” informācijas, padarot vērtējumu neviennozīmīgu. Tā, piemēram, PCI ietver pārāk daudz informācijas par netirgojamo preču sektoru, kā arī par precēm un pakalpojumiem (iekšzemes patēriņam ražotās preces un pakalpojumi), kas netiktu eksportēti pat tad, ja tirdzniecības nosacījumi būtu ļoti labvēlīgi. Savukārt te nav ietvertas tirgojamās investīciju preces. Bez tam PCI ir pakļauts subsīdiju, nodokļu, kā arī cenu regulēšanas ietekmei.

Šādu trūkumu var novērst, lietojot ražotāju cenu indeksus, jo tie tuvāk atspoguļo ražošanas izmaksu salīdzinājumu, izslēdzot to cenas daļu, ko mazumtirdzniecībā var būtiski ietekmēt regulēšana, nodokļi u. c. faktori. Tomēr ražotāju cenu indeksu struktūra starp valstīm ir grūti salīdzināma, jo ikvienā valstī atšķiras rūpniecības nozaru sadalījums un katras nozares ražošanas izmaksas ietekmē pilnīgi citi faktori. Tādējādi nav iespējams salīdzināt konkurētspēju starp valstīm, kur vienā dominē, piemēram, lauksaimniecības nozare, bet otrā – mašīnbūve.

Daļēji iepriekšminētos trūkumus novērš arī IKP deflatora kā koriģētāja izmantošana reālo efektīvo kursu aprēķinā. Tomēr būtiskākie trūkumi ir tādi, ka tik un tā netiek izslēgts netirgojamo preču sektors, bez tam vēl tiek pievienots sabiedriskais sektors. Rādītājam raksturīgi arī, ka tas tiek aprēķināts reizi gadā vai reizi ceturksnī un ar diezgan lielu novēlošanos.

Relatīvo eksporta cenu pārmaiņu indeksu galvenā priekšrocība ir izteikta tirgojamo preču sektora atspoguļošana, taču šo indeksu nav iespējams interpretēt ļoti daudzās tirgus formās. Patiesībā tas sniedz priekšstatu par konkurētspējas pārmaiņām vienīgi tad, ja eksportētājs darbojas nepilnīgas konkurences apstākļos. Šāds rādītājs neatspoguļos konkurētspēju pilnīgas konkurences, oligopolistiskas konkurences, monopolu vai karteļu vienošanās situācijā.

Iekšējie tirdzniecības nosacījumi raksturo netirgojamo un tirgojamo preču cenu līmeņu atšķirību. Galvenā priekšrocība ir tā, ka tiek izmantoti dati tikai par situāciju iekšzemē. Turklāt rādītājs ietver arī informāciju par to, kā efektivitāte netirgojamā sektorā nosaka tirgojamo preču sekmīgu attīstību.

Vienības darbaspēka indeksu lietošana efektīvo kursu aprēķinā ir lietderīga no tā viedokļa, ka balstās uz ražošanas izmaksu salīdzināšanu, tomēr arī šeit jāņem vērā nozaru struktūras problēma, jo darbaspēka izmaksas nebūt nav vienīgās, un ne katrā nozarē tās var būt noteicošās izmaksas, turklāt citu valstu statistikas pieejamība ne

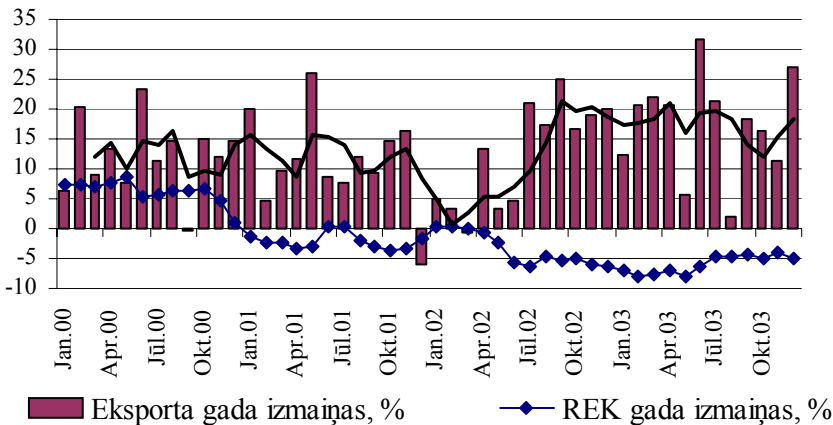
vienmēr nodrošina iespēju iegūt salīdzināmus rādītājus. Tādēļ nereti tiek lietoti algu izmaiņu rādītāji, kas savukārt izslēdz darba devēja samaksāto nodokļu ietekmi.

Rentabilitātes un pievienotās vērtības deflatoru izmantošanas galvenie trūkumi izpaužas datu pieejamības problēmā: informācija tiek saņemta ar kavēšanos. Taču rādītājam ir būtiskas priekšrocības: tajā ietverts vairāk informācijas par ražošanas faktoru cenu izmaiņām, un tas satur ne vien normalizēto darbaspēka izmaiņu indeksu, bet arī pievienotās vērtības indeksu (saucējā), kas ļauj spriest par starppatēriņa (šajā gadījumā *input*) cenu izmaiņām [3, 14].

Tomēr, lai arī reālo efektīvo kursu pārmaiņas norāda, cik labvēlīgi mainījušies tirdzniecības nosacījumi, zinot REK izmaiņu virzienu un intensitāti, nevar droši spriest par gaidāmajām pārmaiņām ārējās tirdzniecības plūsmās noteiktā periodā. To ir iespējams skaidrot dažādos aspektos. Vispirms, tiešu ietekmi uz nominālo importu vai eksportu varam ievērot tad, ja reālā efektīvā kursa pārmaiņas galvenokārt noteikušas nominālā efektīvā kursa izmaiņas. Taču relatīvo cenu pārmaiņu ietekme nevar izpausties uzreiz, jo nereti jau noslēgtie līgumi neļauj eksportētājam nekavējoties pielāgoties relatīvo cenu līmeņu attiecību dinamikai (līdzīgi arī potenciālajiem eksportētājiem var nebūt iespējas nekavējoties iziet ārējā tirgū, tiklīdz tirdzniecības nosacījumi mainījušies pozitīvi). Otrkārt, atcerēsimies jau aprakstītās rādītāju izmantošanas iespējas: cenu vai izmaksu indeksu struktūra pati par sevi definē, ka to salīdzinājums starp valstīm vai nu nav precīzs, vai arī ne visa informācija, kas ietverta indeksa aprēķinā, pietiekami raksturo tirgojamo preču sektoru.

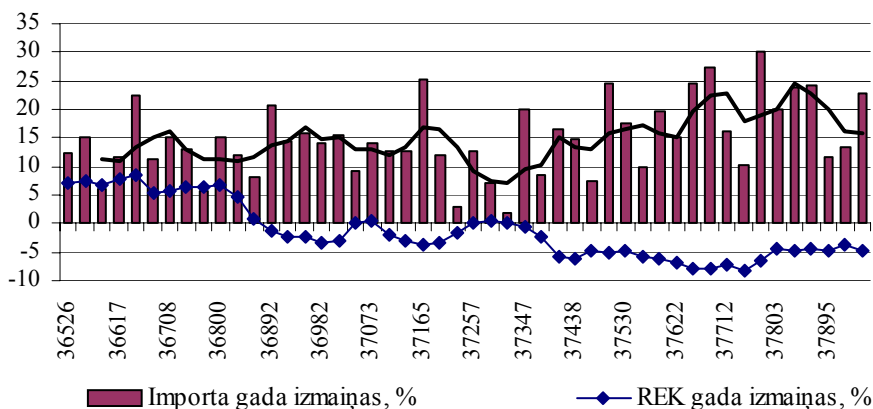
Konkurētspējas rādītāju interpretācija Latvijā

Aplūkojot Latvijas situāciju, varam ievērot, ka lata reālā efektīvā kursa pārmaiņas jau aptuveni 2 gadus liecina par labvēlīgām konkurences nosacījumu pārmaiņām (tā kā uz PCI, RCI un algu bāzes aprēķināto indeksu vispārējā tendence ir līdzīga, tālāk tiek sīkāk aplūkots uz PCI bāzes aprēķinātais indekss). No tā teorētiski izriet pozitīva eksporta pieauguma tendence. Kā redzams 1. attēlā, eksporta gada pieauguma tempu vērtības mainās pretēji REK indeksa vērtībām. Tas it kā norāda uz pozitīvu sakarību starp konkurētspējas nosacījumu uzlabošanos un eksporta dinamiku (1. att.; augšējā līkne ir eksporta sezonālais izlīdzinājums).



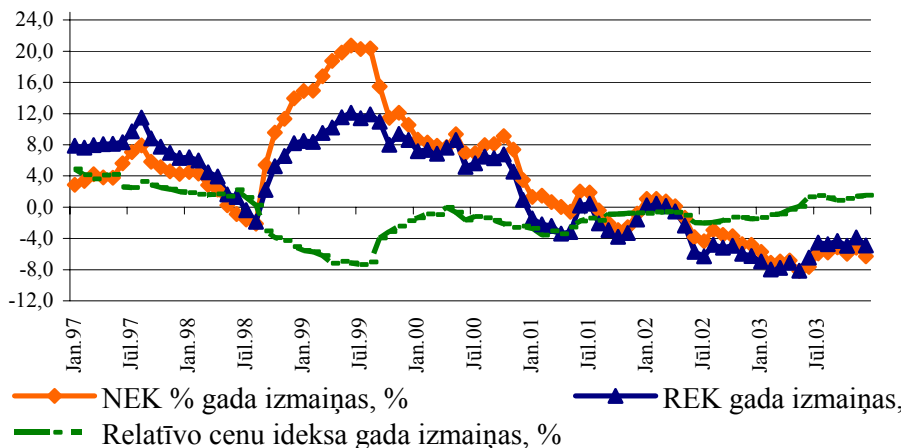
1. att. Lata REK un nominālā eksporta pieaugums, % (dati: Latvijas Banka, LR CSP)
REER of the Lats and Growth of Nominal Exports (source: Bank of Latvia, CSB)

Vienlīdzīgām REK pārmaiņām vajadzētu atšķirīgi ietekmēt eksporta un importa (2. attēlā augšējā likne – importa sezonālais izlīdzinājums) tendences. Tomēr, kā redzams 1. un 2. attēlā, Latvijā sakarība starp reālā kursa pārmaiņām un importa vai eksporta pieauguma tempiem ir līdzīga. Pie tam importa pieaugums ir nedaudz straujāks, apliecinot gan to, ka mazām, atvērtām ekonomikām raksturīga cieša importa un eksporta savstarpējā atkarība, gan arī to, ka daļa importa ir nepieciešama tieši privātā iekšzemes patēriņa nodrošināšanai.



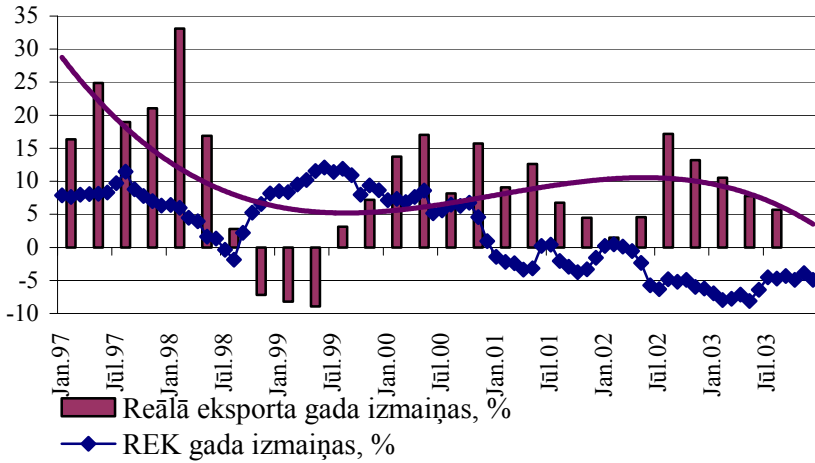
2. att. Lata REK un nominālā importa pieaugums, % (dati: Latvijas Banka, LR CSP)
REER of the Lats and Growth of Nominal Imports (source: Bank of Latvia, CSB)

Tā kā daudzos gadījumos REK izmaiņas var atstāt līdzīgu ietekmi kā uz importu, tā arī uz eksportu, tad šādās situācijās REK pārmaiņu ietekme uz ārējās tirdzniecības plūsmām, kā arī tirdzniecības bilanci un ekonomikas izaugsmi nav interpretējama bez papildus ekonomiskās analīzes. Kā redzams 3. attēlā, Latvijā joprojām raksturīga ir nominālā efektīvā kursa noteicošā ietekme uz REK izmaiņām, kas arī daļēji izskaidro nominālā kursa ietekmi uz ārējās tirdzniecības dinamiku.



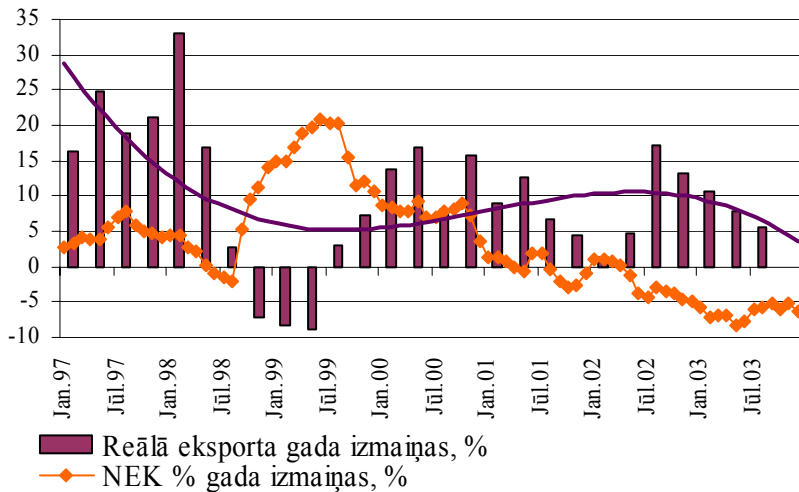
3. att. Lata REK un tā komponentu dinamika Latvijā, gada izmaiņas, % (dati: Latvijas Banka)
The Dynamics of the Components the REER of the Lats, y-o-y Changes in % (source: Bank of Latvia)

Nominālā kursa būtisku ietekmi uz ārējā sektora attīstību varam ievērot arī, aplūkojot reālā eksporta un efektīvā kursa komponentu pārmaiņas.



4. att. Lata REK un reālā eksporta dinamika Latvijā, gada izmaiņas, % (dati: Latvijas Banka, LR CSP)
The Dynamics REER of the Lats and the Real Exports (source: Bank of Latvia and CSB)

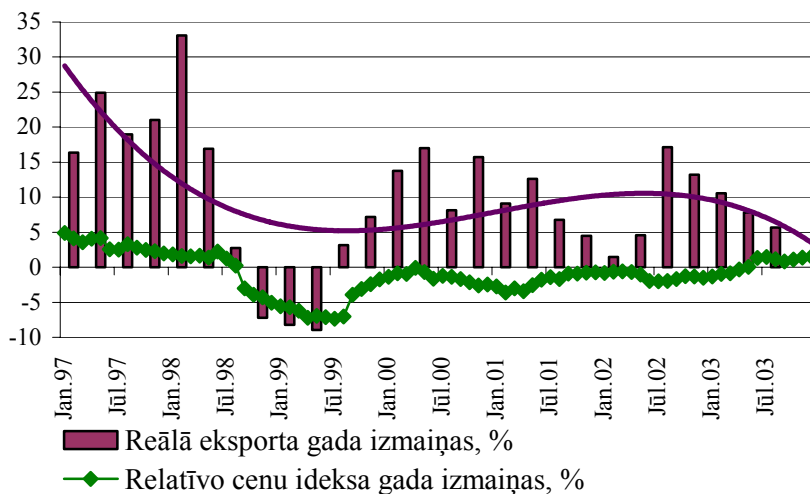
4. un 5. attēlā redzams, ka, arī izslēdzot eksporta cenu pārmaiņas, eksporta fiziskā apjoma indeksa tendence un reālā efektīvā (nominālā efektīvā) kursa svārstības lielā mērā apstiprina teorētisko sakarību ar konkurētspējas pieaugumu, ja efektīvu kursu indekss samazinās, un otrādi.



5. att. Lata NEK un reālā eksporta (apjoma) dinamika Latvijā, gada izmaiņas, % (dati: Latvijas Banka, LR, CSP)
The Dynamics NEER of the Lats and the Real Exports (source: Bank of Latvia, SCB)

Savukārt relatīvo cenu pārmaiņu indekss svārstās līdzīgi reālā eksporta pārmaiņām (6. att.). Teorētiski, iekšzemē pastāvot zemākai inflācijai nekā ārzemēs,

konkurētspējai būtu jāpieaug, taču šādu sakarību ar eksporta apjoma indeksu novērot nevar.



6. att. Relatīvo cenu attiecības pārmaiņas un reālā eksporta dinamika Latvijā, gada izmaiņas, % (dati: Latvijas Banka, LR CSP)

Changes in Relative Consumer Price Levels and the Real Exports, % y-o-y (source: Bank of Latvia, CSB)

Tātad ir skaidrs, ka daļa teorētisko atziņu tiešā veidā Latvijas situācijā nav izmantojamas. Cik lietderīga var būt konkurētspējas analīze, respektīvi, cik daudz tā mums spēj „pateikt”? Vispirms jāatzīmē, ka konkurētspējas izvērtējums ir tikai daļa no ekonomiskās analīzes, lai izvērtētu ārējo ekonomisko attiecību sagaidāmos rezultātus. Bez tam rezultāta, t.i., pozīcijas, iespēju, potenciāla noskaidrošana neļauj viennozīmīgi izdarīt secinājumus par reālajām sagaidāmajām izmaiņām ārējā tirdzniecībā. Secinājumi par konkurētspējas pārmaiņām (un interpretācija) var būt atkarīgi no tā, kā REER aprēķināts (pret kurām valūtām, ar kādu svaru metodi). Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā nenosaka reālo efektīvo kursu metodoloģijas izmaiņas vai nepieciešamību aprēķināt kādus papildus rādītājus. Tomēr, pakāpeniski pilnveidojot statistiku, būs iespējams veikt arī detalizētāku kvantitatīvo vērtējumu un izmantot konkurētspējas rādītāju pārmaiņu analīzi, lai prognozētu izmaiņas ekonomikas ārējā sektora attīstībā.

LITERATŪRA

1. Bitāns M. *Reālais valūtas kurss Latvijā (1994–2001)*. – Rīga: Latvijas Banka, 2002.
2. Buldorini L., Makrydakis S., Thimann C. *The Effective Rates of the Euro*. – ECB Occasional Paper, 2002
3. *Competitiveness Indicators: A Theoretical and Empirical Assessment* //IMF Working Paper, 1994.
4. Ketels C., Porter M. *UK Competitiveness: Moving to the Next Stage*.– Institute of Strategy and Competitiveness, 2003.
5. McGettigan D., Nugent J. *Competitiveness Measures for Ireland: An Assessment*. – Dublin, 1995.

6. National Competitiveness Council. Annual Competitiveness Report 2003.– Dublin, November 2003.

Summary

Economists often regard the changes in competitiveness as the basis of the expected changes in country's overall economic performance. Very different sets of conditions may be seen as key measures reflecting competitiveness. Used criteria is of a very wide range: beginning with international comparisons of particular indicators or their dynamics within a country up to a very sophisticated assessment of economic policy in general, as well as the use of quantitative methods to define and explain the relations between trends in competitiveness and their impact on the expected economic performance.

The article explains the methods of measuring the country's competitiveness, emphasizing the possible ways of interpretation of particular indicators, as well as indicating the aspects which must be taken notice of when assessing the changes in competitiveness of Latvian economy.

Key words: competitiveness, relative price indices, nominal and real effective exchange rate, growth indicators.

Iespējamās migrācijas izmaiņas, Latvijai integrējoties Eiropas Savienībā

Possible Changes of Migration during Latvia's Integration into European Union

Kārlis Purmalis

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050
E–pasts: purmalis@lanet.lv

Roberts Škapars

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050
E–pasts: skapars@lanet.lv

Rakstā tiek analizēta migrācijas ietekme uz tautsaimniecības attīstību Latvijā. Daudz dažādu faktoru ietekmē migrāciju. Ekspertu vidū ir atšķirīgi viedokļi par galvenajiem migrāciju ietekmējošiem faktoriem un to, kāda ir un pēc iestāšanās Eiropas Savienībā varētu būt to ietekme uz Latvijas tautsaimniecības attīstību. Autori analizē būtiskākos migrāciju ietekmējošos faktorus, balstoties uz Eiropas Savienības dalībvalstu pieredzi. Rakstā ir izstrādātas prognozes par migrācijas iespējamo attīstību, kad Latvija kļūs par pilntiesīgu Eiropas Savienības dalībvalsti. Pētījuma mērķis ir izpētīt migrāciju ietekmējošos faktorus un prognozēt migrācijas attīstību. Risināmie uzdevumi ir novērtēt migrāciju ietekmējošo faktoru nozīmīgumu, analizēt statistikas datus. Pētījumā izmantotas ekonomiski matemātiskās un salīdzinošās analīzes metodes.

Atslēgvārdi: migrācija, bezdarbs, iedzīvotāju blīvums, iekšzemes kopprodukts.

Iedzīvotāju un darbaspēka migrācija pastāv jau kopš seniem laikiem. Taču vēsturiski dažādos posmos atšķiras tās formas, apjoms un intensitāte. Eksistē atšķirīgi migrācijas scenāriji, jo ir dažādi tās cēloņi, respektīvi, dažādi iemesli migrēt. Migrācija ir kļuvusi par savā veidā neatņemamu indivīdu izdzīvošanas un pastāvēšanas sastāvdaļu.

Iedzīvotāju migrācija ir sarežģīts sociāls process, kura norise ir cieši saistīta ar ražošanas un darbaspēka attīstību, tā izvietojumu, urbanizāciju un iedzīvotāju sociālo mobilitāti. Šie procesi atsevišķās valstīs un to teritorijās noris atšķirīgi.

Latvijai kļūstot par ES dalībvalsti, neizbēgami mainīsies arī tās darba tirgus. Svarīgi ir noskaidrot šo izmaiņu galvenās tendences un savlaicīgi, plānojot tautsaimniecības attīstību, paredzēt nepieciešamās izmaiņas gan tautsaimniecības nozaru struktūrā, gan likumdošanā un izglītības sistēmā, lai nākotnē samazinātu bezdarbu, paaugstinātu iedzīvotāju dzīves līmeni un samazinātu augsti kvalificēta

darbaspēka aizplūšanu uz ārvalstīm. Svarīga ir arī Eiropas Savienības strukturālo fondu savlaicīga, mērķtiecīga un efektīva izmantošana.

Latvijas iedzīvotāju migrāciju un darba tirgus izmaiņas pašreiz, kā arī pēc Latvijas iestāšanās ES ietekmēs šādi galvenie faktori: dabiskā iedzīvotāju skaita izmaiņas, Latvijas, ES kandidātvalstu un ES valstu reģionu ekonomiskās attīstības līmenis, izglītības līmenis, darbaspēka pieprasījums un piedāvājums dažādās tautsaimniecības nozarēs, darba samaksas līmenis, Latvijas un citu valstu likumdošana attiecībā uz iedzīvotāju migrāciju.

Latvijas darba tirgus izmaiņu prognozes pēc iestāšanās ES ietekmē šādi galvenie riska faktori: inflācijas pieaugums Latvijā pēc eiro ieviešanas; Eiropas valstu izglītības sistēmu integrācijas veiksmīga norise; ES prasību izpildes ietekme uz Latvijas tautsaimniecību; Latvijas, ES kandidātvalstu un ES valstu tautsaimniecības attīstības tempi, strukturālās izmaiņas, attīstības virzieni un scenāriji, globālā ekonomikas attīstība, terorisma draudu novēršanas procesa norise pasaulē; globālo un lokālo katastrofu un epidēmiju draudi.

Latvijas iedzīvotāju skaitam ir tendence samazināties, tādēļ nākotnē var rasties situācija, kad būs jāpiesaista papildus darbaspēks no ārvalstīm, realizējot efektīvu papildus darbaspēka importa politiku. Šim procesam ir jābūt ļoti pārdomātam un jau laikus ir jāizstrādā risinājuma varianti, apkopojot citu valstu pieredzi un izanalizējot Latvijas vietējos sociāli ekonomiskos apstākļus.

Lai izprastu migrācijas iemeslus un tās ietekmi uz tautsaimniecības attīstību, ir jāapskata cilvēkkapitāla teorija, kas iedzīvotāju brīvprātīgo migrāciju apskata kā ieguldījumu, lai no īslaicīgām izmaksām gūtu peļņu ilgākā laika posmā.

Visbiežāk cilvēks par dzīvesvietas maiņu izšķiras darba maiņas gadījumā vai arī izvēlas sev labāku dzīves vietu kā papildus labumu, pārceļoties uz labāku un sev patīkamāku vidi, vai to diktē sociālie faktori – pārceļšanās pie dzīvesbiedra, bērniem, vecākiem vai citiem radniekiem. To cilvēks nosaka, iedalot sociālos labumus pēc prioritātēm, kas katram indivīdam ir atšķirīgi un ko nosaka vecums, ģimenes stāvoklis, izglītība un ienākumu līmenis. Pastāvot informācijai par darba tirgus iespējām un labumiem, indivīds, izvērtējot ieguvumus un zaudējumus attiecībā uz esošās darba vietas un dzīvesvietas maiņu pret potenciālo, var pieņemt vai nepieņemt lēmumu par pārceļošanu. Vērtību jeb nākotnes labumu, ko gūs cilvēks, migrējot no esošās situācijas, var izteikt ar vienādojumu [13]:

$$V_p = \sum_{n=1}^N \frac{E_2 - E_1}{(1+r)^n} - \sum_{n=1}^N \frac{C}{(1+r)^n} - Z, \text{ kur}$$

V_p – iegūstamo labumu vērtība,

E_1 – ienākumi vecajā darba vietā;

E_2 – ienākumi jaunajā darba vietā;

N – paredzamais laiks, kas jāpavada, strādājot jaunajā darba vietā;

n – gadu skaits, kuros veidojas labumu un izmaksu uzkrājums;

r – diskonta likme

C – tiešās un netiešās naudas izmaksas, kas saistītas ar pārceļšanos n gados;

Z – neto psiholoģiskās izmaksas, kas veidojas no psiholoģiskiem zaudējumiem, atņemot psiholoģiskos ieguvumus.

No vienādojuma redzam, ka cilvēks veic daudz dažādu aprēķinu, no kuriem visi nav izsakāmi skaitliski, tādējādi lēmumu pieņemšana vairāk balstās uz intuīciju. Ja

iegūtais $V_p > 0$, tad cilvēks var izšķirties par pārcelšanos, ja $V_p < 0$, tad viņš, iespējams, paliks pašreizējā dzīves un darba vietā.

Būtisks ir psiholoģiskais faktors, kas nosaka, ka jauni un neprecēti cilvēki pēc skolas beigšanas migrē vairāk nekā veci cilvēki vai ģimenes, kurās ir pirmsskolas vai skolas vecuma bērni. Daudzi maina dzīvesvietu studiju vai mācību dēļ.

Otrs būtisks faktors ir migrācijas rezultātā gūtais labums ilgtermiņā. Tādējādi var būt, ka cilvēks pārcēlās, bet sākotnējie ienākumi ir mazāki nekā iepriekšējā darba un dzīves vietā. Bet nākotnē viņš cer savu labumu krājumus palielināt. Katrā ziņā cilvēkus piesaista tie rajoni, kuros pilna laika strādājošiem darba samaksa ir visaugstākā. Tāpat migrāciju veicinošs faktors būs un reģionu pievilcīgāku padarīs arī darba atrašanās iespējas jaunajā reģionā. Viens no faktoriem, ko iespējams ņemt vērā, ir bezdarba līmenis, tomēr statistisko datu analīze nenorāda uz viennozīmīgu bezdarba un imigrācijas līmeņa korelāciju. Reģiona kopējais bezdarba līmenis nav salīdzināms ar atsevišķiem nodarbinātības sektoriem.

Treškārt, bezdarbs var stimulēt darbaspēka aizplūšanu uz vietām, kur bezdarba līmenis ir zemāks. Bieži par migrāciju iedzīvotāji izšķiras pēc darba zaudēšanas, bet tas vairs nav pilnīgi brīvprātīgi.

Ceturtkārt, būtisks ierobežojums ir laulātā drauga ieņēmumi – ja migrācijas procesā krītas kopējie ģimenes ienākumi, ģimene var izšķirties par palikšanu esošā dzīves un darba vietā. Līdzīgi ir arī, ja ģimenē ir skolas vecuma bērni. Pārcelšanās rezultātā rodas lieli psiholoģiskie zudumi.

Piektkārt, valsts vai reģiona ekonomiskās aktivitātes. Veicot ekonomiskās aktivitātes, palielinot darbavietu skaitu, uzlabojot infrastruktūru, kā arī izveidojot ekonomiskās zonas, var stimulēt migrantu pieplūdumu reģionā.

Ļoti svarīgs faktors ir attālums, cik tālu cilvēks migrē no savas dzīvesvietas. Izmaksas līdz ar attāluma pieaugumu palielinās divu iemeslu pēc – pirmkārt, cilvēkiem varētu būt sarežģīti un dārgi iegūt informāciju par darba iespējām kaut kur citur. Darba meklēšana tuvāk dzīvesvietai ir izdevīgāka arī tādēļ, ka ir pieejami laikraksti, radi un draugi var palīdzēt, telefonu izmaksas ir zemākas, bet potenciālo darba devēju pārzināšana ir lielāka. Otrkārt, lielāks attālums sadārdzina ceļošanu un draugu apciemošanu vēlāk, tādējādi pieaug arī fiziskie un psiholoģiskie tēriņi. Cilvēki drīzāk uzņemsies migrēt mazākos attālumos [14].

Starpvalstu migrācijai iepriekš minētajiem nāk klāt vēl sekojoši faktori [15]:

- valodas barjera,
- migrācijas kvotas un ierobežojumi valstī,
- sociālās atšķirības starp pamatnāciju un migrantiem,
- klimats, laika apstākļi,
- valsts savstarpējie līgumi robežas šķērsošanas un uzturēšanās gadījumā, darba atļauju izsniegšanas kārtība un ierobežojumi, kontroles institūciju darbība.

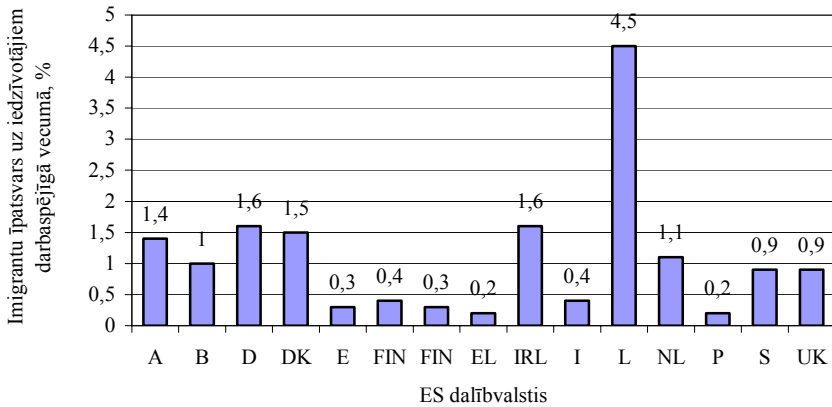
Starptautisko migrāciju bez jau pieminētajiem faktoriem ietekmē arī dažādi individuālie faktori – vecums, izglītības līmenis un svešvalodu (it īpaši attiecīgās valsts valodas) zināšanas, kā arī valsts regulējošie pasākumi (likumdošana u. tml.).

Vecums ir viens no nozīmīgākajiem migrāciju determinējošiem faktoriem. Ir vairāki iemesli, kuru dēļ ir lielāka varbūtība, ka migrēs tieši jauni cilvēki. Pirmkārt, jo cilvēks jaunāks, jo lielāks potenciālais ieguvums no investīcijām cilvēkkapitālā. Jo ilgāks laika periods, kurā iespējams gūt labumu no šīm investīcijām, jo lielāka to pašreizējā vērtība. Otrkārt, lielu zaudējumu daļu, kas saistīta ar migrāciju, veido fiziskie tēriņi – šķiršanās no draugiem, ģimenes, ierastās vides. Jaunieši vēl īsti nav nostabilizējušies pieaugušo pasaulē, tādēļ minētie tēriņi būs salīdzinoši mazi. Saitēm

ar apkārtējo vidi kļūstot spēcīgākām, iespējamie fiziskie zaudējumi palielināsies un migrācijas varbūtība samazināsies. Tāpat ir lielāka varbūtība, ka migrēs tieši neprecētie cilvēki, savukārt precēto vidū mobilāki ir pāri bez bērniem [12].

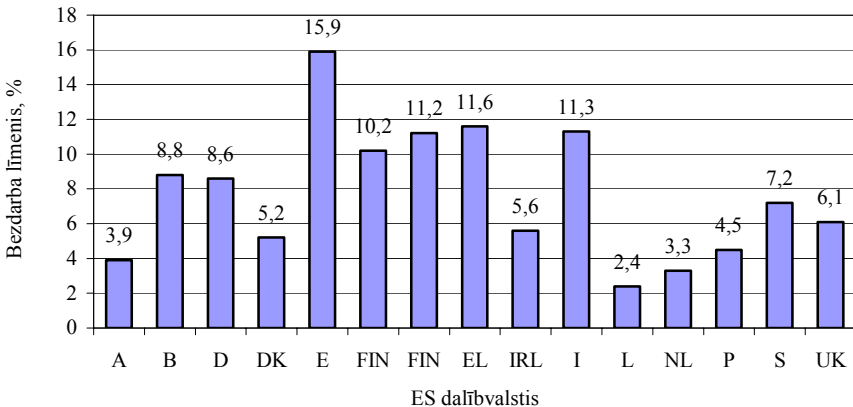
Izglītība ir labākais faktors, lai prognozētu, kas varētu pārvietoties vecuma grupas ietvaros. Izglītības trūkums ir lielāks migrāciju traucējošs faktors nekā vecums. Šī atziņa savukārt liecina par to, ka informācijai ir lielāka absolūtā ietekme uz migrāciju, salīdzinot ar fiziskām izmaksām.

Tālāk sīkāk apskatīsim citus faktorus, kas varētu ietekmēt migrāciju. Pastāv dažādi viedokļi: migrāciju ietekmē bezdarba līmenis valstī, uz kuru persona gatavojas migrēt, iedzīvotāju blīvums jaunajā valstī, IKP uz iedzīvotāju un mēneša vidējā darba samaksa.



Avots: Employment in Europe 2001, Recent Trends and Prospects, Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes dati

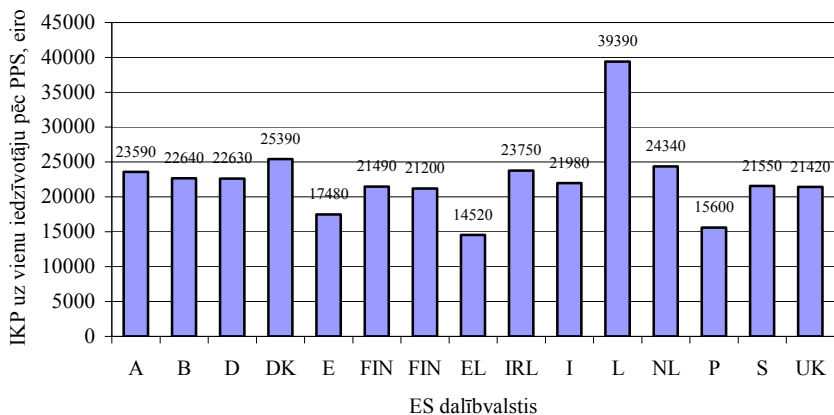
1. att. Imigrantu īpatsvars uz vienu darbspējas vecuma iedzīvotāju ES dalībvalstīs [11]
Migration Density per Capita in Working Age in EU Countries [11]



Avots: Employment in Europe 2001, Recent Trends and Prospects, Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes dati

2. att. Bezdarba līmenis ES dalībvalstīs [11]
Unemployment Rate in EU Countries [11]

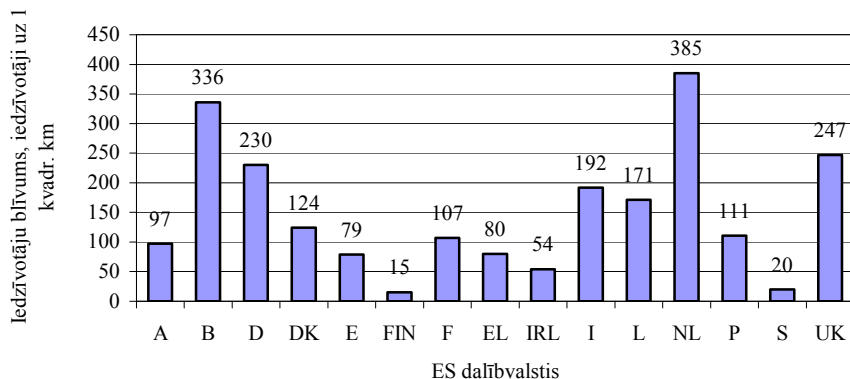
2. attēlā parādīti dati par bezdarba līmeni ES dalībvalstīs un 1. attēlā – imigrācijas procentuālais lielums uz iedzīvotājiem darbības vecumā. Korelācija šiem rādītājiem ir $R^2 = -0,61$. Tātad korelācija pastāv, tomēr tā nav nozīmīga. Tas pierāda, ka bezdarba līmenis ir migrāciju ietekmējošs faktors, bet nav noteicošais. Pārsvārā gadījumu migrācija būs uz valsti, kurā bezdarba līmenis ir zemāks, bet daudzos gadījumos šāda sakarība nepastāvēs.



Avots: Employment in Europe 2001, Recent Trends and Prospects, Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes dati

3. att. IKP uz vienu iedzīvotāju pēc PPS ES dalībvalstīs [12]
GDP per Capita According to PPS in EU Countries [12]

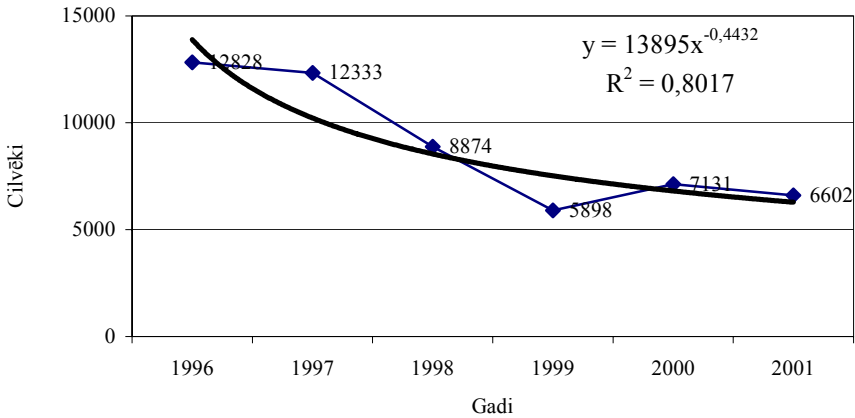
Korelācijas koeficients IKP uz iedzīvotāju pēc PPS un imigrācijas procentuālajam lielumam uz iedzīvotājiem darbības vecumā ir $R^2 = 0,94$. Tas norāda uz to, ka IKP uz vienu iedzīvotāju pēc PPS ir noteicošais imigrācijas faktors ES dalībvalstīs, jo korelācija starp abiem pētāmajiem lielumiem ir ļoti cieša.



Avots: Employment in Europe 2001, Recent Trends and Prospects, Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes dati

4. att. Iedzīvotāju blīvums ES dalībvalstīs [12]
Density of Population in EU Countries [12]

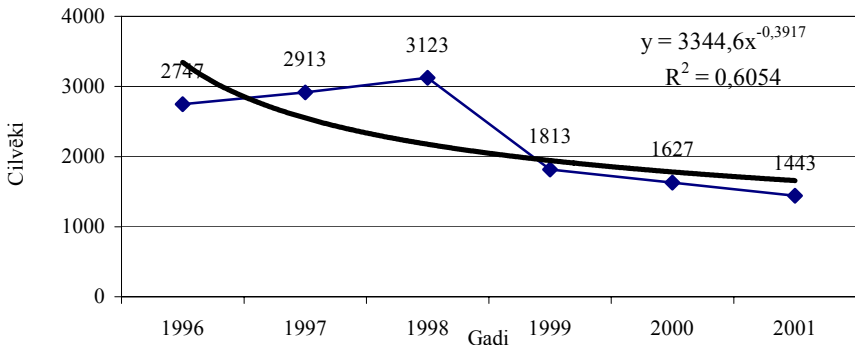
Korelācijas koeficients starp iedzīvotāju blīvumu un imigrāciju uz iedzīvotājiem darbaspējas vecumā ES dalībvalstīs ir $R^2=0,17$. Tas ir pietiekams pamatojums, lai uzskatītu, ka korelācija starp abiem pētāmajiem lielumiem nepastāv un nav sakarības starp iedzīvotāju blīvumu un migrāciju. Ar šo var apgāzt uzskatus par to, ka Latvijā varētu parādīties imigrantu pieplūdums, jo Latvijā iedzīvotāju blīvums ir ievērojami mazāks nekā tuvākajās kaimiņvalstīs.



Avots: Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes dati

5. att. No Latvijas pastāvīgi izbraukušo skaits [10]
Number of Permanent Emigrants from Latvia [10]

Korelācijas vienādojums pastāvīgi izbraukušajiem no Latvijas ir $y = 13895x^{-0,4432}$ un korelācijas koeficients $R^2=0,8017$. Neskatoties uz samērā augsto korelāciju, šie dati nav izmantojami emigrācijas prognozēšanai, jo pastāvīgi izbraukušo skaita dati atspoguļo tikai to iedzīvotāju daļu, kura izbraukusi no Latvijas, izrakstoties no dzīvesvietas Latvijā. Prognozējot emigrāciju, ir jāņem vērā apstākļi, ka daudzi emigrēs uz laiku un atkal atgriezīsies Latvijā.

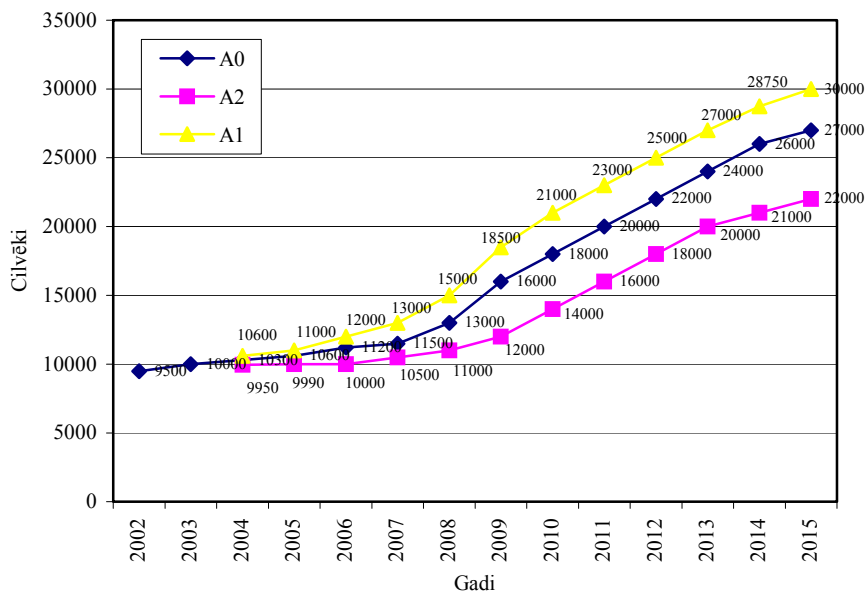


Avots: Latvijas Republikas Centrālās Statistikas pārvaldes dati

6. att. Latvijā pastāvīgi iebraukušo skaits [10]
Number of Permanent Immigrants in Latvia [10]

Līdzīgi pastāvīgi izbraukušo skaitam, arī pastāvīgi iebraukušo skaits atspoguļo tikai tās personas, kuras iebraukušas Latvijā uz pastāvīgu dzīvi. Šie dati neparāda tās personas, kuras ierodas Latvijā strādāt kādu noteiktu laiku un pēc tam atgriežas dzimtajā valstī. Korelācijas vienādojums pastāvīgi izbraukušo skaitam ir $y = 3344,6x^{-0,3917}$ un korelācijas koeficients $R^2=0,6054$.

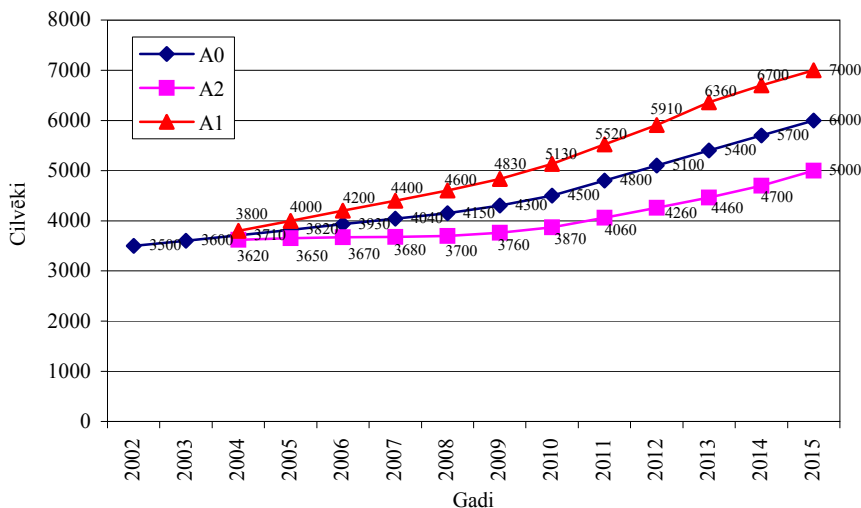
Balstoties uz migrāciju ietekmējošiem faktoriem un ekspertu vērtējumiem, prognozējams, ka iebraukušo un izbraukušo skaits palielināsies, kā parādīts 7. un 8. att. A0 ir scenārijs, kurā izbraukušo un iebraukušo skaitu nosaka ietekmējošie faktori, A2 scenārijā ietekmējošo faktoru loma ir mazāka.



7. att. No Latvijas izbraukušo skaits
Number of Emigrated from Latvia

Prognozes par izbraukušo skaitu balstās uz statistikas datiem par pastāvīgi izbraukušajiem un ekspertu vērtējumu par emigrējušiem uz laiku, kuri vēlāk atgriezīsies Latvijā. Sākotnēji, pirmos 3–4 gadus pēc Latvijas iestāšanās ES, izbraukušo skaita dinamika būs nemainīga, izbraukušo skaits nedaudz palielināsies. Sākot ar 2008. gadu, pēc ekspertu vērtējuma, izbraukušo skaits sāks strauji pieaugt, un ap 2015. gadu tas varētu nostabilizēties. Pēc ekspertu vērtējuma, 80% no izbraukušajiem pēc 3–5 nostrādātiem gadiem ES atgriezīsies Latvijā. Īstermiņā izbraukušo skaita palielinājums Latvijas darbaspēka tirgum ir zaudējums, jo izbrauks aktīvākie un spējīgākie, tādējādi kvalitatīvi pavājinot darbaspēka tirgu, tomēr, vērtējot ilgtermiņā, tie, kuri atgriezīsies, būs papildinājuši savas zināšanas un pieredzi citās, lielākoties augstā attīstītās valstīs. Tomēr arī šeit jāņem vērā, ka daļa no izbraukušajiem ārvalstīs nestrādās atbilstoši savai kvalifikācijai un izglītības līmenim. Scenārijs A1 parāda izbraukušo skaita dinamikas attīstību, kad pilnībā darbojas visi izbraukšanu veicinošie apstākļi, piemēram, attīstīta transporta sistēma ar ES, informācijas pieejamība, ierobežojumu atcelšana. Scenārijs A2 parāda izbraukušo dinamiku, ja izbraukšanu bremsējošiem faktoriem būs salīdzinoši liela ietekme.

Praktiski novērtējot formulu, kas nosaka iegūstamā labuma vērtību, personai migrējot, jāatzīst, ka ikvienā profesijā darba alga Latvijā ir ievērojami zemāka nekā ES dalībvalstīs. Tas ir migrāciju veicinošs faktors. Tomēr šobrīd Latvijas iedzīvotājiem ir augstas tiešās un netiešās izmaksas, kas saistītas ar pārcelšanos, tādējādi šis faktors ievērojami mazinās iegūstamā labuma vērtību. Otrs migrāciju bremsējošs faktors ir psiholoģiskie tēriņi. Ņemot vērā Latvijas iedzīvotāju, īpaši latviešu, mentalitāti, jāatzīst, ka psiholoģiskie tēriņi arī lielā mērā negatīvi ietekmēs pārcelšanos uz kādu no ES dalībvalstīm. Pēc autoru domām, īstenosies A0 scenārijs.



8. att. Latvijā iebraukušo skaits
Number of Immigrated in Latvia

Attiecībā uz iebraukušo skaitu, Latvijai iestājoties ES, pastāv dažādi viedokļi. Pēc ekspertu vērtējuma, iebraukušo skaita būtisks pieaugums sagaidāms, paaugstinoties dzīves līmenim Latvijā. Iebraukušo skaita prognozes balstās uz Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes datiem par pastāvīgi iebraukušajiem un ekspertu vērtējumu par neregistrētajiem ārvalstu strādājošajiem Latvijā. Pēc ekspertu vērtējuma, šobrīd Latvijā strādā aptuveni 2000 ārvalstu darbinieku. Apkopojot ekspertu viedokļus, ir izveidoti 3 attīstības scenāriji. A1 scenārijs balstās uz optimistiskām prognozēm par Latvijas ekonomisko attīstību, t. i., Latvija samērā strauji tuvināsies ES līmenim. Šie eksperti atbalsta konverģences teorijas. A2 scenārijs balstās uz ekspertu viedokļiem par to, ka Latvija ļoti lēni tuvināsies ES līmenim vai netuvināsies vispār. Vairums ekspertu uzskata, ka Latvija ES līmeni sasniegs 30–40 gadu laikā pēc iestāšanās, tomēr jau pirmo 10 gadu laikā būs vērojama strauja Latvijas tuvināšanās ES līmenim, ar ko arī skaidrojams prognozētais iebraukušo skaita palielinājums, sākot ar 2008. gadu.

LITERATŪRA

1. Imigrācijas likums: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 2002. – 20. nov. – Nr. 169.
2. Pilsonības un migrācijas lietu pārvaldes nolikums: LR Ministru kabineta noteikumi. – Nr. 7. – 2003. – 7. janv. // *Latvijas Vēstnesis*. – 2003. – 10. janv. – Nr. 5.

3. Rīga skaitļos. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2002. – 232. lpp.
4. ES kandidātvalstu statistikas biļetens 2002/2. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2002. – 62 lpp.
5. Latvijas reģioni skaitļos 2001. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2002.
6. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2002*. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2002.
7. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens 2002. Nr 11. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2002. – 62 lpp.
8. Statistikas aktualitātes 2002. Nr 4. – R: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2002. – 60 lpp.
9. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. 2002. gada decembris. – Rīga: Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2002. – 146 lpp.
10. *Latvijas Demogrāfijas gadagrāmata*. – Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde, 2002. – 183. lpp.
11. Employment in Europe 2002 // *European Commission*, July 2002, 206 p.
12. Behrens A. *Regional Unemployment Rates in the Central European Candidate Countries*. – EU, 2000. – P. 6.
13. Dubra E., Kassalis E., Skribāne I. u. c. Darbaspēka brīvas kustības ekonomiskie un sociālie aspekti Latvijas integrācijai Eiropas Savienībā // *LZP Ekonomikas un Juridiskās zinātnes galvenie pētījumu virzieni 2000. gadā*. – Rīga. 2001.– 138 lpp.
14. Borjas G. J. *Labor Economics*. – MCGraw–Hill Companies, December 1999, 544 p.
15. Ehrenberg R. G., Smith R. S. *Modern Labor Economics: Theory and Public Policy*. – *Pearson Education*, July 2002, 587 p.

Summary

Migration of population and labor resources exists for a long time, although its form, volume and intensity depends on the historical periods. Different migration scripts exist with different reasons and causes to migrate. Migration has become, in a way, an integral part of human survival and existence.

Migration of population is a complicated social process, closely connected with the development of manufacturing and labor resources, their location, urbanization and social mobility of the citizens. These processes vary in different countries and territories.

Latvia's labor market will be affected by changes after accession to the EU. It is very important to find out the main tendencies of these changes and, by early in the day planning the development of national economy, provide the necessary changes in the national economy structure, legislation and educational system, to reduce unemployment, to rise the living standards and to reduce the outflow of qualified labor resources to foreign countries in the future. Timely, purposive and efficient operation with EU structural funds is also important.

The prognosis of changes in Latvian labor market is influenced by the following main risk factors: inflation growth after introducing EURO in Latvia, a successful procedure of integration the educational systems in European countries, the impact on Latvian national economy when fulfilling the EU requirements, development tempo of national economy in Latvia, EU candidate states and EU member states, structural changes, trends of development and scripts, development of global economy, process of preventing terrorism danger in the world, danger of global and local disasters and epidemics.

Key words: migration, unemployment, gross domestic product, population density.

Iespēja izveidot Latvijā liela mēroga reģionālās pašvaldības

An Opportunity to Create Large-scale Regional Governments in Latvia

Māris Pūķis

Latvijas Universitāte
Publiskās pārvaldes katedra
Aspazijas bulv.5, Rīga, LV-1050
E-pasts: maris@lps.lv

Ligita Začesta

Latvijas Universitāte
Publiskās pārvaldes katedra
Aspazijas bulv.5, Rīga, LV-1050
E-pasts: ligita@lps.lv

Tēmas aktualitāte saistās ar ieilgušo izšķiršanās periodu, kurā tā arī nav sniegta atbilde uz jautājumu – būt vai nebūt Latvijā liela mēroga reģionālajām pašvaldībām. Darba mērķis ir izvērtēt, kāpēc līdzšinējie centieni izveidot šādas pašvaldības nav īstenojušies, kā arī piedāvāt problēmas risinājuma iespēju. Darbā raksturotas galvenās ar reģionālo reformu saistītās interešu grupas, veikta lielāka mēroga reģionālo pašvaldību izveidošanas ekonomisko, sociālo un politisko aspektu analīze, kā arī veikts salīdzinājums ar tendencēm Eiropas Savienības (ES) dalībvalstīs. Piedāvāts iespējamais reformas algoritms.

Atslēgvārdi: reģioni, pašvaldības, attīstība, interešu grupas, reforma.

Ievads

Kaut arī reģionālās reformas nepieciešamība tika atzīta vēl 1993. gadā izstrādātajā Pašvaldību reformu koncepcijā (Ministru kabinets, 1993), gan 1998. gadā pieņemtais Administratīvi teritoriālās reformas likums (Saeima, 1998) paredzēja šādu pašvaldību izveidošanu, gan Induļa Emša valdības deklarācija (2004) paredz liela mēroga reģionālo pašvaldību izveidošanu, politiskā izšķiršanās joprojām nav notikusi. Kāpēc?

Vienkārša, tomēr pēc būtības pareiza atbilde ir šāda: tāpēc, ka Latvijas sabiedrībā nav pārliecības, ka šāda reģionālā reforma ir nepieciešama. Reformas pretinieki viegli gūst atbalstu, bet tās piekritējiem iet daudz grūtāk.

Tas saistīts ar īso periodu, kurā latviešu tauta dzīvojuši pati savā valstī. Daudziem šķiet, ka visiem spēkiem jānostiprina valsts, uztverot to kā visām vērtībām pāri stāvošu. No tā izriet nepareizs secinājums, ka nevajadzētu ļaut attīstīties citām teritoriālās varas formām, bet tās pēc iespējas vajadzētu ierobežot un pakļaut detalizētākai valsts kontrolei. Doma, ka attīstītas un demokrātiskas

pašvaldības valsti stiprina, nevis novājina, pagaidām Latvijas sabiedrībā nav īpaši populāra.

Tomēr, ja politiskajai un intelektuālajai elitei būtu pietiekami argumenti par labu liela mēroga reģionālo pašvaldību izveidošanai, reforma nebūtu nekas neiespējams. Tas nosaka darbā aplūkojamās tēmas aktualitāti.

Darba mērķis ir izvērtēt, kāpēc līdzšinējie centieni izveidot šādas pašvaldības nav īstenojušies, kā arī piedāvāt problēmas risinājuma iespēju.

Darba uzdevumi ir:

- 1) salīdzināt situāciju Latvijā reģionālās reformas jomā ar situāciju ES dalībvalstīs,
- 2) raksturot galvenās interešu grupas, kuras ietekmē politiķu viedokli par liela mēroga reģionālo pašvaldību izveidošanu,
- 3) izvērtēt reformas iespējamo ekonomisko ietekmi,
- 4) izvērtēt reformas iespējamo sociālo ietekmi,
- 5) izvērtēt reformas iespējamo politisko ietekmi,
- 6) piedāvāt algoritmu reģionālās reformas sekmīgai īstenošanai.

Daži secinājumi no ES reģionalizācijas pieredzes

Pēc otrā pasaules kara Vācija un Austrija tika reorganizētas kā federatīvas valstis. Tomēr uzvarētāju lielvalstu cerība, decentralizējot varu, vājināt šīs valstis politiski un zināmā mērā arī bremsēt to ekonomisko attīstību, neattaisnojās. Gluži otrādi – reģionālā daudzveidība Vācijā kļuva par būtisku attīstību veicinošu faktoru, un Vācija ar katru gadu noteiktāk ieņēma līdera vietu Eiropas ekonomikā. Notikumi norisinājās neatbilstoši tradicionālajam uzskatam, ka politiskā centralizācija labāk veicina attīstību.

20. gadsimta 70. un 80. gados vairākās Eiropas valstīs tika iecerētas pašvaldību mēroga reformas – gan veidojot tieši vēlētas reģionālās pašvaldības, gan apvienojot vietējās pašvaldības, lai izveidotu lielākas administratīvās teritorijas. Motivācija saistījās galvenokārt ar mēroga ekonomiju – ticību, ka gan preču un pakalpojumu ražošanai, gan publiskajai pārvaldei lielākā mērogā ir acīmredzamas priekšrocības. Taču reformatori nereti sadūrās ar sabiedrības pretestību – vai nu veicamās reformas bija nepopulāras (kā Dānijā), vai arī reģionalizācijas priekšlikumi sākotnēji neguva atbalstu referendumos (kā Apvienotajā Karalistē).

90. gadu sākumā, īstenojot četru ES pamatbrīvību – brīvas preču, pakalpojumu, kapitāla un personu kustības – politiku, radās masveida migrācijas draudi uz ekonomiski un sociāli labvēlīgākām teritorijām. Tāpēc pieauga nepieciešamība pēc efektīvas kopīgas reģionālās politikas visas ES mērogā. Atpalikušajās teritorijās vajadzēja cilvēkiem radīt sajūtu, ka migrācija nebūt nav vienīgais viņu problēmu risinājums.

Par piemērotāko attīstības līmeņa izlīdzināšanai tika izvēlēts pēc valsts teritorijas nākamais lielākais administratīvi teritoriālais mērogs. Tika atzīts, ka šādā mērogā var labāk ievērot teritoriālās īpatnības, labāk plānot un vadīt attīstību. Gan ES Strukturālo fondu 1. mērķa programmas, gan ES Kohēzijas fonda līdzekļi tika virzīti uz šā mēroga reģioniem. Šis apstāklis veicināja procesu, kas ieguva apzīmējumu „reģionalizācija”, kura izpaudās divās pamatformās – esošo reģionālo pašvaldību nostiprināšanā un jaunu reģionālo pašvaldību veidošanā.

Rezultātā ES dalībvalstīs ir izveidojušās vairākas reģionālās pārvaldes formas, kā tas parādīts 1. tabulā. Veidojas četras valstu grupas: 1) 3 federatīvās valstis,

2) 5 unitārās valstis ar 3 mērogu pašvaldībām, 3) 9 unitārās valstis ar 2 mērogu pašvaldībām un 4) 8 unitārās valstis ar 1 mēroga pašvaldībām.

Piecās valstīs reģionālās pašvaldības tika izveidotas pēdējā desmitgadē – tās ir Īrija (1994), Apvienotā Karaliste (1998 un 1999), Polija (1999), Čehija (2000) un Slovākija (2002). Apvienotajā Karalistē tika izveidotas Ziemeļīrijas, Skotijas un Velsas reģionālās asamblejas, tiek plānots izveidot 8 reģionālās asamblejas Anglijā. Ungārijā tiek plānots 7 plānošanas reģionu vietā izveidot lielāka mēroga reģionālās pašvaldības. Lietuvā tiek diskutēts par piecu reģionālo pašvaldību izveidi.

1. tabula

Valstu grupējums pēc to reģionālās pārvaldes formas (avots: Falzon, 2004)

Grupa	Valsts	Reģionālās pārvaldes forma	Raksturojums
1.	Vācija Austrija Beļģija	16 Zemes 9 Zemes 1 reģions un 2 kopienas	Darbojas reģionālie parlamenti, kuru kompetence nodalīta no valsts kompetences
2.	Francija Īrija Itālija Polija Spānija	22 reģioni 8 reģioni* 20 reģioni 16 reģioni 17 reģioni	Dažāda autonomijas pakāpe. Atbildība par attīstības plānošanu un vadību
3.	Čehija Dānija Grieķija Ungārija Latvija Nīderlande Slovākija Zviedrija Apvienotā Karaliste	14 reģioni 13 reģioni** 50 departamenti 19 reģioni 26 rajoni un 7 republikas pilsētas 12 provinces 8 reģioni 21 reģions** 36 „lielākā mēroga” pašvaldības**	Reģioni īsteno valsts likumu administrēšanu un tiem ir patstāvīgs budžets. Dažāda autonomijas pakāpe.
4.	Kipra Igaunija Somija**** Lietuva Luksemburga*** Malta Portugāle* Slovēnija	Reģionālajā mērogā nav pašvaldību	Reģionālajā mērogā darbojas valsts dekoncentrētā pārvalde

Piezīmes:

* – netieši vēlētas pašvaldību lēmējinstiucijas, uz Portugāli attiecas daļēji

** – politisku apsvērumu dēļ tiek dēvētas par lielāka mēroga vietējām, nevis reģionālajām pašvaldībām

*** – reģionālais pārvaldes mērogs neeksistē

**** – reģionālajā mērogā efektīva pašvaldību sadarbība

Daudzos gadījumos reģionalizācija saistījās ar mērķi efektīvāk īstenot reģionālo attīstību. Īpaši tas attiecās uz ES 1. mērķa reģioniem (*Territorial*, 2003). Situācijā, kad visa valsts teritorija ir attīstījies tiktāl, ka vairs nav 1. mērķa reģionu, dažās valstīs (piemēram – Dānijā) tiek diskutēts par pāreju uz viena mēroga pašvaldībām.

Latvijā, apzinoties tās pieaugošās iekšējās teritoriālās attīstības disproporcijas, būtu jāņem vērā citu dalībvalstu pozitīvā reģionalizācijas pieredze.

Ar reģionālo reformu saistītās interešu grupas

Kaut arī Latvijā valsts pārvaldē tiek īpaši popularizēta racionālā politikas plānošanas metode (Ministru Kabinets, 2001), daudz piemērotāka reģionālās reformas analīzei ir grupu teorija. Saskaņā ar šo teoriju politisko lēmumu pamatā nav „vidējais” publiskais labums, bet gan dažādu grupu interešu līdzsvarošana.

Šī darba apjoma dēļ nav iespējams sīkāk analizēt visas grupas un to saistību ar reģionālo reformu. Tomēr ir lietderīgi iezīmēt vairākas būtiskas intereses.

Uzņēmēju intereses nav vērtējamas viennozīmīgi. Vidējie un mazie uzņēmēji varētu sagaidīt, ka valsts varas decentralizācija uz reģioniem palielinātu viņu iespējas saņemt publiskās varas atbalstu. Turpretī lielākie uzņēmēji varētu dot priekšrocību centralizētam attīstības modelim. Pagaidām iespējas gūt peļņu teritorijās, kurās relatīvi labāka infrastruktūras stāvokļa dēļ ir nodrošināta straujāka kapitāla aprīte, nav izsmeltas. Tas nozīmē, ka liela daļa no uzņēmējiem, kuru ietekme uz politiskajām partijām var būt pat izšķiroša, vēl neizjūt nepieciešamību pēc Latvijas reģionu attīstības līdzsvarošanas. Tas var nozīmēt negatīvu attieksmi arī pret reģionālo reformu.

Politisko partiju intereses pirmām kārtām saistās ar cīņu par vietām Saeimas vēlēšanās. Priekšplānā izvirzās jautājumi par izdevīgākiem vai mazāk izdevīgiem vēlēšanu apgabaliem, kā arī par reģionālo pašvaldību iespējamo ietekmi uz Saeimas vēlēšanu rezultātiem. Ja izdotos jautājumu par reģionālo reformu izvirzīt politiskajā dienas kārtībā, tad, aizstāvot „par” vai „pret” viedokļus, varētu gūt priekšrocības, salīdzinot ar partijām, kurām nav viedokļa. Tomēr ilggadējā politiskā neizlēmība liecina, ka valdošās partijas nav pārliecinātas par sekmēm reģionālo pašvaldību vēlēšanās. Arī politiskajā dienas kārtībā šo jautājumu neviena partija līdz šim nav centusies izvirzīt.

Lielo pilsētu intereses ir saistāmas gan ar vēsturisko tradīciju, gan šo pilsētu būtisko ietekmi uz politiskajiem un ekonomiskajiem procesiem to pašreizējā statusā. Pie jebkuras varas, sākot ar viduslaikiem, pilsētas ir centušās iegūt lielāku autonomiju. Liela mēroga reģionālo pašvaldību izveidošana varētu nozīmēt republikas pilsētu iekļaušanu reģionos, tām zaudējot īpašo statusu. Pašlaik lielās pilsētas pilda gan rajona, gan vietējo pašvaldību funkcijas. Nododot rajona funkcijas apriņķa pašvaldībām, sagaidāma daļēja lielo pilsētu funkciju nodošana reģionālo varu kompetencē. Šis apstāklis var padarīt lielo pilsētu pašvaldības par reģionālās reformas pretiniecēm.

Vietējo pašvaldību intereses izriet no centieniem gūt savas teritorijas iedzīvotāju atbalstu. Tam nepieciešami reāli, uzskatāmi attīstības pasākumi, kuru rezultātus iedzīvotāji var „lietot” ikdienā.

No vienas puses, pilsētu un pagastu pašvaldības ilgstoši ir atradušās konkurences attiecībās ar rajoniem, pastāvīgi apstrīdot rajonu kompetenci un cenšoties šo kompetenci pārņemt vietējā mērogā. Valsts līdz šim ir sekmējusi šo procesu, kas ne vienmēr ir novedis pie racionālām sekām. Par to liecina lielais savstarpējo maksājumu apjoms. Tomēr inerces dēļ no šādām, vietējam mērogam neraksturīgām, kompetencēm ir grūti atteikties. Risinājums tiek meklēts lielāka mēroga vietējo pašvaldību – novadu veidošanā, nevis rajona mērogam raksturīgo funkciju atgriešanā piemērotā administratīvi teritoriālā līmenī.

No otras puses, rajonu pašvaldību pastāvēšana aizsargā vietējās pašvaldības no pārmērīgas centrālās valdības iekļaušanās un kontroles. Tā kā rajoni Latvijā neveido otrā līmeņa pašvaldības, bet gan lielāka mēroga viena līmeņa pašvaldības ar pilsētām, pagastiem un novadiem, tad rajoniem nav ne kontroles, ne pārraudzības, ne koordinācijas funkciju. Interesu koordinācija rajona mērogā notiek brīvprātīgi, un rajons nevar dot vietējām pašvaldībām nekādus rīkojumus. Tādējādi rajonu pastāvēšana ir vietējo autonomiju veicinošs faktors. Tāpēc līdz šim visi Latvijas Pašvaldību savienības kongresi ir atbalstījuši tieši vēlētu reģionālo pašvaldību izveidošanu (www.lps.lv).

Likumā paredzēto apriņķa pašvaldību izveidošanu vietējās pašvaldības sagaida gan ar cerībām, gan aizdomām. Kritiskais jautājums ir – vai tādējādi neizveidosies augstāka līmeņa pašvaldības. Teorētiski iespējamo augstāka līmeņa pašvaldību veidošanu vietējās pašvaldības vērtē negatīvi.

Ministriju intereses šī pētījuma kontekstā izriet no centieniem attīstīt un pilnveidot savu veikspēju. Katrs ierēdnis vērtē paša padarīto un cenšas palielināt savu ietekmi, īstenojot attiecīgās nozares attīstības plānus. Centienus palielināt katras ministrijas atbildības un pienākumu apjomu veicina arī ārējie faktori:

- no politisko spēku samēra izrietošā koalīcijas valdību veidošanas prakse, kad ministrijas zināmā mērā kļūst par attiecīgo politisko partiju ietekmes nostiprināšanas līdzekli;
- Latvijas likumdošanā valdošais „normatīvisms”, centieni pēc iespējas sīkāk noregulēt sabiedriskās attiecības, kas veicina birokratizāciju un ierēdņu skaita pieaugumu.

Latvijā likums nosaka, ka ierēdnim vai iestādei nav savu interešu, tie darbojas „sabiedrības interesēs” (Saeima, 2001, 2002). Tomēr nekas netraucē valsts pārvaldē strādājošajiem uzskatīt, ka arvien lielāka centralizācija kalpo šīm „sabiedrības interesēm”. Tādēļ ministrijas nesekmēs ne kompetenču, ne finanšu decentralizāciju no ministrijām uz apriņķu pašvaldībām. Neitralizēt šādu nostāju var tikai skaidra un nepārprotama Ministru kabineta politiskā griba.

Lauku un mazpilsētu iedzīvotāju intereses ir cieši saistītas ar reģionālo attīstību. Visu Latvijas reģionu arvien lielāka atpalicība no Rīgas reģiona nesekmē vēlmi saistīt savas aktivitātes ar dzīvesvietu, tā ir migrāciju veicinošs faktors. Tomēr šajā gadījumā svarīga ir uztveres problēma. Kaut arī objektīvi šo reģionu iedzīvotāji būtu ieinteresēti savu interešu labākā pārstāvēniecībā, liela sabiedrības daļa joprojām nesaista šo labāko pārstāvēniecību ar decentralizāciju.

Lai lauku un mazpilsētu iedzīvotāji kļūtu par reģionālās reformas sabiedrotajiem, viņiem jāiegūst labāka izpratne par pašvaldību demokrātiju un tās radītajām iespējām.

Ekonomiskās ietekmes elementi

Statistikas dati nepārprotami liecina, ka disproporcija reģionu ekonomikā palielinās. To raksturo iekšzemes kopprodukta dinamika uz vienu iedzīvotāju. Pastāvot centralizētai attīstības vadībai, iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju laika posmā no 1997. līdz 2001. gadam Rīgas reģionā pieauga par 69,3%, kamēr nākamais augstākais rādītājs Latgales reģionam bija tikai 41,4% (Vanags, 2004). Ja šo dinamiku attiecina pret ES vidējo rādītāju, tad tikai viens – Rīgas reģions nodrošina Latvijas tuvošanos ES līmenim, kamēr četri pārējie statistikas reģioni

atpaliek arvien tālāk. Tas nozīmē, ka reģionālās attīstības politika Latvijā centralizētas vadības apstākļos ir nesekmīga, tās mērķi ar katru gadu attālinās.

Šāda situācija jau pašlaik rada problēmas, kas nākotnē var tikai pieaugt. Tāpēc var sagaidīt, ka tieši reģionu autonomijas nostiprināšana un tieši vēlētu apriņķa pašvaldību izveidošana spētu līdzsvarot Rīgas dominanti.

Reģionālo pašvaldību jēga nav tikai „taisnīgākā” resursu sadalē. Demokrātiskas vēlēšanas veicina teritoriālo īpatnību labāku ievērošanu. Ja tautsaimniecības struktūra Latvijā būtu homogēna, tad tās attīstības līdzsvarošana būtu sasniedzama ar unificētiem centralizētiem pasākumiem, pārdalot publiskās investīcijas. Tomēr 2. tabulā veiktais iekšzemes kopprodukta struktūras raksturojums liecina par pretējo.

2. tabula

Lielākais nozaru īpatsvars kopējā pievienotajā vērtībā Latvijas reģionos (avots: Vanags, 2004)

Reģions	Nozares, kurām ir lielākais īpatsvars	Īpatsvars, %
Rīgas	Vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu, motociklu, individuālās lietošanas priekšmetu, sadzīves aparātūras un iekārtas remonts	20,9
Vidzemes	Apstrādes rūpniecība	21,6
Kurzemes	Transports, glabāšana un sakari	28,1
Zemgales	Lauksaimniecība, medniecība un mežsaimniecība	18,5
Latgales	Transports, glabāšana un sakari	18,5

Tas nozīmē, ka no vietas mārketinga teorijas viedokļa (Vanags, 2003) šiem reģioniem veidojas atšķirīgas konkurences vai sadarbības attiecības ar citiem Eiropas ekonomiskās telpas reģioniem. Šī sacensība un sadarbība notiks par trīs lietotāju grupu – iedzīvotāju, uzņēmēju un apmeklētāju – piesaistīšanu.

Tādējādi pastāv ne mazāk kā divi būtiski ekonomiskie argumenti par labu tieši vēlētām un spēcīgām reģionālajām pašvaldībām:

- līdzšinējās, no centra vadītās, reģionālās politikas fiasko;
- reģionu ekonomikas strukturālās atšķirības, kas nosaka atšķirīgu mārketinga politiku lietderību katrā reģionā.

Sociālās ietekmes elementi

Ekonomiskās atšķirības ir cieši saistītas ar sociālajām atšķirībām, jo tās izriet gan no nodarbinātības līmeņa, gan no strādājošo ienākumiem, gan no pašvaldību sniegto publisko pakalpojumu kvalitātes un daudzuma.

LSI un LU zinātnieku izstrādātais teritorijas attīstības sintētiskais indekss raksturo gan ekonomiskos, gan sociālos rādītājus (Vanags, 2004), to starpā bezdarba līmeni, iedzīvotāju ienākuma nodokļa lielumu, demogrāfisko slodzi, teritorijas pievilcības indeksu, uzceltos mājokļus uz 100 iedzīvotājiem.

Pētījumi apliecina (Vanags, 2004), ka starp ekonomiskajiem un sociālajiem rādītājiem arī Latvijā ir cieša sakarība. Tā 2001. gadā iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju starp spēcīgāko un vājāko reģionu atšķiras 2,7 reizes, bezdarba līmenis – 3,1 reizi, iedzīvotāju ienākuma nodoklis uz vienu iedzīvotāju – 2,5 reizes.

Iespējamās reģionalizācijas ietekmei uz sociālās politikas efektivitāti ir vēl viens būtisks aspekts. Centieni risināt sociālās palīdzības un ārstniecības problēmas centralizēti nav devuši gaidītos rezultātus.

Veselības ministrija nespēj piedāvāt sabiedrībai pieņemamu slimnīcu restrukturizācijas shēmu, jo tā nav iespējama bez ciešas sasaistes ar reģionālā mēroga attīstības plāniem. Arī centieni centralizēti izlemt reģionāli jutīgus jautājumus sastop pretestību. Daudz dabiskāk būtu, ja šādus lēmumus pieņemtu reģiona pilsoņu tieši ievēlēti deputāti.

Tāpat arī centieni unificēt pašvaldību sociālo palīdzību pēc visā valstī vienotiem standartiem padara šo palīdzību neefektīvāku, mazina vietējo iniciatīvu un vietējo prioritāšu ievērošanu.

Tādējādi var izvirzīt ne mazāk kā divus būtiskus sociālos argumentus par labu reģionālajai reformai:

- panākot ekonomisko atšķirību samazinājumu, var sagaidīt arī sociālās situācijas uzlabošanu;
- sociālās politikas decentralizācija labāk atbilst subsidiaritātes principam un varētu palielināt sociālo pakalpojumu efektivitāti.

Politiskās ietekmes elementi

Sabiedrisko aptauju rezultāti, aktuālās diskusijas masu medijos norāda uz pieaugošu atsvešināšanos starp valsts varu un sabiedrību. Ja 90. gadu sākumā būt par nacionāla mēroga politiķi vēl bija godājama profesija, tad gadu no gada šis viedoklis mainās. Masu mediji arvien vairāk politiķus saista ar korupciju, par Saeimu un valdību dominē negatīva informācija.

Tas izpaužas arī vēlēšanās – katru reizi liela daļa vēlētāju meklē kādu „jauno spēku”, kas izvedīs tautu saulītē. Tas neveicina demokrātisko institūciju stabilitāti un attīstību. Tālāka atsvešināšanās var novest pie konstitucionālās iekārtas krīzes.

Tāpēc pašvaldību nostiprināšana var tikai pozitīvi ietekmēt sabiedrības izpratni par varu un savu līdzdalību tajā. Tieši vēlētas liela mēroga reģionālās pašvaldības veicinātu pilsoņu iesaistīšanos publiskajā pārvaldē visā valsts teritorijā.

Tai pašā laikā reģionālo politiķu lomas pieaugums var nonākt pretrunā ar pašreizējās politiskās elites interesēm. Tomēr tas pozitīvi ietekmētu pašu politisko partiju attīstību – tām nāktos pārveidoties un aktivizēt savu darbību visos reģionos un pašvaldībās. Tas nodrošinātu tik nepieciešamo atgriezenisko saiti – partiju vietējo nodaļu ietekmes pieaugums tuvinātu nacionālo politiku iedzīvotāju interesēm.

Kopumā reģionalizācija nevis apdraud Latvijas valsti un tās iekārtu, bet gluži otrādi, ilglaicīgā perspektīvā var kļūt par demokrātiju stabilizējošu un attīstošu faktoru. Galvenā politiskā problēma šajā aspektā ir īslaicīgo interešu sabalansēšana ar ilgtermiņa perspektīvu.

Reģionalizācija dotu arī papildus iespējas panākt lielāku Latvijas ietekmi Eiropas Savienībā. Reģionu un pašvaldību ietekme ES lēni, taču sistemātiski pieaug. Tas izpaužas arī jaunajās pilnvarās, ko atbilstoši ES konstitūcijai (Eiropas, 2004) iegūv Reģionu komiteja. Spēcīgi, tieši vēlēti reģioni spētu nodrošināt efektīvāku Latvijas interešu pārstāvētību arī šajā institūcijā, tātad arī lielāku ietekmi uz ES reģionālo politiku.

Iespējamais reformas algoritms

Lai varētu izveidot Latvijā tieši vēlētas reģionālās pašvaldības, nepieciešama politiska izšķiršanās par vairākiem pamatjautājumiem. Pretējā gadījumā nav skaidru nosacījumu, kas ietekmēs nozaru ministriju, sociālo partneru un pašvaldību izvēli saistībā ar reformas turpmākajā gaitā saskaņojamajiem jautājumiem. Šo pamatjautājumu risinājums kļūtu par nosacījumu, lai turpinātu konsultācijas un nonāktu pie saskaņota reģionālās reformas modeļa.

- Cik apriņķa pašvaldību jāveido?
- Kurā administratīvajā teritorijā ietilps Rīga?
- Vai starp apriņķa pašvaldībām un vietējām pašvaldībām pastāvēs hierarhiskas attiecības?
- Kāda būs pašlaik pastāvošo rajona pašvaldību saistība ar apriņķa pašvaldībām?
- Kad plānojamās apriņķa pašvaldību vēlēšanas?
- Vai Saeimas deputātu kandidāti varēs kandidēt apriņķa pašvaldību vēlēšanās?
- Kad izveidojamās apriņķu administratīvās teritorijas un kā tās pārvaldāmas līdz vēlēšanām?

Lai varētu izveidot apriņķa pašvaldības, pamatnostādņu izstrādes procesā būtu jāatrisina vēl vairākas problēmas, no kurām īpaši jāizdala apriņķa pašvaldību funkcijas un to finansēšanas avoti. Šīm problēmām ir vairāk profesionālas, nevis politiskas izvēles raksturs. Tāpēc to risinājumā galvenā loma būs saskaņošanas procesam ar ministrijām un pašvaldībām. Turpretī iepriekš konceptuāli izvirzītie jautājumi vairāk saistās ar politisko izvēli. Kad politiskā izvēle būs izdarīta, būs radīti priekšnosacījumi organizācijas, institucionālo un finanšu problēmu konstruktīvam saskaņošanas procesam.

Problēmas risinājumu lietderīgi sadalīt trīs posmos:

- 1) koncepcijas pieņemšana valdībā, kurā tiktu atrisinātas politiski jutīgākās apriņķu izveidošanas problēmas, tādējādi radot priekšnosacījumus plašām konsultācijām starp nozaru ministrijām un pašvaldībām, kā arī pieaicinot citu ieinteresēto grupu pārstāvjus;
- 2) pamatnostādņu pieņemšana valdībā, kurās tiktu precizēti pārējie normatīvo aktu sagatavošanai un institūciju pārveidošanai nepieciešamie jautājumi;
- 3) nepieciešamo normatīvo aktu sagatavošana un pieņemšana.

Koncepcijas pieņemšana pirmajā posmā ievērojami vienkāršotu vienošanās panākšanas iespēju otrajā.

Lai radītu pamatu tālākam darbam pie apriņķu pašvaldību veidošanas, kā politisku kompromisu, kas ievēro arī kopējās sabiedriskās intereses, varētu piedāvāt šādus izvirzīto pamatproblēmu risinājumus.

- Tiek veidotas astoņas apriņķu pašvaldības.
- Galvaspilsēta Rīga pilda gan vietējo, gan apriņķa pašvaldību funkcijas.
- Starp apriņķu pašvaldībām un vietējām pašvaldībām hierarhiskas attiecības nepastāv. Divu teritorijas mērogu pašvaldībām ir nodalītas finanses, īpašums un kompetences.
- Apriņķu pašvaldības ir rajona pašvaldību tiesību un saistību pārmantotājas. Rajona pašvaldību īpašums tiek nodots attiecīgo apriņķu pašvaldībām.

- Apriņķu pašvaldību vēlēšanas rīkojamas vienlaicīgi ar 9. Saeimas vēlēšanām 2006. gadā.
- Viena un tā pati persona varēs kandidēt gan Saeimas, gan apriņķa vēlēšanās, taču ievēlēšanas gadījumā viņai jāizšķiras par palikšanu tikai vienā deputāta amatā.
- Apriņķu administratīvās teritorijas izveidojamas pēc 2005. gada vietējo pašvaldību vēlēšanām. Līdz apriņķu pašvaldību vēlēšanām tās pārvaldāmas saskaņā ar kārtību, kas noteikta likumā „Par pašvaldībām” attiecībā uz rajonu pārvaldi.

Lai no politiskās izšķiršanās par augstāk minētajiem jautājumiem nonāktu pie reālas reformas īstenošanas, jāveic plašs izskaidrošanas darbs, iesaistot dialogā visas interešu grupas, īpaši šajā darbā minētās. Labākais risinājums ir meklēt visām pusēm pieņemamus kompromisus, nepamatoti nesteidzinot reformas gaitu.

Secinājumi

1. Salīdzinot ar citām Eiropas Savienības dalībvalstīm, Latvija ir iekavējusi spēcīgu, tieši vēlētu reģionālo pašvaldību izveidošanu, kas varētu kļūt par reģionālās attīstības dzinēj spēku Latvijā.
2. Būtiskas interešu grupas, kuru intereses politiķiem jālīdzsvaro reģionālās reformas gaitā, ir uzņēmēji, politiskās partijas, lielo pilsētu pašvaldības, vietējās pašvaldības, ministrijas un lauku un mazpilsētu iedzīvotāji.
3. Liela mēroga reģionālo pašvaldību izveidošana radītu iespējas būtiskai ekonomisko un sociālo reģionālo atšķirību mazināšanai, Latvijas politiskās iekārtas stabilizēšanai un attīstībai.
4. Kā algoritms ar reformu saistīto pretrunu risinājumam varētu būt to līdzsvarošanas procesa dalījums trīs posmos:
 - koncepcijas pieņemšana valdībā, kurā tiktu atrisinātas politiski jutīgākās apriņķu izveidošanas problēmas, tādējādi radot priekšnosacījumus plašām konsultācijām ar pašvaldībām un starp nozaru ministrijām, kā arī pieaicinot citu ieinteresēto interešu grupu pārstāvjus;
 - pamatnostādņu pieņemšana valdībā, kurās tiktu precizēti pārējie normatīvo aktu sagatavošanai un institūciju pārveidošanai nepieciešamie jautājumi;
 - nepieciešamo normatīvo aktu sagatavošana un pieņemšana.

LITERATŪRA

1. Saeima, Administratīvi teritoriālās reformas likums, 1998.
2. Saeima, Civildienesta likums, 2001.
3. Saeima, Valsts pārvaldes iekārtas likums, 2002.
4. Ministru kabinets, Pašvaldību reformas koncepcija, 1993.
5. Ministru kabinets, Politikas plānošanas pamatnostādnes, akceptētas 2001. gada 9. oktobrī, www.mk.gov.lv
6. Inđuļa Emša valdības deklarācija par valdības nodomāto darbību, 2004, www.mk.gov.lv
7. Vanags E., Locāne V., Vilka I. Pilsētu mārketingu un tā nodrošināšana ar statistisko informāciju // Statistikas un pārvaldes problēmas 2003. – LSI, 2003. – 21.–36. lpp.
8. Vanags E., Krastiņš O., Vilka I. u. c. *Dažādā Latvija: pagasti, novadi, pilsētas, rajoni, reģioni. Vērtējumi, perspektīvas, vīzijas.* – Rīga: LSI/VRAA, 2004. – 539 lpp.
9. Falzon M., Peretti M., Verdier A. *Local finance in the twenty five countries of the European Union.* – Dexia Editions, 2004. – P. 189.

10. Territorial cohesion in Europe. – Committee of Regions, 2003. – P. 103.
11. Latvijas Pašvaldību savienības mājaslapa www.lps.lv (skatīta līdz 2004. gada augustam).
12. Eiropas Savienības Konstitucionālā līguma projekts, TTC, 2004, www.mfa.gov.lv.

Summary

Discussion about creating large scale regional governments is under discussion in Latvia since 1993. In 1998 the Law on Administrative territorial reform was accepted and the goal to create such regional governments was advanced. Nevertheless until present there is absence of corresponding political will.

The main interest groups, which have different interests concerning regionalization, are entrepreneurs, political parties, large cities, local governments, ministries and residents from small cities and the countryside. In order to provide reform there has to be established a balance between those interests.

The formation of large scale regional governments gives a chance to cohesion of economical and social conditions. Corresponding algorithm is proposed for successful implementation of reform.

Key words: regions, self-governing, development, coterie, reform.

Komercbanku kredītu loma ilgtermiņīgā ekonomikas attīstībā

The Role of Commercial Banks Loans in the Long-term Development of Economy

Inna Romānova

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: inna_r@one.lv

Raksts ir veltīts komercbanku kredītu lomai Latvijas ekonomikā. Par vienu no svarīgākajiem komercbanku darbības virzieniem ir kļuvusi kredītešana. Lai izpētītu banku kredītu lomu ekonomikas ilgtermiņīgā attīstībā, tiek izskatīta banku kredītu klasifikācija un veikta kredītu analīze pēc pazīmēm, kas raksturo kredītu virzību uz valsts ekonomikas attīstības stimulēšanu. Analizējot banku pēdējo gadu kredītešanas virzienus, ir piedāvātas aktivitātes kredītu lomas palielināšanai atsevišķu tautsaimniecības nozaru konkurētspējīgai attīstībai, kā arī vērsta uzmanība uz piesardzības pasākumiem kredītešanas straujās attīstības laikā.

Atslēgvārdi: komercbankas, kredītu veidi, kredītu struktūra, analīze, tautsaimniecības kredītešana.

Ekonomikas ilgtermiņīgas attīstības pamatā ir labvēlīga un stabila uzņēmējdarbības vide, kas veicina uzņēmumu konkurētspēju. Tautsaimniecības funkcionēšanā un izaugsmē nozīmīga loma ir bankām. Bankas sekmē kapitāla pārplūdi no mazefektīvām ekonomikas nozarēm un uzņēmumiem uz konkurētspējīgām nozarēm un uzņēmumiem.

Savukārt labvēlīgi ekonomiskie apstākļi ietekmēja Latvijas komercbanku sektora veiksmīgu attīstību, par ko liecina 1. tabulas dati. No tabulas redzams, ka banku sektora pēdējo gadu attīstības pamatrādītājiem ir augoša tendence.

1. tabula

Latvijas komercbanku darbības pamatrādītāji 2000.–2003. g. mlj. LVL¹
Key Indicators of Latvian Commercial Banks, 2000–2003, mln. LVL

Pamatrādītāji	2000	2001	2002	2003
Noguldījumi	1864,6	2329,7	3070,3	3737,3
Kredīti	1086,7	1635,7	2125,1	3000,9
Kapitāls un rezerves	227,9	308,5	383,6	482,0
Aktīvi	2698,5	3458,5	4422,5	5716,7
Peļņa	38,3	49,6	56,3	71,5

Par vienu no svarīgākajiem komercbanku darbības virzieniem ir kļuvusi kredītešana. Komercbankas vairāk nekā pusi no saviem resursiem (52,49%

2003. gadā) virza kredītooperācijās. Bankas tās uzskata par visvairāk peļņu nesošām. Uz 2003. gada beigām procentu ienākumi par izsniegtajiem kredītiem sastādīja 39,43% no komercbanku kopējiem ienākumiem.

Banku kredītiem ir būtiska loma ekonomikas attīstībā. Kreditēšanas procesā uz laiku brīvie naudas līdzekļi tiek pārnesti uz naudas aprites procesiem. Pilnīgāka priekšstata iegūšanai par komercbanku kredītu nozīmi ekonomikas attīstībā ir nepieciešams veikt dažādu kredītu veidu padziļinātu izpēti un analīzi. Pētot literatūru un zinātniskus darbus par banku kredīta jautājumiem, var secināt, ka ne vienmēr tiek novērtēta atsevišķu kredītu veidu loma ekonomikas ilgtspējīgā attīstībā. Komercbankas izsniedz saviem klientiem dažāda veida kredītus, kurus var klasificēt pēc dažādām pazīmēm. Klasifikāciju visbiežāk veic pēc kreditēšanas subjektiem (pēc aizņēmēju grupām), pēc kredītu veidiem, pēc termiņiem, pēc aizņēmēju valsts piederības, pēc nozarēm, pēc kredītu kvalitātes, pēc kredīta cenas, pēc kreditēšanas metodēm, pēc nodrošinājuma, pēc kredītu izmantošanas mērķiem un citiem.

Kredītu lomas pētīšanai ekonomikas attīstībā ir jāveic analīze pēc pazīmēm, kas raksturo kredītu virzību uz valsts ekonomikas attīstības stimulēšanu. Vispirms ir jānosaka kreditēšanas subjekti. Saskaņā ar banku teoriju [8, 221], kreditēšanas subjekti ir juridiskās un fiziskās personas. Latvijā ir pieņemts kreditēšanas subjektus apskatīt pa aizņēmēju grupām: privāto uzņēmumi, privātpersonas, valsts uzņēmumi, finanšu institūcijas, pārējie subjekti, ieskaitot valdību u. c.

Uzņēmumiem komercbankas izsniedz kredītus galvenokārt ražošanas mērķiem, tāpat tautsaimniecības nozaru attīstībai, tādējādi stimulējot to izaugsmi. Privātpersonu kredīti ir vērsti uz iedzīvotāju privātā patēriņa paplašināšanu, kas nodrošina dzīves līmeņa paaugstināšanos un darbaspēka kvalitātes uzlabošanu, kas savukārt sekmē tautsaimniecības izaugsmi.

Analizējot kredītu veidus, izšķir komerckredītus, industriālos kredītus, hipotēku kredītus, patēriņa kredītus un citus (sk. 1. att.). Klasifikācija pēc kredītu veidiem parāda kredītu virzības mērķus. Kredītu līdzekļi var tikt virzīti apgrozāmo līdzekļu palielināšanai (komerckredīti) vai pamatlīdzekļu iegādei un atjaunošanai, kapitālieguldījumu finansēšanai (industriālie kredīti), vai nekustamā īpašuma iegādei, tā remontam un celtniecībai (hipotēku kredīti). Privātpersonu personīgo vajadzību apmierināšanai visbiežāk tiek izmantoti patēriņa kredīti, kas galvenokārt ir paredzēti preču iegādei, tādējādi tie stimulē uzņēmumu preču realizāciju un rezultātā – ekonomikas attīstību.

Atkarībā no banku kredītu termiņiem izdala īstermiņa, vidējā termiņa un ilgtermiņa kredītus. Īstermiņa kredīti (līdz 1 gadam) visbiežāk tiek piešķirti apgrozāmo līdzekļu palielināšanai un klientu tekošo vajadzību apmierināšanai. Ilgtermiņa kredīti (vairāk par 5 gadiem) ir paredzēti galvenokārt kapitālieguldījumu finansēšanas vajadzībām [1, 19]. Vidējā termiņa kredītu (1–5 gadi) izmantošanas mērķi pēc vajadzību apmierināšanas līdzinās ilgtermiņa kredītiem.

Pēc aizņēmēju valsts piederības izšķir kredītus, kas izsniegti savas valsts aizņēmējiem (rezidenti) un citu valstu aizņēmējiem (nerezidenti). Vietējiem uzņēmumiem izsniegtie kredīti kalpo Latvijas ekonomikas attīstībai un uzlabo iedzīvotāju dzīves līmeni.

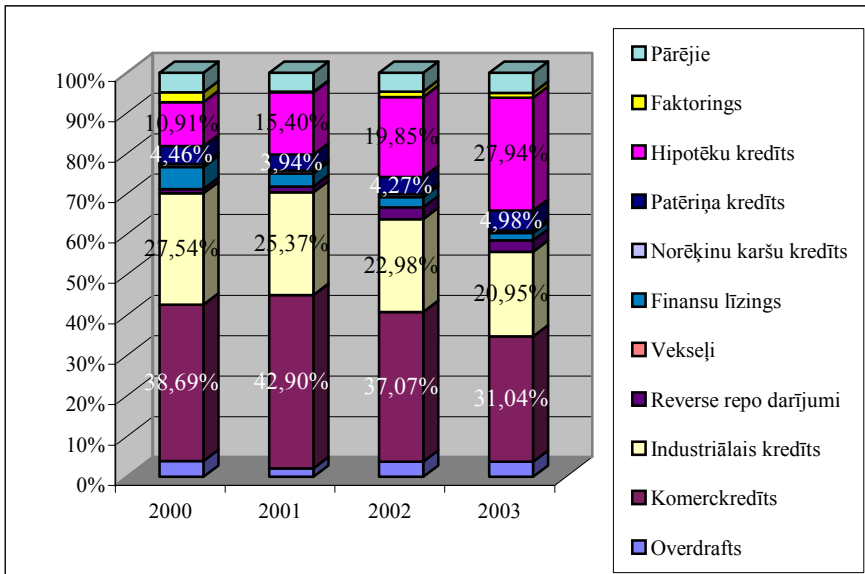
Komercbanku veiktā kredītu analīze tautsaimniecības nozaru griezumā (Latvijā nozaru saraksts tiek noteikts saskaņā ar Vispārējo ekonomiskās darbības (NACE) klasifikāciju) rāda, vai bankas kreditē nozares ar ātru kapitāla apriti un sekmē uzņēmumu apgrozāmo līdzekļu palielināšanu, vai atbalsta ilgtspējīgu attīstību, finansējot kapitālieguldījumu palielināšanu. Analīze dod iespēju arī izvērtēt atsevišķu nozaru kreditēšanu dinamikā un nozaru attīstības tendences.

Analizējot izsniegtos kredītus pēc kredītu kvalitātes (standarta kredīti, uzraugāmie kredīti un ieņēmumus nenesošie kredīti), var spriest par iespējamām problēmām attiecībā uz bankas darbības turpināšanu un tās pienākumu izpildīšanas iespēju pret klientiem.

Lai analizētu Latvijas komercbanku kredītpolitikas galvenos virzienus, kas vērsti uz ekonomikas ilgtspējīgu attīstību, veiksime komercbanku kredītportfeļa izpēti no vairākām pusēm.

Latvijas komercbanku sektorā pēdējo trīs gadu laikā ievērojami pieaudzis kredītu īpatsvars banku kopējos aktīvos (skat. 1. tabulu), tādējādi gūstot arvien lielāku nozīmi banku darbībā. Kredītu pieauguma paātrināšanos veicinājis gan tas, ka Latvijas tautsaimniecība pilnībā pārvarējusi 1998. gada Krievijas ekonomiskās krīzes sekas, gan arī reālā naudas pieprasījuma pieaugums uz valsts ekonomikas izaugsmes fona. Būtisku tautsaimniecības izaugsmi veicināja līdzekļu iekšējā pieprasījuma kāpums, ko noteica gan ārvalstu investīcijas, gan procentu likmju samazinājums, gan banku sektora attīstības izraisītais kreditēšanas pieaugums.

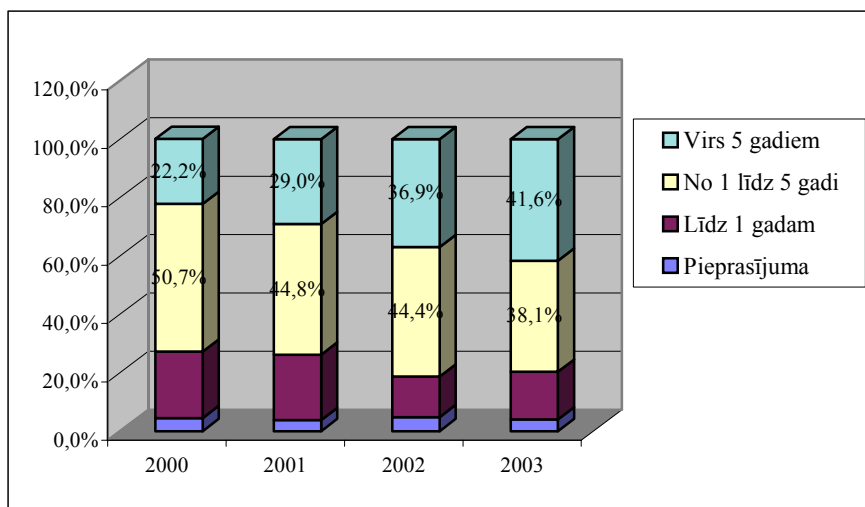
Novērtējot Latvijas komercbanku uz 2003. gada beigām izsniegto kredītu apjomu (sk. 1. att.), var secināt, ka 31,04% no visiem kredītiem bija kredīti apgrozāmo līdzekļu palielināšanai jeb komerckredīti. Kaut gan industriālo kredītu apjoms pieauga, procentuālā ziņā kopš 2000. gada izsniegto industriālo kredītu īpatsvars komercbanku portfeli pakāpeniski samazinās. Bez tam sāk augt arī hipotekārie un patēriņa kredīti, kas pozitīvi iespaido iekšējo pieprasījumu.



1. att. Latvijas komercbanku izsniegtie kredīti 2000.–2003. g. (%)²
Loans Granted by Latvian Commercial Banks, 2000–2003 (%)

Banku kredītportfeļa termiņstrukturā ir vērojamas pozitīvas pārmaiņas (sk. 2. att.). Pakāpeniski pieaug ilgtermiņa (vairāk par 5 gadiem) kredītu īpatsvars. Ja šādu kredītu īpatsvars komercbanku kredītportfeli 2000. gadā bija 22,2%, tad 2003. gada beigās sasniedza jau 41,6% līmeni. Atsevišķas bankas piedāvā pat kreditēšanas programmas, kuru ietvaros klienti var saņemt kredītus uz

20–25 gadiem. Tas lielā mērā skaidrojams ar strauju būvniecības sektora un veiksmīgu nekustamā īpašuma kreditēšanas attīstību. Visvairāk tiek izsniegti vidējā termiņa kredīti (1–5 gadi). Pārmaiņas kredītu termiņstruktūrā rāda, ka bankas ir gatavas izsniegt industriālus kredītus uzņēmumu ilgtspējīgai attīstībai, kā arī ilgtermiņa kredītus nekustamā īpašuma finansēšanai.



2. att. Latvijas komercbanku izsniegto kredītu termiņstruktūra 2000.–2003. g., %³
The term structure of the loans granted by Latvian commercial banks, 2000–2003

Izsniegto kredītu kvalitāti var redzēt 2. tabulā. Kredītportfeļa kvalitāti raksturo uzkrājumi sliktiem un nedrošiem aizdevumiem, kas ļauj novērtēt kredītu kvalitāti, norādot uz iespējamām problēmām attiecībā uz bankas darbības turpināšanu. Kredītu kvalitātes rādītāju dinamika (2000. g.–2003. g.) liecina, ka uzraugāmo kredītu daļa pastāvīgi samazinās un atbilstoši samazinās arī speciālo uzkrājumu summa nedrošiem kredītiem. Tā ir pozitīva tendence.

2. tabula

**Latvijas komercbanku kredītportfeļa kvalitāte 2000.–2003. gadā
 (perioda beigās, %) [6]**

***The Quality of the Credit Portfolio of Latvian Commercial Banks, 2000–2003
 (end of period, %)***

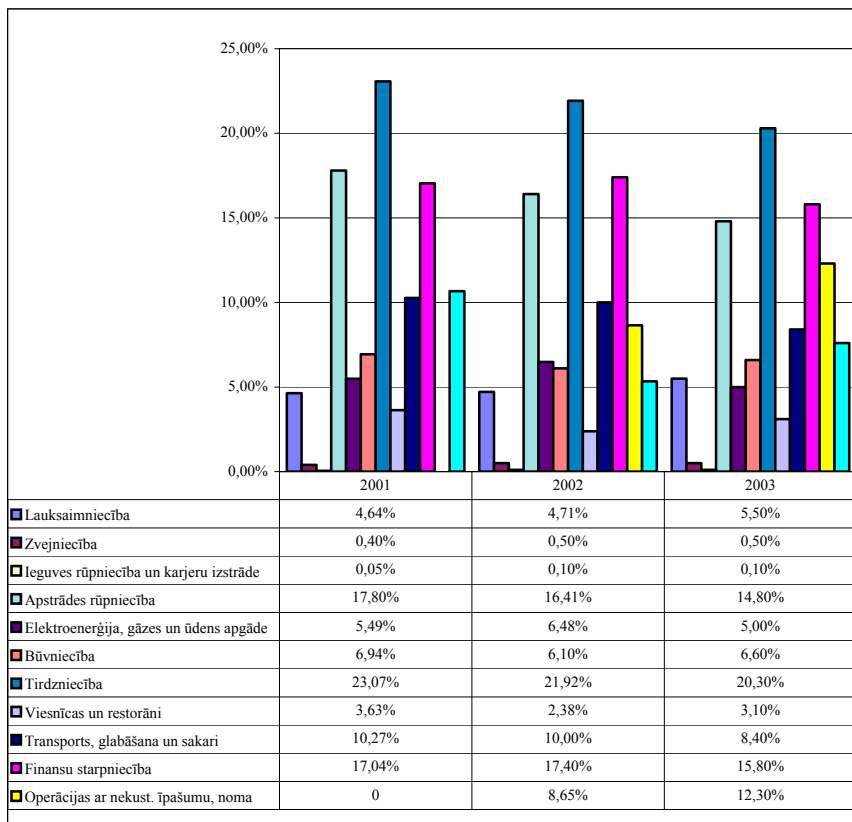
	2000	2001	2002	2003
Standarta kredīti	93,3	95,8	97,1	97,3
Uzraugāmie kredīti	2,1	1,4	0,9	1,0
Ieņēmumus nenesošie kredīti	4,6	2,8	2,0	1,7
Zemstandarta	2,5	1,7	0,9	0,7
Šaubīgie	1,1	0,7	0,7	0,5
Zaudētie	1,0	0,4	0,4	0,5
Kopā	100,0	100,0	100,0	100,0

Ja 2000. gada beigās standarta kredīti veidoja 93,3% no visiem izsniegtajiem kredītiem, tad 2003. gada beigās 97,6% kredītu bankas novērtēja kā standarta un tikai 1,0% – kā uzraugāmos. Tas liecina par to, ka Latvijas komercbankas kļuvušas piesardzīgākas. Lielāku uzmanību bankas velta speciālo uzkrājumu veidošanai. Speciālo uzkrājumu īpatsvara samazināšanās dod iespēju vairāk līdzekļu izmantot kreditēšanai.

Analizējot Latvijas komercbanku kredītpolitiku attiecībā uz tautsaimniecības kreditēšanu nozaru griezumā, var secināt, ka uz 2003. gada beigām visaktīvāk tiek izsniegti kredīti iekšzemes aizņēmējiem, kas darbojas tirdzniecības (20,32% no iekšzemes uzņēmumiem izsniegto kredītu kopsummas), apstrādes rūpniecības (14,82%) un nekustamā īpašuma jomā (12,27%).

Kredītu sadalījuma dinamikā pa tautsaimniecības nozarēm (sk. 3. att.) ir redzams, ka pakāpeniski pieaugusi tirdzniecības un apstrādes rūpniecības uzņēmumu kreditēšana, tāpat bankas turpina kreditēt uzņēmumu apgrozāmo līdzekļu palielināšanu, bez tam strauji pieaugusi ar nekustamo īpašumu saistīto operāciju kreditēšana.

Sobrīd tirdzniecības un apstrādes rūpniecības uzņēmumi ir lielākie kredītņēmēji, taču pēdējo divu gadu laikā ir vērojama šīm nozarēm izsniegto kredītu īpatsvara neliela samazināšanās. Kaut tirdzniecībā vēl joprojām tiek veiktas lielas investīcijas, taču tirgū ir jūtama pārorientācija uz jaunu prioritāro nozari – operācijām ar nekustamo īpašumu.



3. att. Latvijas komercbanku kredītu sadalījums pa tautsaimniecības nozarēm, 2001.–2003. g. (%)⁴
Loans granted by Latvian commercial banks according to the industry, 2001–2003 (%)

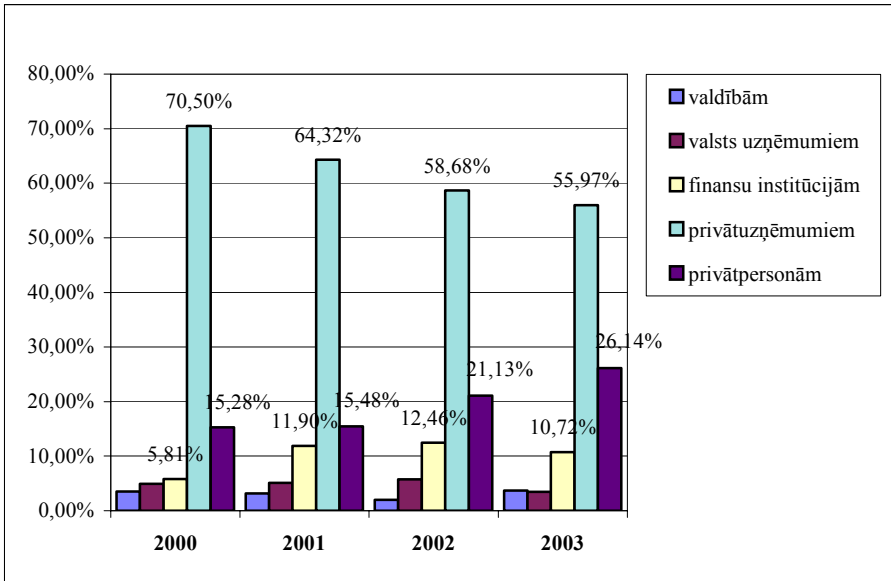
Atsevišķās bankās izsniegto kredītu atlikums 2003. gada beigās pārsniedza 80% no šo banku aktīviem (piemēram, Nordea, LHZB, Vereinsbanka, Māras banka). Tomēr komercbankas veic kredītportfeļa diversifikāciju pa tautsaimniecības nozarēm, rezultātā vienas nozares uzņēmumiem izsniegto kredītu apjoms nepārsniedz 30% no uzņēmumiem izsniegto kredītu kopapjoma [2, 8].

Rezumējot kredītu sadalījumu pa tautsaimniecības nozarēm, ir jāatzīmē, ka lielākā daļa kredītu tiek izsniegti tirdzniecības nozarei, ko var izskaidrot ar ātru kapitāla apriti šajā nozarē, kas savukārt nodrošina ātru bankas līdzekļu atmaksu. Otrā lielākā nozare, kas izmantoja banku kredītus, bija apstrādes rūpniecība. Šajā nozarē sakarā ar krasi pieaugušo peļņu ir vērojams, ka par noteicošo finansējuma avotu ir kļuvuši pašu līdzekļi. Bet tieši šai nozarei ir vislielākais eksporta potenciāls un kreditēšanas apjomu palielinājums, kas varētu atbalsēt ražošanu un uzlabot Latvijas negatīvo eksporta – importa saldo.

Svarīgi ir izvērtēt izsniegto kredītu sadalījumu pēc aizņēmēju valsts piederības. Analizējot rezidentiem un nerezidentiem izsniegto kredītu apjomus, var secināt, ka iekšzemes aizņēmēju (vietējo uzņēmēju un privātpersonu) kreditēšana ir kļuvusi par komercbanku prioritāro darbības virzienu. Uz 2003. gada beigām 88,3% kredītu no kopējā banku sektora kredītu atlikuma bija izsniegti Latvijas rezidentiem [6]. Nerezidentiem izsniegto kredītu īpatsvars pēdējo divu gadu laikā saglabājas aptuveni 11% līmenī. Tātad ir skaidri redzama orientācija uz iekšzemes tirgu. Tāda politika dod iespēju veikt efektīvāku izsniegto kredītu monitoringu, turklāt no ekonomiskā viedokļa kredīti, kas izsniegti vietējiem uzņēmējiem, ir virzīti uz Latvijas ekonomikas attīstību.

Komercbanku loma tautsaimniecības attīstībā lielā mērā ir saistīta arī ar mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) atbalstu, jo tieši šie uzņēmumi jebkurā tirgus ekonomikā ir ļoti būtisks ekonomikas sektors, kas nosaka valsts ekonomiskās attīstības tempus, iekšzemes kopprodukta (IKP) struktūru un kvalitāti. Latvijā MVU ir nozīmīgs darba vietu avots, šie uzņēmumi kopumā nodarbina aptuveni 70% darbaspēka un rada 63% no IKP [4, 128]. Latvijā aptuveni 99% no visu uzņēmumu kopskaita ir mazie un vidējie uzņēmumi. Taču ekonomiski aktīvo MVU skaits uz 1000 iedzīvotājiem Latvijā 2002. gadā bija 18,3. Tas ir krietni mazāk nekā Eiropas Savienības valstīs (starp 40–60) un pat salīdzinot ar Igauniju (27) [9, 11].

Galvenais mazo un vidējo uzņēmumu attīstību bremsējošs faktors ir finansēšanas trūkums. Viena no svarīgākajām problēmām, kas ir saistīta ar MVU finansēšanu no banku puses, ir kredītu nodrošinājuma nepietiekamība. Pēdējā laikā šajā ziņā ir parādījušās perspektīvas, kas saistītas ar iespēju izmantot Eiropas Savienības strukturālo fondu līdzekļus. Tā 2003. gada 10. oktobrī Finanšu ministrija parakstīja vienošanos par 20 miljonu latu liela galvojuma izsniegšanu mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanai [5], kas kļūs par jūtamam MVU atbalstu no valsts puses. Jau 2004.–2005. gadu periodā Latvijas Hipotēku un zemes banka izsniegs MVU attīstībai kredītus, kas saņemti no Eiropas Investīciju bankas (EIB) ar valsts garantijām. Kredīti īpaši ir domāti apstrādes rūpniecībai, viesnīcām, tūrismam, celtniecībai, tirdzniecībai, pakalpojumu sfērai. Bez tam, apstiprinātie “Latvijas politikas pamatnolikumi MVU attīstībā” dos papildu stimulu to attīstībai.



4. att. Latvijas komercbanku 2000.–2003. g. izsniegto kredītu sadalījums pēc kredītņēmēja (%)⁵
Loans granted by Latvian commercial banks regarding the borrower, 2000–2003 (%)

Pēdējo gadu laikā ir vērojams arī straujš privātpersonām – rezidentiem izsniegto kredītu apjoma pieaugums. Tas pakāpeniski auga – no 15,28% 2000. gadā, 21,13% 2002. gadā, līdz 2003. gadā sasniedza 26,14% līmeni (sk. 4. att.). Kredītu straujāks pieaugums vērojams pārsvarā lielākajās pilsētās, kur palielinās ekonomiskā aktivitāte. Galvenie kredītēšanas veidi ir patēriņu kredīts, kredīts nekustamā īpašuma iegādei, tā remontam un celtniecībai, norēķinu karšu kredīts u. c. 80% no patērētāju kredītiem ir paredzēti preču iegādei [3, 72]. Tas zināmā mērā atbalsta uzņēmumu preču realizāciju. Tādējādi privātpersonu kredītēšana kļūst par neatņemamu ražošanas cikla sastāvdaļu un stimulē ekonomikas attīstību.

Svarīgi ir izanalizēt attiecību starp izsniegto kredītu un piesaistīto noguldījumu apjomiem. Noguldījumos bankas 2003. gada beigās bija piesaistījušas 3,73 miljardus latu, kas ir par 21,5% vairāk nekā gadu iepriekš. Rezidentu – privātpersonu noguldījumi bankās sasniedza vairāk nekā 909,43 miljonus latu [6]. Banku sektorā saglabājas liels nerezidentu noguldījumu īpatsvars, un tam ir augoša tendence. No Latvijas rezidentiem 2002. gadā tika piesaistīti 45,7% no visiem banku sektora noguldījumiem un 2003. gada beigās tas palielinājās līdz 46,4%.

Noguldījumu apjoma palielināšanās ir saistīta ar to, ka ir pieaudzis iedzīvotāju dzīves līmenis, uzlabojusies uzņēmējdarbības vide, attīstījies nekustamā īpašuma tirgus. Nākotnē paredzams, ka šis noguldījumu apjoms augs, to var nodrošināt gan paredzamais ekonomiskās aktivitātes pieaugums (prognozētais IKP 2003. gadam – ap 7,2%, 2004. gadam – 7,0%), gan arī pārdomātas banku attīstības politikas īstenošana.

Apskatot 2003. gadā rezidentu noguldījumus un tiem izsniegtos kredītus, redzams, ka no rezidentiem piesaistīto noguldījumu apjoms pieauga apmēram par 21,5%. Savukārt rezidentiem izsniegto kredītu pieaugums 2003. gadā bija ap 39,1%⁶. Tātad bankas, pirmkārt, izmantoja resursus, kuru avots ir nerezidentu

noguldījumi, ne tikai par labu pašām bankām, kuras gūst ieņēmumus, izvietojot aktīvus gan rezidentu, gan nerezidentu kredītos, bet arī par labu Latvijas ekonomikai.

Tomēr situāciju, kad straujai kreditēšanas attīstībai neseko būtisks iekšzemes noguldījumu kāpums, nevar vērtēt pozitīvi no valsts makroekonomiskās stabilitātes viedokļa. Salīdzinot ilgtermiņa izsniegto kredītu apjomu ar piesaistīto noguldījumu apjomu termiņstruktūru, rodas bažas, ka ilgtermiņa kredīti tiek izsniegti, izmantojot uz īsu laiku piesaistītos līdzekļus, tādējādi paaugstinot banku likviditātes risku [6]. Apskatot komercbanku izsniegto kredītu un piesaistīto noguldījumu dinamiku (skat. 1.tabulu), ir vērojama negatīva tendence – vidējie kredītu izsniegšanas tempi pēdējos gados (40,5%) pārsniedz vidējos piesaistīto noguldījumu apjoma pieauguma tempus (26,1%). Ja kredītu izsniegšanas apjomi un tempi tuvākajā laikā nesamazināsies, varētu augt kredītlīkmes, jo bankas var izjust brīvu līdzekļu trūkumu kredītu piešķiršanai.

Pašlaik konkurences apstākļos bankas piedāvā klientiem kredītus ar tik zemām likmēm, kā vēl nekad, pat izsniedzot kredītus ar minimālo peļņas maržu. Kopumā Latvijas komercbanku kredītu likmes samazinās, kas ir banku konkurences sekas cīņā par klientiem, un līdz ar to pieaug kreditēšanas apjomi.

Tikmēr Igaunijā jau izskan pirmie brīdinājumi par to, ka privātpersonu pārmērīgais kredītu slogs var izraisīt krīzi tirdzniecībā un visā valsts ekonomikā. Lielu ikmēneša maksājumi par kredītu var izraisīt ikdienas patēriņa samazināšanos, kas savukārt izsauks patēriņa ierobežojumu, tādējādi apdraudot tirdzniecības tālāku attīstību. Šādā situācijā bankām būs nepieciešams pārskatīt savu kredītpolitiku, lai atrastu “zelta” vidusceļu. Asas konkurences apstākļos neviena banka nevēlēsies zaudēt savu tirgus daļu privātpersonu kreditēšanas jomā, bet, no otras puses, šādas krīzes apstākļos bankām būs grūtības atgūt tirdzniecības tīkliem un veikaliem izsniegtos kredītus.

Vēl viens negatīvs moments ir saistīts ar to, ka pieaug ārvalstu valūtās izsniegto kredītu īpatsvars. 2003. gada vidū tas sasniedza 56,3% līmeni [2, 30]. Tas ir saistīts ar to, ka Latvijas nekustamā īpašuma tirgū noteicošā darījumu valūta ilgu laiku bija ASV dolārs. Arī kredīti šo darījumu finansēšanai tika ņemti ASV dolāros. Ir jāatzīmē, ka šādu situāciju veicina arī pievilcīgā dolāru kredītu procentu likme, kas ir aptuveni par trīs procentu punktiem zemāka nekā attiecīgā kredītu procentu likme Latvijas latiem.

Ņemot vērā to, ka privātpersonu ienākumu lielākā daļa ir latos, šāda situācija var izrādīties diezgan bīstama, ja ASV dolāra valūtas kurss attiecībā pret latu pieaugs. Šādā situācijā pieaugs arī kredītņēmēju saistības pret bankām, kas var pasliktināt aizņēmēju maksāspēju. Tas nozīmē, ka privātpersonu valūtas risks pieaug.

Latvijas bankas speciālisti atzina, ka kreditēšanas straujā attīstība varētu nākotnē atstāt negatīvu iespaidu uz makroekonomiskajiem rādītājiem. Attīstītajās valstīs kreditēšanas attīstības tempi ir vidēji 10 līdz 15%, un tad jau ir bažas, bet Latvijā šie tempi jau vairākus gadus ir vidēji 40% gadā. Tomēr Finanšu un kapitāla tirgus komisija uzskata, ka pagaidām nav pamata bažām, jo izsniegtajiem kredītiem ir segums. Tomēr ir rūpīgi jāseko, kad kreditēšanas attīstības tempi Latvijā sasniegs piesātinājumu, īpaši privātpersonu vidū.

Piesardzību prasa arī tāds fakts, ka pārmērīgā kredītu izsniegšana nekustamā īpašuma attīstītājiem var sekmēt dzīvojamo platību tirgus piesātinājumu. Bankām var rasties problēmas ar nekustamā īpašuma attīstības projektiem izsniegto kredītu

atgūšanu. Bankas var būt arī zaudētājas, realizējot ieķīlāto nekustamo īpašumu par zemāku cenu.

Veiktā analīze liecina, ka banku sektors attīstās stabili. Banku panākumi ir sasniegti, pateicoties gan labvēlīgai situācijai Latvijas ekonomikā kopumā, gan veiksmīgai un produktīvai pašu banku darbībai. Bankām savukārt ir liela loma tautsaimniecības funkcionēšanā un izaugsmē. Banku sektors ir gatavs arī turpmāk veicināt ekonomikas ilgtspējīgu attīstību. Kreditējot konkurētspējīgas nozares un sabiedrībai vitāli nepieciešamas ražotnes, komercbankas var regulēt nepieciešamo nozaru attīstību visas valsts labā. Latvijas Banka un valdība savukārt, regulējot procesus, kas saistīti ar tautsaimniecības tālāko izaugsmi, varētu novirzīt komercbanku aizdevumu kapitālu tieši to nozaru uzņēmumiem, kuru attīstība būtu svarīga valsts ekonomikas ilgtspējīgai attīstībai.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

- ¹ 1. tabula ir sastādīta, izmantojot Latvijas Komercbanku asociācijas un Finanšu un kapitāla tirgus komisijas datus.
- ² 1. attēls ir sagatavots, izmantojot Latvijas Komercbanku asociācijas datus.
- ³ 2. attēls ir sagatavots, izmantojot Finanšu un kapitāla tirgus komisijas datus.
- ⁴ 3. attēls ir sagatavots, izmantojot Latvijas Komercbanku asociācijas datus.
- ⁵ 4. attēls ir sagatavots, izmantojot Latvijas Komercbanku asociācijas datus.
- ⁶ ir aprēķināts, izmantojot Finanšu un kapitāla tirgus komisijas datus.

LITERATŪRA

1. Briede I., Liepiņa R. *Bankas noguldījumi un aizdevumi, to raksturojums un kontrole.* – R.: Turības mācību centrs, 1997. – 19. lpp.
2. Latvijas Banka. Finanšu stabilitātes pārskats. – Rīga: Latvijas Banka, 2003. g. – Nr. 1, 39 lpp.
3. Lielāmers J., Geipele I. Privātpersonu kredīšanas problēmas Latvijā //RTU zinātniskie raksti, 2003.
4. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2003. gada jūnijs, 148 lpp.
5. Banku ziņas. www.bns.lv
6. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas dati. www.fktk.lv
7. Latvijas komercbanku asociācijas dati. www.bankasoc.lv
8. *Банковское дело* /Под ред. О. И. Лаврушина. – Москва: Финансы и статистика, 1998. – С. 221.
9. Чхартишвили С. Развитие малого и среднего бизнеса в Латвии //RTU zinātniskie raksti, 2003.

Summary

Commercial banks play an important role in functioning and growth of national economy. Banks stimulate inflow of the capital to the most competitive branches and enterprises. In order to analyse the role played by the loans granted by commercial banks in the long-term development of Latvian economy, the article stresses the importance of the credit classification. The analysis is made by several criteria in dynamics: types of credits, terms, branches of the economy, borrower residence, legal status etc. The estimation of correlation between the volume of deposits and credits proves the orientation of bank credits to the internal market and

development of economy. The paper also provides the evaluation of credit quality that shows the positive tendency in reduction of the share of poor-quality credits. In conclusion the author points out the basic tendencies in the development of crediting, emphasizes the increase of a role of credits in the long-term development of the economy, and also draws the attention to the safety measures that should be taken into consideration during the period of the fast growth of crediting.

Key words: commercial banks, credit classification, credit structure, analysis, crediting national economy.

Pircēju rīcības analīze ienesīguma vadīšanas procesa īstenošanā

Customers Behaviour Analysis in the Process of Yield Management Implementation

Kristīne Rozīte

Latvijas Universitāte

Aspazijas bulv.5, Rīga, LV-1050

E-pasts: kristine.rozite@lu.lv

Rakstā tiek aplūkota īpašas uzņēmuma vadības nozares – ienesīguma vadīšanas – principi, to pielietojuma iespējas uzņēmuma darbības plānošanā un analīzē, kā arī atsevišķu ienesīguma vadīšanas metožu pielietojums aviopārlidojumu uzņēmumā. Ienesīguma vadīšanas principu realizācijas mērķis ir, efektīvi izmantojot iespējamu kapacitāti, noteikt tādu cenu struktūru un politiku, kas dotu uzņēmumam maksimālus ieņēmumus noteiktajos apstākļos. Ienesīguma vadīšana sākotnēji tika izmantota avioindustrijā Amerikas Savienotajās valstīs, bet šobrīd, izmantojot moderno informācijas tehnoloģiju iespējas un matemātiskās modelēšanas principus, ienesīguma vadīšana tiek izmantota arī citās pakalpojuma nozares sfērās, piemēram, viesnīcu darbībā, interneta pakalpojumu sniegšanā, izstāžu un konferenču organizēšanā un citur. Raksta nobeiguma daļā, izmantojot datus par aviobiļešu iegādes laiku, tiek veikta pircēju rīcības analīze, kas ir iesākuma posms ienesīguma vadīšanas principu izmantošanā.

Atslēgvārdi: ienesīguma vadīšana, pakalpojumu sfēra, rezervēšanas sistēmas, pircēju segmentācija, pircēju rīcība.

Ienesīguma vadīšanas jēdziens

Ienesīguma vadīšana ir īpašs biznesa paņēmieni, kas papildina tradicionālos mārketinga līdzekļus pārdošanas procesā. To var raksturot kā procesu, kura mērķis ir maksimizēt uzņēmuma ieņēmumus, tādējādi arī peļņu, pārdodot īsto produkcijas veidu īstajam pircējam par īsto cenu pareizajā laikā. Ienesīguma vadīšanas (angļu valodā tiek izmantoti jēdzieni *yield management* vai *revenue management*) pielietojuma principi, izmantojot operāciju pētīšanas metodes, ļauj atrast līdzsvaru, no vienas puses, starp pārslodzes un nepietiekamas noslodzes risku un, no otras puses, starp apgrozījuma un seguma maksimizāciju [6, 176]. Ienesīguma vadīšanas metodes un pielietojuma principi pakāpeniski tika izstrādāti un sākotnēji izmantoti aviolidojumu nozarē ASV 20. gs. 70. gados, kad lēmuma pieņemšanas procesā tika apvienoti tādi savstarpēji saistīti faktori kā lidojumi un cenas [10]. Pārlidojumu tirgū ienākot jaunām aviosabiedrībām ar īpašu zemo cenu politiku, klasiskās aviosabiedrības savas darbības nodrošināšanai izmantoja jaunākās informācijas tehnoloģiju iespējas un operāciju pētīšanas metodes dažādu uzņēmuma darbībai būtisku lēmumu pieņemšanas procesā, kas ļāva tām efektīvi izmantot pieejamos resursus un saglabāt tirgu.

Turklāt pakāpeniski ienesīguma vadīšanas principi tika pielietoti arī citās pakalpojumu sniegšanas nozarēs: viesnīcu biznesā, televīzijas reklāmu laika pārdošanā, automašīnu nomā, izklaides biznesā un citur. Ienesīguma vadīšanas metožu pielietojumu ir iespējams klasificēt tradicionālajā un netradicionālajā [2, 1380]. Tā kā sākotnēji ienesīguma vadīšanas metodes tika izstrādātas avioindustrijas problēmu risināšanai – cenu diferencēšanai, sēdvietu sadalīšanai atšķirīgām pircēju kategorijām, tās vienkāršotā veidā tika izmantotas arī viesnīcu, automašīnu nomas biznesā, dzelzceļu pārvadājumā, kruīzu biznesa optimizācijai. Visas iepriekšminētās nozares raksturo līdzīgs realizācijas process – pārdošana tiek veikta, izmantojot autonomas, centralizētas rezervēšanas sistēmas. Netradicionālās ienesīguma vadīšanas metodes tiek izmantotas nozarēs ar atšķirīgu pārdošanas procesu un pasūtījuma izpildes struktūru, tādējādi arī veidojot atšķirīgus optimizācijas modeļus, piemēram, reklāmas laika pārdošana raidorganizāciju biznesā vai medicīnā, kur pārdotie pakalpojumi ir slimnīcas istabas, medicīniskās manipulācijas, aprūpe u. c.

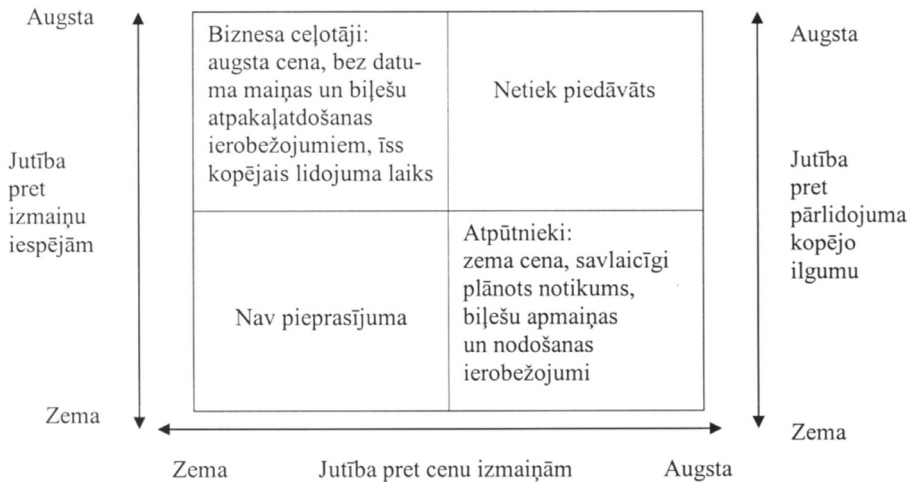
Pakalpojumu sfēras īpašās iezīmes

Atšķirīgās pakalpojuma sfēras ir iespējams raksturot ar vairām līdzīgām iezīmēm. Pircējam piedāvātais produkcijas veids ir nemateriāls, to nav iespējams uzkrāt, ražošana un patēriņš notiek vienlaicīgi, tātad pakalpojuma patēriņš ir saistīts ar noteiktu laiku jeb pats pakalpojums ir laika moments. Piemēram, viesnīcas istabas īre noteiktam dienu skaitam, televīzijas reklāmas laika pirkšana, telefonu zvanu laiks, koncerta laiks. Ja pakalpojums netiek izmantots noteiktajā laikā, tā realizācija vairs nav iespējama, jo laiks tā izmantošanai ir pagājis. Bet pakalpojuma sniedzējs līdz ar nerealizētajām iespējām – pakalpojumu kapacitāti (istabu īri, lidmašīnas sēdvietas pārdošanu, automašīnas īri) – nav guvis iespējamus ieņēmumus. Parasti pakalpojuma sniedzēja rīcībā ir ierobežots pakalpojumu sniegšanas apjoms – kapacitāte (sēdvietu skaits lidmašīnā, istabu skaits viesnīcā, iespējamo savienojumu skaits telekomunikācijā noteiktā laikā). Šīs kapacitātes palielināšana ir iespējama, bet saistīta ar papildus finanšu un laika resursu patēriņu. Turklāt paša pakalpojuma mainīgās izmaksas parasti ir nelielas. Tas nozīmē, ka kopējo izmaksu ziņā nav būtiski, vai tiek apkalpots vairāk vai mazāk klientu, jo izmaksu summa, klientu skaitam pieaugot, kapacitātes robežās būtiski nepalielinās. Pakalpojumu sniegšanas sfēru var raksturot ar mainīgu pieprasījumu dažādos laikos, kas atkarīgs no konkrētās stundas, sezonas, kā arī no dažādiem citiem ārējiem faktoriem. Pakalpojumu sfērā tiek izmantota piedāvātā pakalpojuma iepriekšēja pasūtīšana un iegāde (priekšapmaks), pakalpojuma izpildi atliekot uz vēlāku laiku. Tādējādi uzņēmuma rīcībā ir iespēja par līdzvērtīgu pakalpojumu noteikt atšķirīgu cenu, kas ir atkarīga no laika, kad tiek veikta pakalpojuma iepriekšēja pasūtīšana, esošā pieprasījuma, uzņēmuma rīcībā esošās kapacitātes, pakalpojuma sniedzēja uzticamības, pircēja pārliecības par pakalpojuma vērtības līmeni pakalpojuma pirkšanas un patēriņa brīdī. Uzņēmumam ir jāizstrādā tāda cenu struktūra un pārdošanas politika, kas ļautu tam iegūt maksimāli iespējamo apgrozījumu esošajā situācijā. Piemēram, aviopārlidojumu kompānijai ir jāpieņem lēmums, vai šodien pārdot sēdvietu uz noteikto reisu par zemāku cenu vai gaidīt pircēju, kas ieradīsies pēdējā brīdī un būs gatavs maksāt augstāku cenu. Bet, atsakot klientam pārdot sēdvietu par zemāku cenu, uzņēmumam pastāv riska iespēja, ka sēdvietā paliks nepārdota un uzņēmums negūs ieņēmumus.

Pircēju segmentācija avionozarē

Pakalpojuma pircēji, iepriekš pasūtot pakalpojumu, pārstāv dažādus tirgus segmentus un ir gatavi maksāt atšķirīgu cenu par pakalpojumu. Piemēram, klientus noteiktam lidmašīnas reisam var iedalīt vairākās grupās: 1) klienti, kuri laicīgi plāno savu ceļojumu vai 2) kuri iegādājas biļetes pēdējā brīdī, 3) klienti, kuri ir gatavi maksāt zemāku cenu, bet tādējādi pakļaujas dažāda veida uzņēmuma noteiktiem nosacījumiem (uzturēšanās laika, izpirkšanas laika ierobežojumi, datuma maiņas vai biļešu atgriešanas ierobežojumi), vai 4) klienti, kuri par augstāku cenu vēlas saņemt pakalpojumu bez šāda veida ierobežojumiem.

Papildinot autoru veidoto pieprasījuma sadalījuma attēlu [3, 39], ir iespējams shematiski atainot klientu rīcību, sadalot tos atsevišķos tirgus segmentos.



1. att. Pircēju segmentācija pēc to izturēšanās [3, 39]
Division of Customers by Behaviour

Tomēr uzskats, ka biznesa klienti biļetes iegādi veic vēlāk nekā atpūtnieki, ne vienmēr apstiprinās [2, 1369]. Uzņēmums, nosakot tarifu klases cenu, orientējas uz noteiktu tirgus segmenta apkalpošanu. 10% no sēdvietām nododot biznesa klasei, 40% no lidojuma ienākumiem tiek iegūti tieši no augstākās tarifu klases [5, 240].

Tarifu klašu sadalījuma principi

Nosakot vairākas tarifu klases, to vietu savstarpējo sadalījumu, uzņēmumam jāpieņem lēmums, cik vietu pārdot iepriekš par zemāku cenu, cik vietu rezervēt nākamajam periodam, kad tās tiks piedāvātas par augstāku cenu, tomēr palielinoties riskam tās visas nerealizēt, neizpildot kapacitātes iespējas.

Vietu skaita sadalījumam atsevišķām tarifu klasēm var tikt izmantotas vairākas metodes: fiksētā sadalījuma vai līgzsadalījuma [2, 1368] metodes. Ja fiksētā sadalījumā katra tarifu klase tiek apstrādāta neatkarīgi no citām, tad līgzsadalījumā katrai nākamai augstākai (dārgākai) klasei ir nodrošinātas arī brīvās zemākās klases

vietas. Piemēram, ja lidojumā tiek piedāvāti vairāku klašu tarifi $Q_1 > Q_2 > Q_3 > Q_4$ un kopējo sēdvietu skaits reisā ir 50, bet sākotnējais vietu sadalījums limitēts:

$$Q_4=10$$

$$Q_3=20$$

$$Q_2=40$$

$$Q_1=50$$

Tad atbilstoši realizēto vietu skaitam mainīsies arī zemāko tarifu brīvo vietu skaits:

$$Q=50$$

$$Q_{1b} = Q - (Q_{1r} + Q_{2r} + Q_{3r} + Q_{4r})$$

$$Q_{2b} = Q_{2s} - (Q_{4r} + Q_{3r} + Q_{2r})$$

$$Q_{3b} = Q_{3s} - (Q_{3r} + Q_{4r})$$

$$Q_{4b} = Q_{4s} - Q_{4r}$$

1. tabula

**Līdzsadalījuma metodes vietu sadalījuma piemērs,
izmantojot autora pieņemtās skaitliskās vērtības
*Nested Inventory Control Method by Author Assumed Values***

	Limitētais vietu skaits Q_s	Rezervēto vietu skaits Q_r	Brīvo vietu skaits Q_b
Q_4	10	5	5
Q_3	20	10	5
Q_2	40	10	15
Q_1	50	5	20

Tuvojoties izlidošanas datumam, zemākās klases tarifi tiek slēgti, centrālajā rezervēšanas sistēmā regulāri atjaunojot informāciju par pieejamiem tarifiem un to vietu limitiem, ko nosaka, izmantojot ienesīguma vadīšanas sistēmas prognozēšanas un optimizācijas metodes. Izmantojot līdzsadalījuma metodi, vienmēr ir iespējams iegādāties augstāka tarifa klases biļetes, bet tiek izslēgta iespēja, ka tiek piedāvātas zemāku tarifu klases biļetes, slēdzot augstākas klases tarifa piedāvājumu.

Zemāku tarifu klases vietas tiek slēgtas, pienākot noteiktam fiksētam laikam attiecībā pret izlidošanas brīdi, rezervēto vietu skaitam sasniedzot limitēto apjomu vai izsmelot pieprasījuma iespējas. Tuvojoties izlidošanas brīdim, uzņēmums rēķinās ne tikai ar pircēju segmentācijas modeli, bet arī ar iespēju, ka, trūkstot biļetēm par pircēju interesējošu cenu, viņš iegādāsies biļeti par augstāku cenu. Speciālajā literatūrā [6, 182] šādu pircēju rīcības modeli, kas noteiktos apstākļos rada apgrozījumu palielinošu efektu, apzīmē ar terminu *up sell*. Ar šīs stratēģijas palīdzību, ar izdevīgu piedāvājumu palīdzību tiek stimulēts pieprasījums. Lai gan ienesīguma optimizēšanai *up-sell* stratēģija ir ļoti vēlama, ne vienmēr tā dos rezultātu, jo tās izpilde ir atkarīga no alternatīvās kapacitātes iespējām, pircēja jutības pret cenas palielināšanos, kā arī konkurējošo uzņēmumu piedāvājuma.

Optimālā sadalījuma noteikšanu starp atsevišķām tarifu klasēm veic, izmantojot sagaidāmo marginālo ieņēmumu metodi (*expected marginal seat revenue – EMSR*) [2, 1369]. Balstoties uz plānoto pieprasījumu pēc atsevišķām tarifu klasēm, pieeja zemākās tarifu klases biļetēm tiek slēgta brīdī, kad vienas papildus vietas vērtība ir mazāka par augstākas tarifu klases papildus vietas vērtību. Katras papildus vietas

vērtība tiek aprēķināta no vietas cenas un varbūtības pēc vēl vienas papildus vietas pieprasījuma reizinājuma [3, 68]. Visoptimālākais vietu sadalījums būtu situācijā, ja pēdējās zemākās klases vietas vērtējums būtu vienāds ar tuvākās augstākās klases papildus vietas vērtējumu. Šādi vienmēr tiek nodrošinātas vietas augstākai tarifu klasei, zemākai tarifu klasei piedāvājot tikai brīvās, augstākas tarifu klases nepieprasītās vietas. Vietu sadalījuma noteikšana balstās uz kopējo brīvo vietu skaitu, nodrošinot rezervēšanas iespējas augstākas tarifu klases pircējiem, bet zemākajai tarifu klasei šādu nodrošinājumu nesniedzot.

Ja U_1, U_2, \dots, U_{m-1} ir optimālais atsevišķām tarifu klasēm nodrošināto vietu skaits, X_1, X_2, \dots, X_m – pieprasīto vietu skaits un $C_1 > C_2 > \dots > C_m$ – ieņēmumi no atsevišķām tarifu klasēm, kur indeksi apzīmē tarifu klases no augstākās (1) līdz zemākajai (m), turklāt zemākajai tarifu klasei (m) nenodrošinot vietas, tad optimālais limitēto vietu skaits ligzdmodes sadalījumā ir:

$$\begin{aligned} C_2 &= C_1 P\{X_1 > U_1\}, \\ C_3 &= C_1 P\{X_1 > U_1 \cap X_1 + X_2 > U_2\}, \\ C_m &= C_1 P\{X_1 > U_1 \cap X_1 + X_2 > U_2 \cap \dots \cap X_1 + X_2 + \dots + X_{m-1} > U_{m-1}\}. \end{aligned}$$

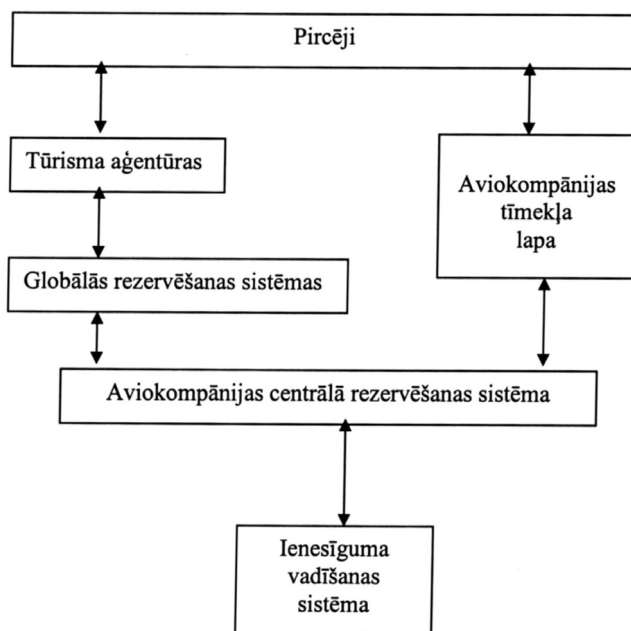
Tā kā pieprasījums pēc zemākas tarifu klases tiek uzskatīts par notikumu, kura varbūtība ir 1, tad ieņēmumi no zemākas tarifu klases tiek līdzsvaroti ar sagaidāmajiem ieņēmumiem no augstākām tarifu klasēm.

Parasti aviosabiedrība piedāvā daudz dažādas tarifu klases, lai gan pastāv iespēja, ka daļa no tām vispār netiek piedāvātas pārdošanas procesā. Atsevišķu optimizācijas modeļu vajadzībām, piemēram, lidojumu grafika veidošanai [1, 5], tiek izmantots vidēji svērtais tarifs, kas tiek aprēķināts, vadoties no komplicēta cenu veidošanas procesa, pircēju rīcības, pieprasījuma un tirgus kapacitātes. Turklāt pieprasījums ir tieši atkarīgs no veidojamā lidojuma grafika. Tarifu klašu rezervēto un limitēto vietu skaitu struktūra tiek nemitīgi mainīta, uzmanīgi sekojot konkurējošo uzņēmumu cenu izmaiņām.

Globālās rezervēšanas sistēmas

Ienesīguma vadīšana var tikt pielietota, tikai izmantojot mūsdienu informācijas tehnoloģijas iespējas. Veicot nepārtrauktu informācijas uzkrāšanu un analīzi, tiek veidota lēmumu atbalstu sistēma. Tradicionāli ienesīguma vadīšana ir cieši saistīta ar pakalpojuma izplatīšanas procesa veidu un centrālo rezervēšanas sistēmu [2, 1365]. Tā, piemēram, aviosabiedrībās tiek izmantota centrālā rezervēšanas sistēma, kuras galvenais uzdevums ir uzskaitīt pārdoto un brīvo sēdvietu skaitu lidojumu reisiem. Tā kā biļete uz noteikto reisu ir tikai informatīvs produkts, tad tas var tikt realizēts neatkarīgi no uzņēmuma fiziskās atrašanās vietas, izmantojot centralizētu datu uzskaiti. Biļešu realizācija notiek tieši no pakalpojuma sniedzēja centrālās rezervēšanas sistēmas, izmantojot interaktīvu tīmekļa vietu – mājas lapu, ko uztur pati aviokompānija, vai izmantojot starpnieku pakalpojumus – tūrisma operatorus, kuru rīcībā ir pieeja kādai no globālām rezervēšanas sistēmām (*Sabre, Galileo, Amadeus*). Šādas globālās rezervēšanas sistēmas integrētas informācijas sistēmas [3, 62] veido vairāku līmeņu klientu-serveru arhitektūru. Pirmo sistēmas līmeni veido aviosabiedrību centralizētās rezervēšanas sistēmas, kas nodrošina informācijas ģenerēšanu un apmaiņu, otrs līmenis ir pati globālā rezervēšanas sistēma, kas apkopo un apstrādā informāciju par lidojumiem, kapacitātes iespējām, cenām, trešais līmenis aptver tūrisma aģentūras, kas attālināti strādā ar globālās

rezervēšanas sistēmu. Ja sākumā globālās rezervēšanas sistēmas bija tikai instruments rezervēšanai, tad šobrīd tas ir kļuvis par pastāvīgu biznesa nozari, kuras darbība ir saistīta ar noteiktu noteikumu izpildi. Globālās rezervēšanas sistēmai ir neitrāli jāuzrāda visi iespējamie reisi un to kapacitāte, īpaši neizceļot nevienu no pirmā sistēmas līmeņa dalībniekiem – informācijas sniedzējiem, jāuzrāda katras tarifu klases brīvā kapacitāte, jāveic vietu rezervēšana, izmantojot datus par klientu, jāizdara kopējās cenas aprēķins, jānodrošina papildus tūrisma pakalpojumu rezervēšana (viesnīcu istabu, mašīnu īre). Tātad klientiem ir vairākas iespējas, kā iegādāties biļetes uz noteikto reisu: izmantojot tūrisma aģentūras pakalpojumus (maksājot papildus atlīdzību par pakalpojumu) vai iegādājoties tieši kompānijas mājas lapā.

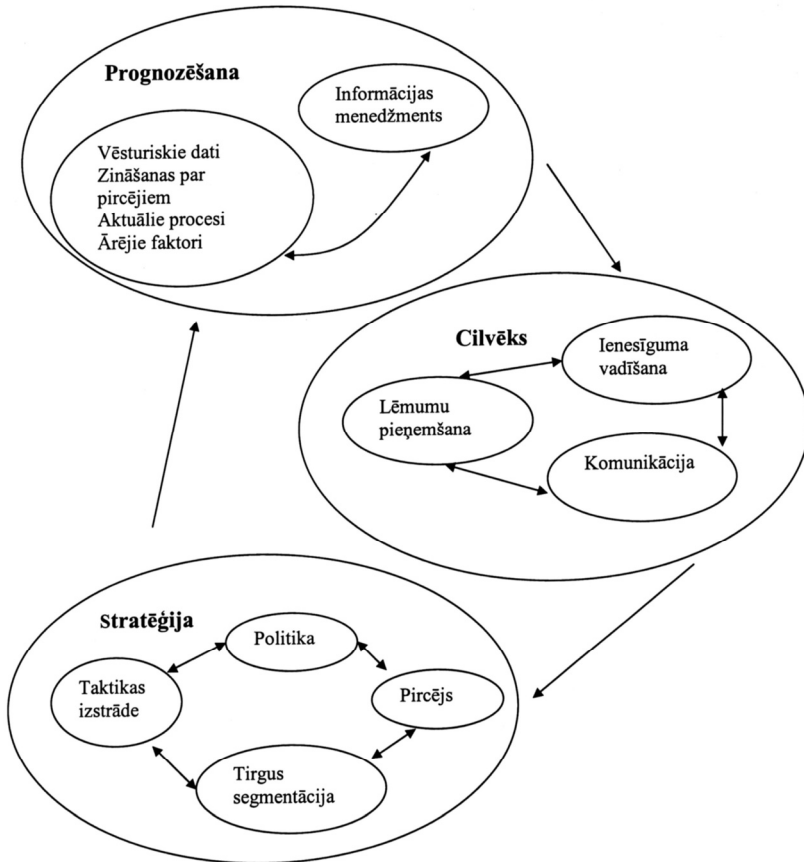


2. att. Aviobiļešu iegādes iespēju shēma [2, 1366]
Distribution Enviroment

Ienesīguma vadīšanas sistēmas modelis

Ienesīguma vadīšana ir saistīta ar vairākām savstarpēji saistītām uzņēmuma politikas sfērām un lēmumu pieņemšanas procesiem, kas nosaka atšķirīgus cenu līmeņus, tarifu veidus, kapacitātes sadalījumu atsevišķām tarifu klasēm, kā arī rezervēšanas apjomu un tā pārsniegšanas pieļaujamo līmeni, klientu rīcības modelēšanu. Šādā aspektā ienesīguma vadīšana papildina mārketinga klasisko instrumentāriju – precī, cenu, virzību un sadali, papildinot ar kapacitātes vadīšanas iespējām. Turklāt ienesīguma vadīšana tiek izmantota arī pakalpojuma nozarei atbilstošās specifiskās sfērās – lidojumu galamērķu noteikšanā, lidmašīnas veida piesaistē noteiktajam reisam, apkalpes noslodzes plānošanā avioindustrijā, lai maksimizētu uzņēmuma apgrozījumu ierobežotas kapacitātes apstākļos.

Ienesīguma vadīšana uzņēmumā ir saistīta ar prognozēšanas un modeļu izstrādes tehnikas izmantošanu, stratēģijas noteikšanu un maiņu, kā arī informācijas menedžmenta principu pielietošanu, veidojot vienotu sistēmu. Parasti ienesīguma vadības sistēmā dominē četri pamatelementi: 1) kapacitātes kontroles mehānisms, 2) optimizācijas principi, 3) pieprasījuma modeļi un prognozēšana [2, 1365], kā arī 4) neatņemama informācijas sistēmas sastāvdaļa – lietotāja interfeiss. Atsevišķie elementi ir savstarpēji saistīti, tā kapacitātes kontroles mehānisms nosaka pielietojamā optimizācijas algoritma veidu, bet optimizācijas veikšanai tiek izmantoti pieprasījuma modeļi un prognozes.



3. att. Ienesīguma vadīšanas sistēmas modelis [8, 113]

Yield Management System Model

Ienesīguma vadīšanas sistēmas modelis ietver trīs menedžmenta aktivitātes: prognozēšanas procesus, stratēģijas izstrādes procesus un cilvēcisko faktoru [8, 112]. Prognozēšanas metožu pielietojuma rezultātā var tikt pieņemti lēmumi, balstoties uz iegūto informāciju par pircēju izturēšanos, kā arī ņemot vērā dažādus citus ārējus prognozēšanu ietekmējošus faktorus – sezonālitate, laika apstākļi, konkurentu rīcība. Tā, piemēram, avionozarā tiek izmantoti regresijas un laiku rindu modeļi [2, 1375]. Turklāt, jo precīzākas ir prognozes, jo labāki biznesa lēmumi tiek pieņemti, kas attiecīgi palielina uzņēmuma peļņu. Tā kā ienesīguma vadīšana ir

saistīta ar lēmumu pieņemšanas procesu, uzņēmuma efektīgai darbībai ir nepieciešama darbības stratēģija, kas ietver darbības algoritmus, taktiku dažāda veida situācijās. Lai gan rutīnas darbu – reisu aizpildes kontroli ienesīguma vadības sistēma veic patstāvīgi, lēmumu pieņemšanas procesā ir iesaistīti cilvēki, kas atbild par uzņēmuma stratēģijas izpildi. Ar informācijas sistēmas palīdzību tiek pievērsta cilvēka uzmanība situācijām, kas uzrāda būtiskas novirzes no plānotā.

Sistēmas modelis attēlo trīs būtiskākās ienesīguma vadīšanas dimensijas, apakšsistēmu savstarpējās kopsakarības un saistības. Turklāt neviena no apakšsistēmām nav svarīgāka par kādu citu apakšsistēmu, vienas sistēmas darbības rezultāts ir citas sistēmas darbības pamats.

Pircēju rīcības analīze

Ienesīguma vadīšanas sistēma ietver vairākas uzņēmuma politikas sfēras: cenu politikas un tarifu klašu sadalījuma noteikšanu, pieejamās kapacitātes vadīšanu, rezervēšanas kapacitātes pārsniegšanas pieļaujamo robežu noteikšanu, optimālā lidojuma grafika noteikšanu un citas. Daudzu lēmumu pieņemšanas pamatā ir informācija par klientu rīcības modeļiem.

Vienkāršākā ienesīguma vadīšanas principu izmantošanas iespēja ir “sistemātiska un nepārtraukta” [6, 180] esošā pieprasījuma salīdzināšana ar plānoto. Šādu pieprasījuma prognozēšanu iespējams veikt, izmantojot vēsturiskos datus par pieprasījumu iepriekšējos laika periodos, protams, ņemot vērā dažādus tā izmaiņu ietekmējošus faktorus, piemēram, konkurentu rīcību, sezonālītāti, laika apstākļus, riska līmeni, pircēju rīcību pasūtījuma veikšanas brīdī, tā anulēšanā, biļešu neizpirkšanas gadījumu apjomu. Izzinot pircēju izturēšanos, veicot pakalpojuma iepriekšēju iegādi, uzņēmuma rīcībā ir pamatota informācija, lai varētu analizēt esošo situāciju un sekmēt lēmumu pieņemšanas procesu. Sekojot pircēja rīcībai, tiek pieņemti lēmumi par tarifu klašu sadalījumu, to atvēršanas un slēgšanas nepieciešamību, īpašu cenu piedāvājumu izsludināšanu, cenu politikas maiņu. Avioindustrijā cenas un tarifu klases ir nepārtraukti mainīgi lielumi, kas atkarīgi no klientu rīcības, pieprasījuma, laika, kā arī konkurentu rīcības.

Lai izzinātu klientu rīcību biļešu iegādes procesā, ir jāveic datu analīze par iepriekšējiem laika periodiem. Raksta vajadzībām autore ir apkopojusi datus par biļešu iegādes brīdi, informācijas gūšanai izmantojot pasažieru biļešu lidojuma kuponus, kas tiek uzkrāti aviosabiedrības ieņēmumu uzskaites departamentā. Pētāmā aviosabiedrība 2004. gada jūnija mēnesī ir veikusi vairāk nekā 1300 regulāro lidojumu, pārvaldādot gandrīz 49 000 pasažieru. Pēc uzņēmuma publicētajiem [9] datiem, lidmašīnu noslodze 2004. gada pirmajos sešos mēnešos veido 53%.

Latvijas tirgū ienākot jaunām aviosabiedrībām, kuru pārdošanas politika ir klientu piesaiste ar pievilcīgām cenām, bet kuras nesniedz papildus servisa pakalpojumus, uzņēmuma izdzīvošanas un attīstības iespējas ir saistītas ar optimālu cenu politikas izstrādi, klientu pārliecināšanu par uzņēmuma uzticamību un pakalpojuma kvalitāti, pieprasījuma stimulēšanas pasākumiem.

Pirmais analīzes uzdevums ir pircēju rīcības izzināšana pirkšanas procesā: kad pircēji iegādājas biļetes vai neatkarīgu pircēju rīcību var raksturot ar kādu no sadalījuma likumiem, vai pastāv sakarība starp iegādāto tarifu klasi un pirkšanas laiku, vai pastāv pieprasījuma atkarība no reisa grafika – nedēļas dienas un stundas.

Pētījuma sākumā pircēju rīcības analīzei tiek izvēlēts reiss tikai uz vienu galapunktu. Tā 2004. gada jūnija mēnesī veiktajos 64 reisos kopumā ir pārvaldāti

1130 pasažieri, lidmašīnas noslodzei vidēji sasniedzot 33%. Reisa kapacitāte ir 51 sēdvietā. Reisu analīzei tiek izmatoti sistemātiskās izlases principi. Katram mēneša datumam un tajā iekļautajiem reisiem izvēloties soli 2, tiek iegūti dati par katru otrā reisa pasažieru biļetes iegādes datumu.

Biļetes uz reisu ir iespējams iegādāties, izmantojot centrālās rezervēšanas sistēmu, izpērkot biļeti uzņēmuma noteiktajā laikā un vietā vai izmantojot tūrisma aģentūras pakalpojumus. Uz biļetes kupona, kas tiek uzglabāts aviosabiedrības ieņēmumu uzskaites departamentā, parādās biļetes izsniegšanas laiks, reisa datums, galamērķis, cena. Diemžēl nav redzama informācija par pasūtīšanas datumu. Bet tā kā sabiedrības izpirkšanas noteikumos ir noteikts 48–72 stundu termiņš atkarībā no tarifu klases, pasūtīšanas datums būtiski neietekmē kopējo biļešu pirkšanas brīža analīzi.

Ne visi kuponi uz noteikto reisu ir izmantojami pirkšanas datuma un reisa laika noteikšanai. Kuponiem, kas nodrošina pasažiera atpakaļceļa lidojumu, trūkst informācijas par turpceļa datumu, tādējādi pastāv iespēja, ka iepriekšējais pasūtīšanas laiks nenorāda patiesu informāciju par pircēja rīcību, personai ilgstoši uzturoties galamērķī. Tomēr šie dati ir būtiski, nosakot sēdvietu aizpildījumu noteiktā laikā pirms reisa. Bez pasažieriem, kuru lidojumu galamērķis ir reisa galamērķis, lidojumu izmanto arī klienti, kas veic tālāku lidojumu, un konkrētais reiss ir tikai lidojuma viens posms. Arī šo pircēju biļešu iegādes datums nav pielietojams kopējai analīzei.

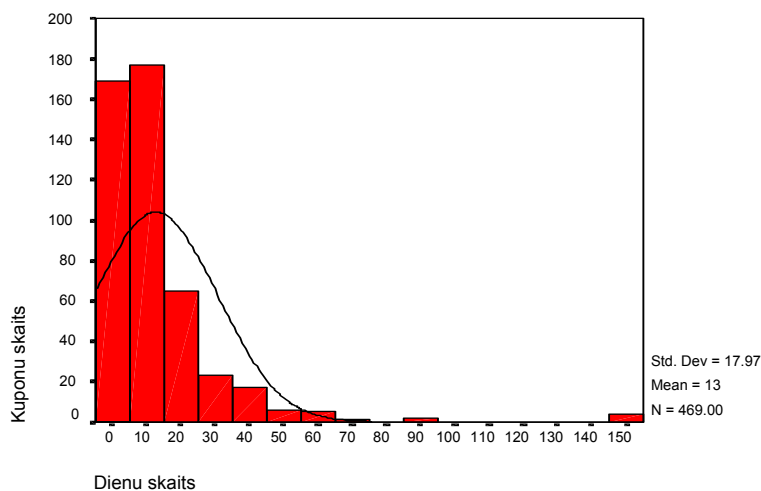
2. tabula

Biļešu kuponu sadalījums pēc ceļojuma veidiem [11]
Tickets Grouping by Leg Kind

	Skaitis	Sadalījums %
Turpceļš	352	43,4
Atpakaļceļš	297	36,6
Vienā virzienā	117	14,4
Starpposms	45	5,5
Kopā	811	100,0

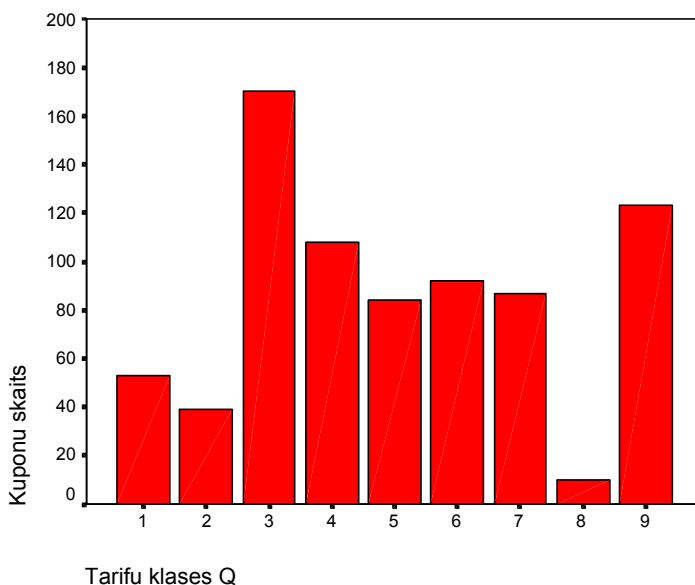
Iegādes brīža analīzē ietverot tikai biļešu kuponus, kas paredzēti turpceļam vai lidojumam vienā virzienā (neatkarīgi no reisa galamērķa), ir noteikts, ka pircēji uz reisu ir iegādājušies biļetes vidēji 13 dienas pirms izlidošanas, visagrākais iegādes brīdis ir 147 dienas pirms izlidošanas, 5,8% pasažieru biļetes iegādājas tieši izlidošanas dienā, visbiežāk iegāde notiek 1 dienu pirms izlidošanas (12% pasažieru), bet datu rindas mediāna ir 7 dienas.

Lai izvēlētos piemērotas statistiskās metodes datu analīzei, būtiski ir pārliecināties, vai vērtību sadalījums var tikt uzskatīts par normālu. Tā kā vizuāli grafikā attēloto datu un normālā sadalījuma līknes salīdzinājums nesniedz informāciju par to, cik lielā mērā reālās vērtības atšķiras no normālā sadalījuma, var tikt izmantots Kolmogorova-Smirnova tests. Tā kā $p < 0,05$, nulles hipotēze par datu vērtību sadalījuma atbilstību normālajam tiek noraidīta un datu analīzei turpmāk ir jāizmanto neparametriskās metodes.



4. att. Biļešu iegādes brīdis [11]
Moment of Tickets Acquisition

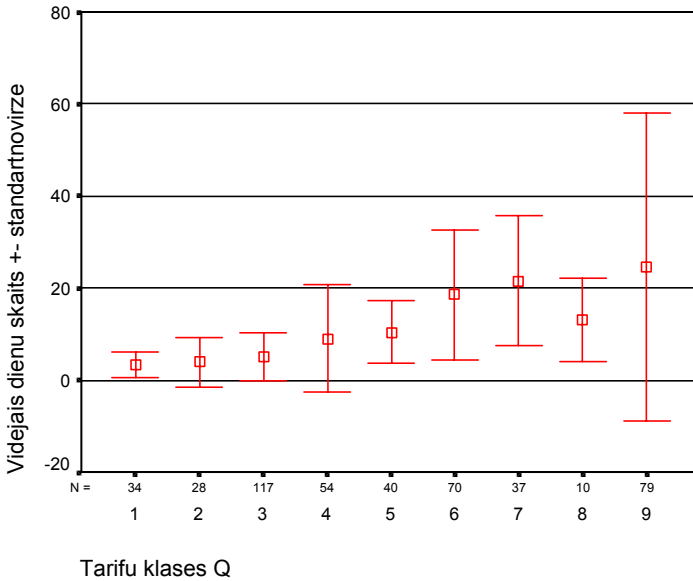
Pasažieriem uz noteiktiem reisiem tiek piedāvātas 9 tarifu klases (Q1>Q2>.....>Q9). Ja tiek aptverti dati par visiem lidojumiem, izslēdzot pasažierus, kuru kuponi uzrādījuši maršrutu tikai kā vienu lidojuma posmu, ir redzams reālais tarifu klašu sadalījums reisiem.



5. att. Tarifu klašu sadalījums [11]
Fares Grouping

Tomēr šos datus nav iespējams izmantot, lai analizētu atsevišķas tarifu klases pirkšanas laiku, jo ne vienmēr visas tarifu klases ir pieejamas. Ja kāda no tarifu klasēm ir slēgta centrālās rezervēšanas sistēmā, piemēram, tuvojoties izlidošanas datumam vai sasniedzot rezervēto klases limitu, attiecīgi nav arī novērojams pirkšanas fakts. Turklāt nekur netiek reģistrēts pieprasījums pēc noteiktas tarifu klases, ja pircējs ir saņēmis atraidījumu.

Tomēr ir iespējams pārliecināties, vai atsevišķo tarifu klašu biļešu izpiršanas vidējais laiks samazinās, pieaugot tarifa klases vērtībai, turpmāk izmantojot tikai kuponus, kuri sniedz ziņas par lidojumu vienā virzienā vai turpceļam.

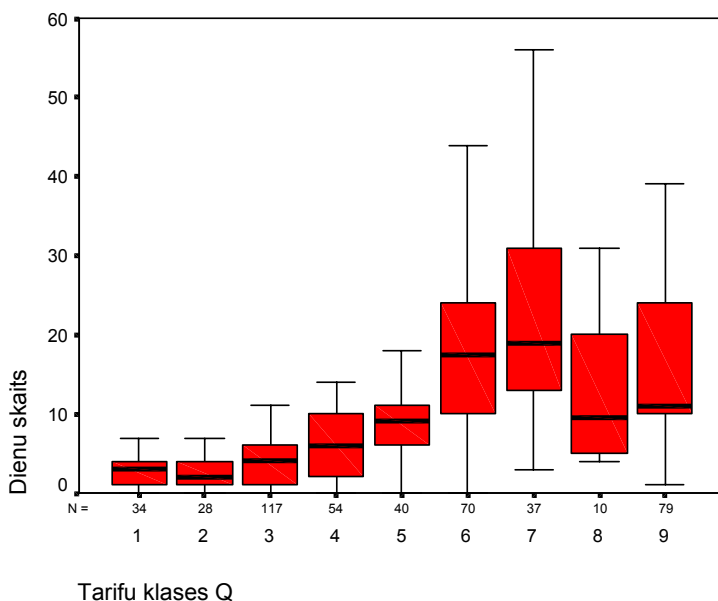


6. att. Iegādes brīža vidējā vērtība pēc tarifu klasēm [11]
Mean for Moment of Tickets Acquisition by Fares

Īsākais vidējais biļešu pirkšanas laiks pirms izlidošanas ir augstākajām tarifu klasēm (Q1, Q2, Q3), vislielākais ir zemākajai tarifu klasei Q9, ko raksturo arī vislielākā standartnovirze. Zemākās tarifu klases biļetes ir iespējams iegādāties krietnu laiku pirms reisa datuma, gan arī īpašu akciju gadījumos – pēdējā brīža piedāvājumā, kad ir neliels pieprasījums uz noteikto reisu. Tāpēc iegādes brīža analīzei vairāk būtu piemērojami citi datu centrālo tendenču rādītāji, piemēram, mediāna un kvartiles.

Grafikā ir attēlots biļešu pasūtīšanas laiks tiem pasažieriem, kuru lidojuma maršruts ir turpceļš vai vienā virzienā, turklāt nav attēlotas galējās vērtības, kas būtiski atšķiras no vidējām vērtībām.

Lai gan biļetes uz noteikto reisu var iegādāties jau 12 mēnešus pirms izlidošanas datuma, pircēju aktivitāte ir vērojama tikai divus mēnešus pirms izlidošanas. Tātad prognozētā un reālā pieprasījuma salīdzināšanu ir nepieciešams veikt tikai pēdējās astoņās nedēļās, tādējādi samazinot analizējamo datu apjomu.



7. att. Biļešu iegādes brīža mediānu attēlojums atsevišķām tarifu klasēm [11]
Median for Moment of Tickets Acquisition by Fares

Nobeigums

Ienesīguma vadīšana ir biznesa vadīšanas paņēmieni, kas piemērots dažādām pakalpojumu sfērām, kur pircēji par līdzvērtīgu produktu ir gatavi maksāt atšķirīgu cenu. Ienesīguma vadīšanas mērķis ir efektīvi, izmantojot pieejamās kapacitātes robežas, noteikt tādu cenu struktūru un politiku, kas dotu uzņēmumam maksimālus ieņēmumus noteiktajos apstākļos.

Pircēju rīcības izziņāšana ir pirmais solis ienesīguma principu izmantošanā. Izzinot pieprasījuma struktūru, var prognozēt pieprasījumu un, ņemot vērā dažādus ārējus faktorus (sezonalitāti, laika apstākļus, konkurentu rīcību), var nepārtraukti analizēt vēlamās un esošās situācijas. Laicīgi pamanot novirzes no plānotā, uzņēmumam pastāv iespējas konstatēt to cēloņus un veikt pasākumus kopējo ieņēmumu palielināšanā.

Avioindustrijā cenu politika ir saistīta ar brīdi, kad pircējs pieņem lēmumu par pakalpojuma iegādi, prognozēto un reālo pieprasījumu uz noteikto reisu, konkurentu piedāvātajām cenām uz līdzvērtīgiem lidojuma maršrutiem. Mūsdienās ceļojums, izmantojot gaisa satiksmi, vairs nav ekskluzīvs pakalpojuma veids, kas pieejams tikai ļoti nelielai patērētāju daļai. Aviosabiedrību izmantotā cenu politika ļauj gaisa transportam konkurēt ar citiem transporta veidiem, tādējādi piesaistot arvien lielāku patērētāju skaitu aviopārlidojumu nozarei. Izmantojot autores veikto datu analīzi, var secināt, ka pircējs iegādājas biļeti galvenokārt neilgi pirms paša izlidošanas brīža. To varētu skaidrot ar nenoteiktību pakalpojuma nākotnes vērtības noteikšanā. Lai noskaidrotu patieso lēmuma pieņemšanas brīdi, būtu nepieciešams veikt pircēju aptauju. Pieprasījumu pēc atsevišķām tarifu klasēm nevar aplūkot kā neatkarīgu – to tieši ietekmē atsevišķu tarifu klašu pieejamība. Lai pircēju rīcības analīzei bez

aprakstošās statistikas pielietotu arī analītiskās metodes, nepieciešams izstrādāt reprezentatīvu datu izlasi, ar kuras palīdzību varētu raksturot pakalpojumu saņēmēju rīcību.

Uzņēmumam, lai spētu nodrošināt maksimāli iespējamo apgrozījumu, ir patstāvīgi jāpieņem lēmumi par cenu tarifu klašu noteikšanu, līdzsvara atrašanu starp atsevišķu grupu pieprasījumu izpildi, tarifu klašu pieejamības nodrošināšanu. Lai gan ienesīguma vadīšanas principu pamatā ir optimālu īstermiņa lēmumu pieņemšana, analizētā informācija ir būtiska arī uzņēmuma stratēģisko mērķu noteikšanā: maršrutu izvēlē, lidojuma grafika noteikšanā, avioparka papildināšanā.

LITERATŪRA

1. Barnhart C., Cohn A. Airline Schedule Planning: Accomplishment and Opportunities //M&Som, 2004, 3–22.
2. Boyd E. A., Bilegan I. C. Revenue Management and E-Commerce //Management Science, 2003; (Inform): 1363–1386.
3. Daudel S., Vialle G. *Yield-Management*. – Campus Verlag, 1992.
4. Davis P. Airline Ties Profitability Yield to Management //SLAM News, 1994; 27(5).
5. Holovejs Dž. K. *Tūrisma bizness*. – Rīga: Jāņa Rozes apgāds, 1999.
6. Kirstges T. *Management von Tourismusunternehmen*. – Oldenburg, 1994.
7. McGill R. J. Revenue Management without Forecasting or Optimization: an Adaptive Algorithm for Determining Airline Seat Protection Levels //Management Science, 2000; (Inform): 760–775.
8. Yeoman, Watson. Yield management: A human activity system //International Journal of Contemporary Hospitality Management, 1997.
9. Air Baltic mājas lapa <http://www.airbaltic.lv>.
10. Yeoman I. Research Interests.
11. <http://www.nubs.napier.ac.uk/nubs/HTM/Research/RM/>.
12. Autora veikts pētījums 2004. gada augustā, izmantojot aviobiļešu kuponus par 2004. gada jūnija mēnesi.

Summary

Yield or revenue management is a management technique suitable to be used by many service industries in order to maximize the effectiveness of their available capacity and to ensure financial success. The goal of this paper is to deal with principles of yield management and describe some of its methods in service industry. At the end of the paper the author researched the customers' behavior in the purchase process of the tickets for flights.

Key words: yield management, services area, customer segmentation, customer behaviour.

Efektīva brenda komunikācijas koncepcija

Communication Conception of an Effective Brand

Andris Runde
SIA “Mirabella”
Antonijas iela 23, Rīga, LV–1010
E-pasts: andrisrunde@hotmail.com

Problēmraksta autors, analizējot Latvijas reklāmas tirgus dinamiku, pārliecinājies par komunikāciju aktivitāšu un brenda nozīmes pieaugumu biznesā. Latvijas ekonomiskajā situācijā no visiem uzņēmumiem 99,9% ir mazo un vidējo uzņēmumu, kas nākotnē būs galvenie iespējamo potenciālo brendu saimnieki, bet kuriem lielākoties nav pietiekošu līdzekļu un kvalifikācijas, lai izstrādātu un attīstītu savus brendus. Tas prasa izstrādāt jaunus, laikmetam atbilstošus brenda komunikācijas principus, izstrādājot to metodoloģiju praktiskam pielietojumam. Autors savā darbā pielietoja ekonomiskās un statistiskās analīzes metodes.

Atslēgvārdi: brends, jaunie brenda komunikācijas principi, mazie un vidējie uzņēmumi, brenda aģentūras.

Mūsdienās ražotājs pārdod preci, bet patērētājs „pērk” sajūtas, kas saistās ar konkrētu preču zīmi, kas ražotājam savukārt dod iespēju „piesaistīt” ražojumam un uzņēmumam reklāmas radīto veidolu. Tādējādi spēcīga preču zīme piesaista patērētāju un rosina viņu nopirkt tieši šo produktu un vienlaikus nodrošina ražotājam īpašumtiesības uz radīto veidolu. Tāpēc mūsdienu tirgus apstākļos preču zīmei ir būtiska nozīme preces virzīšanā un tālākā pozīciju saglabāšanā tirgū.

Analizējot Latvijas reklāmas tirgus dinamiku (sk. 1. tabulu), var secināt, ka komunikāciju aktivitātes biznesā pieaug, tāpēc jo sevišķi nepieciešams izstrādāt jaunus, laikmetam atbilstošus brenda komunikācijas principus.

Indikators, kurš šķir brendu no markas, ir izdevumi reklāmai, tāpēc reklāmdevēju tops gandrīz vienmēr sakrīt ar brenda topu (sk. 1. tabulu).

1. tabula

Mediju aģentūru kopējais pakalpojumu apgrozījums Latvijā (milj. Ls) *Media Agencies Total Services Turnover in Latvia (mil., Ls)*

Mediju aģentūra	2003. g.	2002. g.	2001. g.	Nozīmīgākie klienti
OMD Latvia	5,1	4,8	3,5	Lattelekom, Statoil, Gillette, Unilever, Masterfoods, Kesko, Electrolux
Media House	4,6	3,8	3,8	Hansabanka, Wrigley, Scandinavian Tobacco, Reckitt, Benckiser, Beiersdorf
VIA Media	3,7	3,3	3,0	Unilever, J&J, Tchibo, Danone, BBH, JTI

Mediju aģentūra	2003. g.	2002. g.	2001. g.	Nozīmīgākie klienti
Mediapool	3,1	3,0	3,0	Tele2, Hewlett – Packard, RIMI Latvija, Linstow Varner, Drogas, Parekss banka, British Airways, Nissan Baltic
Starcom	2,25	1,2	**	Kraft Foods, Philip Morris, Procter & Gamble
Carat BMS	1,8	1,1	***	SCA Hygiene Products, The Coca - Cola Company, Ferrero, Philips, Renault, Dandy, Audi
Media Bridge	2	1,6	2,1	Unibanka, Hoffman La Roshe, IBM, Ford, Kimberly Clark, Klosterfrau, Wilkinson Sword.
CMS	2,2	1,0	2,5	Балтика, Bittner, Cido, Koenig Eurotrans, L'Oreal

Avots: Latvijas reklāmas asociācija (LRA)

Kaut arī komunikāciju aktivitātes Latvijā pieaug (sk. 1. tabulu), tomēr daudzi uzņēmumi mārketinga instrumentus neizmanto sabalansēti un sistemātiski, bet gan ekspluatē vienu iespēju, kas dod viszemāko rezultātu – veicinošās akcijas. Uzņēmumi dzenas pēc ceturkšņa rezultātiem, pielietojot dārgas īslaicīgas akcijas, pieradinot klientu pirkt tikai to produktu, kuram ir atlaide vai loterija. Tāda pieeja rada divkāršus zaudējumus – tērējot līdzekļus akcijām un neiegūstot ilgtermiņa brenda vērtību. Tāda stratēģija agri vai vēlū noved pie tā, ka uzņēmumi zaudē peļņu.

Mārketinga komunikācijas ir masu komunikācijas atsevišķs gadījums, kas ir pakļauts kopējiem komunikācijas likumiem ar savām rakstura īpašībām, kuras nosaka preču ražotāja un patērētāja mijiedarbības panākumus. Mārketinga komunikācijas īpašības:

- mērķtiecība (atšķirībā no masu komunikāciju dekoncentrētības, mārketinga komunikācijas ir precīzi virzītas uz mērķa auditoriju, pie tam šī precizitāte ir aprēķināta un sasniegta, pamatojoties uz mediju plānošanas kompleksu);
- reklāmas atkārtotāšanās (reklāmas ziņojumi vairākkārt tiek dublēti, lai varētu sasniegt noteikto komunikācijas biežumu; šis ietekmes biežums it kā „uzkrājas” mērķauditorijā un nodrošina noteiktu iegaumēšanas līmeni);
- kompleksa iedarbība uz mērķa auditoriju (reklāmas sludinājumi masu saziņas līdzekļos tiek papildināti ar tiešā mārketinga metodēm, personīgo pārdošanu, piedalīšanos izstādēs utt.);
- pārliecinoša iedarbība, kas bāzējas vai nu uz nopietniem argumentiem, vai arī uz emocionālo iedarbību [6].

Pētot attiecības starp ražotāju un patērētāju, var saskatīt komunikācijas funkcijas esamību katrā no mārketinga kompleksa komponentiem, kas ļauj runāt par to tradicionālo funkciju izpildi, kā arī par jauno funkciju – komunikācijas funkciju, kas kļūst par bāzi augsto tehnoloģiju sabiedrībā.

Brends – vārds, izteiciens, zīme, simbols vai dizainisks risinājums, vai arī to kombinācija – tiek izmantots, lai apzīmētu konkrēta pārdevēja vai pārdevēju grupas preces vai pakalpojumus, efektīgi izceļot tos starp konkurentiem. Brenda vadības process, kurš ietver sevī brenda veidošanu, brenda virzīšanu tirgū, brenda adaptāciju mainīgiem apstākļiem, tiek saukts par brendingu [10].

Kā jebkurš elements uzņēmējdarbībā, tā arī brends veic savas noteiktas funkcijas:

- 1) **mazina iespējamo risku**, jo, kolīdz iepirkšanās situācija ir saistīta ar risku, pircējs, gluži dabiski, meklē ceļu, kā šo risku mazināt. Pastāv dažādi risku veidi [1, 34–35]:
 - a) finanšu risks, kas nozīmē, ka, pieaugot kādas preces cenai, palielinās brenda nozīme;
 - b) fiziskais risks – izskaidrojams ar patērētāju pārdabisko pieķeršanos kādam vienam konkrētam brendam;
 - c) risks, kas saistīts ar tehnoloģiju attīstību, jo tiklīdz tirgū parādās kāds jauns zinātniskais izgudrojums, patērētāju interese to iegādāties manāmi pieaug, atstājot novārtā līdz šim pieejamo produkciju, kas nu jau viņiem šķiet morāli novecojusi;
 - d) psiholoģiskais risks, kas pastāv visu laiku, jo tirgū pieejamo brendu ir ļoti daudz un kļūst arvien vairāk, tādējādi teorētiski ir arvien mazāka iespēja, ka patērētāja izvēle būs par labu konkrētam uzņēmumam.
- 2) **atvieglo patērētāja dzīvi**. Plašais preču un pakalpojumu klāsts rada izvēles iespēju, un brendi atvieglo izvēli, sniedzot orientierus, kuri lielā mērā tiek identificēti ar pircēja gūto apmierinājumu [1, 35].

Galvenā brenda atšķirība no tirdzniecības markas ir tā, ka brends nosaka preces virzīšanas perspektīvu. Tas veidojas patērētāja apziņā, bet ne uz ražošanas līnijas. Kopumā brendu var izprast pēc formulas „prece + patērētāja attieksme pret viņu”. Veiksmīgs vizuālo (iepakojums, reklāmas materiālu vizuāls izskats) un verbālo daļu (brenda vārds, logo, visāda veida reklāmas materiālu teksti, PR materiāli) apvienojums ir mārketinga komunikācijas pamats, jo 1) adresātam jāsaprot ziņa un 2) pašam uzņēmumam jāvar noteikt ar komunikācijām saistīto finansiālo izdevumu lietderība. Mārketinga komunikācijās ir svarīgi ne tikai verbālo un vizuālo daļu atbilstība, bet arī izmantojamo elementu nozīmīgums mērķa grupai virzāmo preču, pakalpojumu vai ideju kontekstā [3].

Autora piedāvātā brenda komunikācijas koncepcija balstās uz sekojošiem principiem:

- komunikācijas funkcijas galvenā loma visā mārketinga kompleksā (prece, cena, preču kustības kanāli, virzīšana);
- orientācija uz ilglaicīgu patērētāja priekšroku brendam;
- kompānijas stabilitātes nodrošinājums (attiecībā pret ārējām iedarbībām uz brenda attīstības rēķina);
- funkcionāli strukturālās – brendinga – vadīšanas sistēmas izveide;
- ārējās sadarbības efektivitāti palielina aktīvā mārketinga darbība;
- komunikāciju obligātā analīze un audits visos mārketinga darbības aspektos.

Pirmais un pats galvenais princips – komunikācijas funkcijas galvenā loma – izpaužas vienā no četriem mārketinga darbības pamataspektiem, kuri savukārt pilda komunikācijas funkciju.

- Preces kvalitātes līmenis, ko nosaka komunikāciju faktoru analīze, starp kuriem autors gribētu izcelt:
 - verbālo faktoru (nosaukums, sastāva apraksts, ekspluatācijas instrukcija utt.);
 - vizuālo faktoru (logotips, iepakojuma dizains, preces forma un krāsa);
 - pārējos faktorus (garša, smarža, svars utt.).

Efektivitātes pakāpe, ar kādu dažādi preces elementi izpilda komunikācijas funkciju, var būt novērtēta, pamatojoties uz patērētāju uztveres pētījumu.

- Preces virzīšanas kanāli – komunikācijas funkcija, kas realizējama ar pasākumu kompleksa palīdzību – pārdošanas vietu noformējumu, pareizo preces izvietojumu, tirdzniecības ierīču piegādi mazumtirgotājiem ar brenda simboliku utt.
- Cena – komunikācijas funkcija, kas izpaužas dažādos aspektos. Ir zināms, ka brends nodrošina precei augstāku cenu nekā precei bez brenda, neskatoties uz preces reālo pašizmaksu. Attīstīta brenda cena ir relatīvs jēdziens. Patērētājs subjektīvi nosaka brenda „patieso” cenu, vadoties no preces bāzes cenām, kurām nav papildus vērtības, kas būtu radīta ar mārketinga komunikāciju palīdzību.

Attīstīta brenda precēm ir raksturīgs „paradokšāls elastīgums”, tātad arī elastīga cenas veidošana, elastīgums samazinot cenu un neelastīgums – palielinot to.

- Virzīšana ir mārketinga kompleksa elementa, komunikācijas funkcijas neatņemama sastāvdaļa. Komunikācijas koncepcijas gaismā tā pastiprinās un gūst sevišķu nozīmi, pamatojoties uz mārketinga komunikāciju integrāciju brenda virzīšanas gaitā, kas savukārt rada sinerģisko efektu saskaņā ar integrētā mārketinga teorijas principiem.

Mārketinga komunikācijas **otrais princips – orientācija uz ilglaicīgu patērētāja priekšroku brendam** mārketinga darbības laikā, virzot brendu, tiek ņemta vērā lielā preču un pakalpojumu izvēle, kuru ražotāji piedāvā patērētājam, tomēr pamatā tā ir patērētāja lojalitāte pret brendu. Kā piemēru var minēt 2004. gadā „*Комерсант Baltic*” veikto pētījumu savu lasītāju vidū, lai noskaidrotu populāro Latvijas brendu reitingu (sk. 2. tab.). Puse no 2. tabulā iekļautajiem brendiem ir vēl ļoti pazīstami Baltijas patērētājiem no PSRS laikiem.

2. tabula

Latvijas populārāko nacionālo zīmolu reitings
Most Famous Latvian Brands [12]

Nr.	Latvijas nacionālie zīmoli
1	Lido
2	Laima
3	Dzintars
4	Rīgas melnais balzāms
5	Double Coffee
6	Lauma
7	Cido
8	Maija
9	Delfi
10	Sakta
11	Rīgas miesnieks
12	Gutta

Komunikācijas **trešais princips – nodrošināt kompānijas vai paša biznesa stabilitāti pret ārejo iedarbību**, kas sevišķi aktuāli mūsdienās, kad ātri mainās

ārējās vides apstākļi. Kā spilgtu piemēru varētu minēt divus lielākos dzērienu ražotājus „Coca Cola” un „Pepsi Cola”, kuri ir dibināti gandrīz vienā laikā – 19. gadsimta beigās, un tiem ir gandrīz vienāda garša un krāsa. Tomēr „Coca Cola” ir dārgākais brends, kura vērtība sastāda 69 milj. dolāru, un tas ieņem pirmo vietu pasaules slavenāko brendu vidū, bet „Pepsi Cola” neierindojas pat slavenāko divdesmitnieku vidū [13]. Autors uzskata, ka „Pepsi Cola” nekad negūs tādu popularitāti kā „Coca Cola”, kas savu preču zīmi ir reģistrējusi dažus gadus agrāk par „Pepsi Colu”.

Šī principa realizācija balstās uz sekojošām brenda attīstības raksturīgām iezīmēm: attīstīts brends nodrošina preces līderpozīciju tirgū, padara biznesu stabilāku salīdzinājumā ar neattīstītiem brendiem un samazina reklāmas darbības aktivitātes. Attīstītam brendam, to virzot, rodas papildus iespējas (piemēram, sponsorēšana); attīstīts brends rāda arī iespējas gūt papildus peļņu (piemēram, frančaizingu utt.).

Komunikācijas koncepcijas **ceturtais princips – funkcionāli strukturālā organizācija**, kas šīs koncepcijas ietvaros piedāvā divkāršu virzību – iekšējo un ārējo. Iekšējā virzība rada nepieciešamību koordinēt komunikācijas, tāpat rada nepieciešamību pēc visu komunikācijas procesā iesaistīto dalībnieku komunikācijas tirgus telpā, kas rada maksimālu efektu komunikācijas uzdevumu risināšanā.

Komunikācijas **piektais princips – iekšējais partnerattiecību princips** brenda programmu realizācijas laikā. Tas paredz iesaistīt partnerus – konsultantus, kuri darbojas divos virzienos: nodarbojas ar funkcionāli strukturālo organizāciju vai arī darbojas pilna servisa reklāmas aģentūrās (piedalās arī tie, kuri ir atbildīgi par lielāko daļu no komunikāciju budžeta); tāpat arī tirgū tiek radīta jauna struktūra, kas tiek nosaukta par brenda aģentūru.

Latvijā vidējie un mazie uzņēmumi sastāda 99,9% no kopējā uzņēmumu skaita. Lielie uzņēmumi ir vēsturiski izveidojušies, un tie ir skaitāmi desmitos. Mazie un vidējie uzņēmumi Latvijā nodarbina ap 70% strādājošo un rada 63% no iekšzemes kopprodukta [11]. Nākotnē vidējie un mazie uzņēmumi arī būs galvenie potenciālie iespējamo brendu saimnieki, kuriem lielākoties nav pietiekamu līdzekļu un kvalifikācijas, lai izstrādātu un attīstītu brendu.

Tradicionāli lielāko komunikāciju funkciju skaitu tirgū pilda pilna servisa reklāmas aģentūras, kuras, pēc autora domām, mārketinga komunikācijas koncepcijas apstākļos būs spiestas uzņemties papildus funkcijas – savu klientu konsultēšanas funkcijas ne tikai reklāmas jautājumos, bet arī mārketinga plānošanas jautājumos, kas it kā neietilpst reklāmas aģentūras pienākumos, bet tomēr tiek risinātas ar pašas aģentūras spēkiem, tai skaitā risinot tādus jautājumus kā preces koncepcija, nosaukums, preces iepakojums, sortimenta politika, cenu politika utt.

Maziem un vidējiem uzņēmumiem, kuri darbojas reģionālā līmenī un kuriem nav nepieciešamas pilna cikla komunikācijas funkcijas, bet kuri tomēr grib vērst savu uzmanību brenda radīšanas virzienā, tāpat jautājumiem par sortimentu, cenu un noieta tirgus politiku, ir nepieciešama konsultējoša tipa brenda aģentūra.

Mazo un vidējo uzņēmumu pamatatšķirība no pilna servisa reklāmas aģentūrām ir tāda, ka tie nesniedz klientam brenda aģentūras pakalpojumus kompāniju reklāmas stratēģiju izstrādē. Tāda šaura specializācija ļauj arī brenda aģentūrai būtiski samazināt izdevumus, jo nav jāuztur speciālistu komanda, kas tiešā veidā nav iesaistīta konsultēšanas procesā, un līdz ar to samazinās kopējās izmaksas, kas paredzētas klienta brenda stratēģijas izstrādei.

Starp bāzes funkcijām, ko brenda organizācijas sistēmā pilda brenda aģentūras, var izcelt sekojošas darbības:

- brenda izstrāde;
- unikālas pozicionēšanas izveidošana;
- nepieciešamības gadījumā – brenda pārpozicionēšanas iespēja;
- noteikt brenda pastāvēšanas nosacījumus tādā veidā, lai turpmāk būtu nepieciešama minimāla piepūle tā korekcijai;
- dažādos komunikācijas līdzekļos nodrošināt vienotu mārketinga informāciju;
- nodrošināt brenda nemainīgumu laikā un telpā neatkarīgi no reģiona vai valsts, kurā šis brends tiek pārdots.

Gaidāmais efekts, realizējot komunikācijas mārketinga koncepciju, ir saistīts ar izdevumiem sadarbībā ar partneriem – konsultantiem, tie var būt kā pilna servisa reklāmas aģentūras, tā arī brenda aģentūras.

Sadarbībā ar klientiem, izskatot ekonomiskos aspektus, tiek noteiktas gaidāmā efekta sastāvdaļas, kas ļauj izmantot izstrādātos modeļus un rekomendācijas, noteikt visus izdevumus pa pozīcijām, kurus brenda īpašniekam nepieciešams finansēt, realizējot savas attiecības ar partneriem – konsultantiem no brenda aģentūrām.

Komunikāciju **sestais princips – nepieciešamība veikt kompānijas mārketinga darbības analīzi un auditu**. Tas paredz veikt visa mārketinga kompleksa komunikāciju analīzi, izstrādājot mārketinga stratēģiju.

Brenda attīstības metodoloģiskās bāzes radīšana ir komunikāciju modeļu komplekss, kurā ietilpst:

- potenciālā brenda novērtēšana, pamatojoties uz faktoru analīzi un eksperimentāli psiholoģisko testēšanu;
- brenda dzīvotspējas noteikšana tā attīstības dažādos ciklos, pamatojoties uz zināšanām par konkrētās preces veidu;
- nepieciešamība noteikt komunikāciju intensitātes iedarbību uz brenda patērētāju dažādos ciklos;
- racionālas komunikācijas iedarbības intensitātes modelis jaunā brenda virzīšanā.

Apkopojot problēmrakstā minēto, autors vēlas uzsvērt sekojošo: augošā brenda nozīmi; komunikāciju aktivitāšu pieaugumu biznesā, kas ir saistīts ar augošu Latvijas reklāmas tirgu; Latvijas ekonomisko situāciju, kur no visiem uzņēmumiem 99,9% ir mazie un vidējie uzņēmumi, kas nākotnē var būt galvenie iespējamo potenciālo brendu saimnieki, bet kuriem lielākoties nav pietiekoši līdzekļu un kvalifikācijas, lai izstrādātu un attīstītu savus brendus. Viss tas prasa izstrādāt jaunus, laikmetam atbilstošus brenda komunikācijas principus. Autora piedāvātā brenda komunikācijas koncepcija balstās uz tādiem principiem kā komunikācijas funkcijas galvenā loma visā mārketinga kompleksā (prece, cena, preču kustības kanāli, virzīšana); orientācija uz ilglaicīgu patērētāja priekšroku brendam; kompānijas stabilitātes nodrošinājums attiecībā pret ārējām iedarbībām uz brenda attīstības rēķina; funkcionāli strukturālās brendinga vadīšanas sistēmas izveide; ārējās sadarbības efektivitāte, lai palielinātu aktīvā mārketinga darbību; nepieciešamība pēc obligātas komunikāciju analīzes un audita visos mārketinga darbības aspektos. Autors skaidro katra principa metodoloģiju, kas padara to par pielietojamu praktiskajā darbībā kā reklāmas un mārketinga aģentūrās, tā arī, un varbūt jo īpaši, jaunai papildstrukturāi tirgū – brenda aģentūrai ar šauru

specializāciju, kas ļaus tai būtiski samazināt izdevumus, jo nebūs jāuztur speciālistu komanda, kas tiešā veidā nav iesaistīta konsultēšanas procesā, un līdz ar to ir iespējams samazināt kopējās izmaksas, padarot šos pakalpojumus pieejamus plašākam spektram mazo un vidējo uzņēmumu Latvijā.

LITERATŪRA

1. Kapfers Ž. *Brendu [atkal] radīšana*. – Rīga: SIA Baltijas vadības konferences, 2003.
2. Васильева М., Наденин А. *Бренд сила личности*. – Санкт-Петербург, 2003.
3. Девис С. *Управление активами торговой марки*. – Санкт-Петербург, 2001.
4. Дуэйн Н. *Политика бренда*. – Санкт-Петербург, 2003.
5. Дэвид А. *Войны брендов*. – Санкт-Петербург, 2003.
6. Нильсон Т. *Конкурентный брендинг*. – Санкт-Петербург, 2003.
7. *Новый брендинг*. – Санкт-Петербург, 2003.
8. Котлер Ф., Триас де Без Ф. *Новые маркетинговые технологии*. – Санкт-Петербург, 2004.
9. Эл Р., Джек Т. *Маркетинговые войны*. – Санкт-Петербург, 2003.
10. Элвуд А. *Основы брендинга. 100 приемов повышения ценности товарной марки*. – Москва, 2002.
11. Zeļenkova A. Aicina sākt savu biznesu // *Dienas Bizness*. – 2004. – 24. februāris.
12. Максимова Н. Доспехи для брендингов // *Коммерсант Baltic Daily*. – Nr. 30. – 2004.
13. www.brandchannel.com lapā ietvertā informācija.
14. www.added-value.com lapā ietvertā informācija.

Summary

Analyzing Latvian advertising market dynamics, the author comes to the conclusion that there is a growing increase in business communication which requires preparation of a number of modern brand communication principles. The main attention is paid to the small and medium-sized companies, which represent 99,9% of all Latvian companies and in the future will become potential brand owners. However, they lack enough financial resources and qualification to create, develop and promote their brands. One of the new brand communication principles is creating a new organisational structure in the market – brand agency with a narrow specialization with significantly reduced direct costs. This convenient solution would not require involvement and maintenance of specialists' teams, which are not directly engaged in the consulting process, as a result decreasing total costs.

The paper uses economical and statistical analysis.

Key words: brand, new brand communication principles, brand agencies.

Monetary Policy Transmission Mechanism in the Baltic Countries

Monetārās politikas transmisijas mehānisms Baltijas valstīs

Dr. oec. Ramona Rupeika-Apoga
University of Latvia
Aspazijas bulv. 5, Riga, LV–1050
E-mail: r.rupeika@tvnet.lv

This paper reports on the results of research on monetary policy transmission mechanism in the Baltic States. The purpose of this research is to describe money supply effects on the economic indicators, by developing a methodology, which helps to analyse how money supply aggregates affect the real economy indicators in the Baltic States. In this research the author used traditional broad money supply aggregates (M2) and alternative monetary aggregates. Finally the proposals for economy forecasting using money supply aggregates option connected with monetary policy transmission mechanism function were developed.

Key words: divisia money, monetary policy, money theory and transmission mechanism.

1. Monetary Policy Transmission Mechanism's Theoretical Aspects

By analysing monetary policy transmission mechanism, the author finds that according to different money theories transmission mechanism is constructed in different ways. Differences in monetary policy transmission mechanism are some of the main factors, which conceptually differentiate one money theory from another.

So, the main element of Keynes's monetary policy transmission mechanism theory is interest rate. Money supply changes affect interest rates, by affecting investments and as a result real economy indicators are changed (see Figure 1).

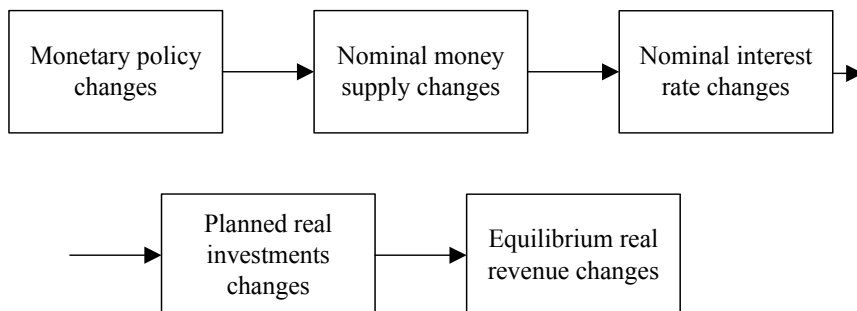


Fig. 1. Transmission Mechanism in the J. Keynes Theory¹

The main element of monetary policy transmission mechanism is demand for commodities and services: money supply changes affect demand, causing price changes (see Figure 2).

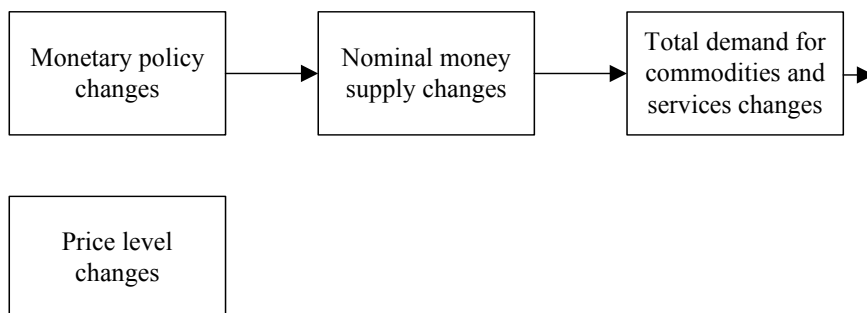


Fig. 2. Transmission Mechanism in the Monetarism²

In accordance with the new classical model, systematic and predictable monetary policy does not affect real economy indicators in the short-term period, but non-systematic and unpredictable changes can only affect these indicators in the short-term period.

Neoclassical theory followers consider that prices in the short-term period for many commodities are flexible, so money is not neutral.

Taking into account that various money theories offer many various monetary policy transmission mechanisms and that a true transmission mechanism in the Baltic States is unknown, the author considers that it is necessary to research money supply significance in the transmission mechanisms channels:

- interest rate (monetary);
- credit;
- exchange rate.

By analysing modern specialist science literature the author could not find an answer to the question: “What is the money supply significance in the transmission channels?” A lot of researches are related to transmission channel’s effects on the economy indicators but they did not answer how money influences it. However, by analysing literature and dividing the world into three major groups: advanced economies, developing countries, and countries in transition, for more information, the author finds that money supply affect on the interest rate is negative and insignificant.

By performing an empirical analysis to find money supply’s importance in the interest rate channel in the Baltic States, the author concludes that money supply does not affect the interest rate channel directly. Further research had found that the money supply interest rate channel’s impact on the real economy originated in the policy interest rate and goes through the bank-lending rate and bank balance sheets.

As to credit channel, it is the oldest monetary policy channel, which affects economy by changing credit amounts in the financial institutions and is closely connected with the interest rate channel. The credit channel includes two channels: the bank lending and the balance sheet channels. Monetary policy can have an impact on the economy by affecting credit amounts (the bank lending channel). The

balance channel or finance accelerator is based on the borrower balance sheet, which shows the borrower's creditability.

By analysing the credit channel importance in USA, EU, Peru, and Japan the author of the paper finds that credit channel significance is variable. It cannot be denied, that the credit channel has an impact on the economy, though a degree of influence is rather variable; in some countries it is more important than in others.

The author argues that credit channel will be effective if borrowers didn't have another sources for borrowing except banks, or the lending would become the bank's primary activity. However, the banks are not the only source of external financing, and the borrowers can also receive money from the banks not only as credits. That is why in some countries this channel is more significant then in others. In the Baltic States banks are the primary borrowing source, as also lending is the main activity of the banks. As a result the credit channel is important. By analysing correlations between money supply and bank credits it was found that M0 and M2 affect the credit channel directly and positively. The author has predicted that such values as M2 and credits will have very strong interrelations, because lending is the main bank activity in the Baltic countries. As a result of the research, the author finds that strong correlations exist not only between M2 and credits, but also between M0 and bank credits. It means that money supply significance in the credit channel is more important. By analysing the money supply effects on credits in Lithuania the author finds that money supply's significance depends on long-term credits weights in the banks portfolios. The same results were achieved also by N. Siegfried by analysing credit channel importance in the EU. Achieved results in the Baltic States are consistent with other authors' results, for example, Morsink and Bayoumi argue that banking credits play important role as intermediaries, by transforming interest rates and money shocks that has an impact on economic activity. In addition, by analysing USA data Kashyap and Stein found that monetary policy has significant effect on the credit policy in the small banks with small balance liquidity. The author agrees also with the other authors' views, who consider that the credit channel's importance is neutralized by the ability of the businesses to borrow from nonbank system, and also according with bank consolidation and banking system stabilization, for example, Cecchetti S., Quispe Misaico and Jan Kakes.

In the Baltic States these processes are not yet actual, but it is only a question of time. The author thinks that when the finance market in Baltic States will be developed, money supply indicators will be extended. It means that additional money supply components, such as currency in circulation, demand deposits and time deposits will be added to traditional, and also another financial assets, for example, deposits' certificates, government securities, shot-term bills. The author predicts that in the Baltic States the New Broad Money aggregates' importance in the credit channel will decrease.

A research of modern scientific literature provides the same results that exchange rate channel's significance is different in various countries.

By performing empirical analysis in the Baltic States the author finds that money supply does not affect the national currency rate. The author motivates this conclusion with currency strategy, where Lithuania and Estonia chose *de jure*, but Latvia *de facto*, namely, currency boards.

The author wants to point out that difficulties of research are connected with a phenomenon, that transmission channels are very closely related and it is impossible

to measure a particular channel's independent influence. Also in this research it is very difficult to directly divide the significance of the interest rate, credit and exchange rate channels in the transmission mechanism in the Baltic States. However, by comparing some indicators and its development, and by indirectly reviewing the transmission mechanism in the Baltic States, the author has found that in the Baltic States the credit channel is a dominant transmission mechanism.

2. Weighted Monetary Aggregates Adaptability in the Baltic States

If the previous chapter was devoted to analysis of how the money supply transmission mechanism affects economy through nominal money aggregates, according to different money theories, than in this chapter analyses the most appropriate aggregates. For this purpose the author has constructed alternative money supply aggregates, which can be competitive and possibly better than traditional money supply aggregates. As a result of the effects of the financial market's globalisation on the world economics, some changes have occurred within the money supply components.

Some experts hold an opinion that with the development of the financial sector still new financial intermediaries emerge, offering varieties of interest-bearing financial assets with various maturity dates. These financial assets should be added as components of traditional monetary aggregates, giving a broader concept of monetary aggregates. To overcome these deficiencies, several procedures for constructing weighted monetary aggregates have been introduced in the literature.

Alternative procedures to the construction of weighted monetary aggregates can be classified into three broad categories or approaches, namely: the regression model approach, the asset substitution approach and the index number approach.

For alternative monetary aggregate construction the author used the index number approach.

The index number approach for obtaining weighted monetary aggregates was first proposed by Barnett (1980). He, upon the derivation of user cost of monetary assets, was able to link index number theory with monetary aggregation theory. Barnett proposes two quantity indices that are relevant to monetary aggregation:

- Fisher Ideal index;
- Tornqvist-Theil Divisia index.

The Fisher Ideal index, which was proposed by Fisher (1922), is given as

$$QF_t = QF_{t-1} \left[\left(\sum_{i=1}^N p_{it} m_{it} \right) \left(\sum_{i=1}^N p_{it-1} / m_{it} \right) \right]^{1/2}, \quad (1)^3$$

where QF – Fisher Ideal index;

m_i represents components of monetary asset i ;

p_i is the i -th asset's "rental" price;

t – time period;

N – the number of components in the aggregate.

The Divisia index due to Tornqvist -Theil is given as:

$$QD_t = QD_{t-1} \prod_{i=1}^N (m_{it}/m_{it-1})^{1/2(s_{it}+s_{it-1})}, \quad (2)^4$$

where QD – Divisia index;

$s_{it} = p_{it} m_{it} / \sum_{k=1}^N p_{kt} m_{kt}$ is the expenditure share of monetary asset i and $k \neq i$;

$m_{i, k}$ represents components of monetary asset i, k ;

$p_{i, k}$ is the i -th, k -th asset's "rental" price;

t – time period;

N – the number of components in the aggregate.

The user cost of each asset is measured as:

$$p_{it} = (R_t - r_{i, j}) / (1 + R_t), \quad (3)^5$$

where R_t – benchmark rate, the maximum $[r_j, r_i; i=1, 2, \dots, n; j=1, 2, \dots, k; i \neq j]$.

$r_{i, j}$ – rate of return of each monetary components;

t – time period.

Rotemberg (1991) proposed an alternative weighted monetary aggregate, which is closely related to Divisia aggregate. They called this aggregate the Currency – equivalent (CE) aggregate, which is interpreted as the stock of currency that yields the same transactions services as provided by all monetary assets. The CE aggregate index is given as follows:

$$CE_t = M_t + \sum [R - r_i / R] m_{it}, \quad (4)^6$$

where CE – Currency-equivalent aggregate;

M – currency, demand deposits and travellers' cheques;

R – benchmark rate;

r_i – rate of return of each monetary components;

m_i – other assets (without M);

t – time period.

The author had computed the following Divisia monetary aggregates in the Baltic States: Fisher Ideal index (in the paper will be used name – Fisher aggregate (QF)), Torngvist and Theil Divisia index (in the paper will be used name – Divisia aggregate (QD)) and Currency-equivalent aggregate (CE). As computation theoretical foundation was used the Western authors researches, because the similar researches had never been conducted nor published in the Baltic States.

By analysing specialist scientific literature the author has initiated some changes in the original weighted indexes measurement, ignoring the separability issue.

After formula 2 modification the author concluded that the user cost of monetary asset i can be computed by using formula 5.

$$s_{it} = p_{it} m_{it} / \sum_{k=1}^N p_{it} m_{it}, \quad (5)$$

where s_{it} is the expenditure share of monetary asset i ;
 m_i represents components of monetary asset i ;
 p_i is the i -th asset's "rental" price;
 t – time period;
 N – the number of components in the aggregate.

The same modification is connected with benchmark rate, by remodelling formula 3, the author concluded, that

$$p_{it} = (R_t - r_i) / (1 + R_t), \quad (6)$$

where R_t is the benchmark rate, the maximum $[r_i; i=1, 2, \dots, n]$;
 r_i – rate of return of each monetary components;
 t – time period.

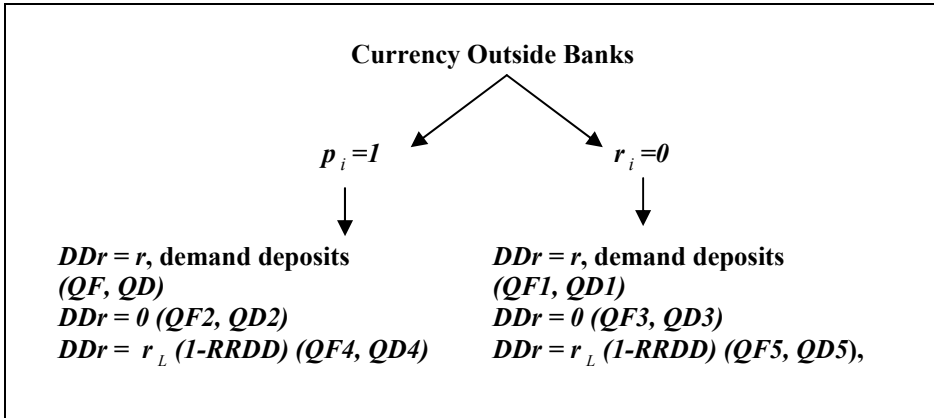
For alternative aggregate's computation the author included the broad money M2 components, thus computing the weighed M2 indicators. All three Baltic States (Latvia, Lithuania, and Estonia) had almost identical components till 2002:

- 1) currency outside banks;
- 2) demand deposits (from 2002 this item is extended with foreign currency demand deposits in Estonia);
- 3) timed deposits (in Lithuania and Estonia savings and time deposits are measured separately, but for computing corresponding aggregates for Latvia, the author summarised both items);
- 4) foreign currency time deposits.

In the computation of aggregates the author had initiated some additional modifications:

- 1) currency outside banks (asset with absolute liquidity):
 - $pi = 1$ (user cost (formula 2.6.));
 - $ri = 0$ (rate of return);
- 2) demand deposits.

By summarising all modification in the Figure 2, the author received a Figure for Fisher and Divisia aggregates computation.



Where:

DDr – is the implicit rate on demand deposits;

r_L – is the rate of return on bank's earning assets;

$RRDD$ – is bank reserves.

Fig. 3. Fisher and Divisia Aggregates Computation According to Some Modifications

According to the modification the author constructed 6 different Fisher, Divisia (in Latvia's case 8) and 3 Currency-equivalent aggregates in every country.

Now when the author had constructed alternative aggregates in the Baltic States and made sure that new alternative aggregates are substantially different from traditional money indicator M2, this conclusion is motivated by different correlation coefficients between these indicators. It is possible to continue an empirical analysis, to determine the significance of these indicators.

3. Money Supply and Real Economy Indicators Correlations Analysis in the Baltic States

By analysing correlations between money supply and real economy indicators in the Baltic States, the author has tested Keynes and monetarist transmission mechanisms, and also money supply effects on the real economy indicators. In this research the author has analysed the traditional monetary aggregates (broad money M2) and alternative monetary aggregates, which the author has computed in the previous chapter: Fisher and Divisia aggregates, and also Currency-equivalent aggregates.

Before analysis all the data was grouped according to normal distribution belonging, by using Kolmogorov-Smirnov test. Prevalent, all data belong to normal distribution that is why the Pierson correlation test was used for correlation analysis.

So the author finds correlation between money supply and interest rate in the Baltic States by using Keynes' transmission mechanism. Correlation analysis shows that mostly this correlation is economically insignificant.

However monetarist transmission mechanism testing shows that there are very strong economically significant correlations between the money supply and GDP.

For example, in Latvia, between the Divisia aggregate QD1 and GDP correlation coefficient is 0.973 (see Chart 3).

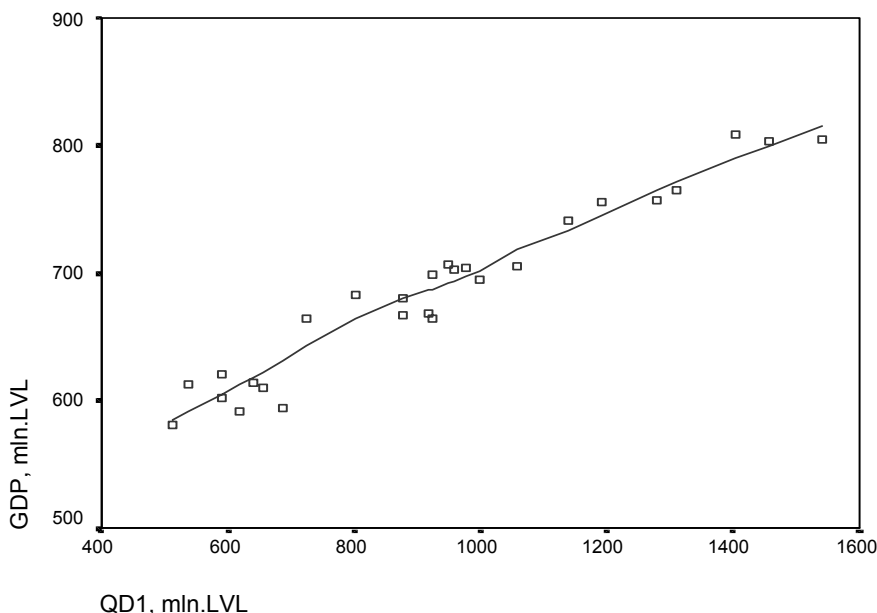


Chart 3. Divisia Aggregate QD1 and GDP in Latvia, 1995–2001, million LVL

After analysis of correlations between money supply and real economy indicators, the author offers research results with recommendations concerning usefulness of monetary aggregates for real economy analysis and forecasting, which are summarised in the Table 3.

Table 1

Money Supply Aggregates Effects on the Real-sector Economic Indices in the Baltic States

	Latvija					Lietuva					Igaunija				
	M2	QF, QF2, QF4	QF1, QF3, QF5	QD	CE	M2	QF, QF2, QF4	QF1, QF3, QF5	QD	CE	M2	QF, QF2, QF4	QF1, QF3, QF5	QD	CE
Short-term interest rate	-(n)	+	-(n)	-(n)	-	-	-(n)	+(n)	-	-(n)	-	-(n)	-(n)	-(n)	-
Long-term interest rate	-	-(n)	+	-(n)	-(n)	-	-(n)	+(n)	-	-	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-
GDP	+	+	-	+	+	+	+	+(n)	+	+	+	+	+(n)	+	+
Consumer price index	-(n)	-(n)	+(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)	+(n)	-(n)	-	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-
Producer price index	-(n)	-(n)	+(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)	+(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)	-(n)
Unemployment	+(n)	+(n)	+(n)	+(n)	+(n)	+	+	+(n)	+	+	+	+(n)	+(n)	+(n)	+
Employment	+(n)	+(n)	-(n)	+(n)	+(n)	-	-(n)	-(n)	-	-(n)	-	-	-(n)	-(n)	-
Wages/Earning	+	+(n)	-(n)	+	+	+	+	+(n)	+	+	+	+	+(n)	+	+
Production index	+(n)	+(n)	-	+(n)	+	+	+	+(n)	+	+	+	+	+(n)	+	+

- “+” symbol means, that positive economically significant relations exist between money supply aggregates and real-sector economic indices.
- “+(n)” symbol means, that positive economically insignificant relations exist between money supply aggregates and real-sector economic indices.
- “-” symbol means, that negative economically significant relations exist between money supply aggregates and real-sector economic indices.
- “-(n)” symbol means, that negative economically insignificant relations exist between money supply aggregates and real-sector economic indices.

NOTES

- ¹ Figure composed in accordance with Blinder (1986) and Rozmainsky (2000) papers.
- ² Figure composed in accordance with Gordon (1974) and Rozmainsky (2000) papers.
- ³ Fisher I. *The Making of Index Numbers: A Study of Their Varieties, Tests and Reliability*,— Boston: Houghton Mifflin, 1922, p. 126
- ⁴ Tornqvist L. *The Bank of Finland's Consumption Price Index*,— Bank of Finland bulletin 10, 1936, pp. 1–8.; Theil H. *Economics and Information Theory*. Amsterdam: North-Holland, 1967, p. 45
- ⁵ Barnett W. *The User Cost of Money*, — *Economics Letter* 1, 1978, p. 146
- ⁶ Rotemberg J. *Commentary: Monetary Aggregates and Their Uses*, — In M. T. Belongia (ed.), *Monetary Policy on the 75th Anniversary of the Federal Reserve System*, Boston: Kluwer academic Publishers, 1991; Rotemberg J. and Driscoll J., Poterba J. *Money, Output and Prices: Evidence from a New Monetary Aggregate*, — *Journal of Business and Economic Statistics* 13(1),1995, p. 75

BIBLIOGRAPHY

1. Barnett W. *The User Cost of Money*, *Economics Letter* 1, 1978, p. 146.
2. Blinder A. *Keynes after Lucas*, *Eastern Economic Journal*, 1986, pp 209–16.
3. Cecchetti S. *Legal structure, financial structure, and the monetary policy transmission mechanism*, *NBER Working Paper No 7151*, 1999, pp. 85–99.
4. Fisher I. *The Making of Index Numbers: A Study of Their Varieties, Tests and Reliability*, Boston: Houghton Mifflin, 1922, p. 250.
5. Friedman M. and Schwartz A. *Monetary statistics of the United States: Estimates, Sources, Methods*, New York: Columbia University Press, 1970, pp. 151–152
6. Garretsen H. and Swank J. *The transmission of interest rate changes and the role of bank balance sheets: a VAR analysis for the Netherlands*, *Journal of Macroeconomics*, 1998, pp. 325–39.
7. Gordon R. *Milton Friedman's Monetary Framework: A Debate with His Critice*, 1974, p. 152.
8. Hanke S. *Dollarization of Bond Yields*, *Friedberg's Commodity and Currency Comments* 12 /5, August 1991, pp. 1–9.
9. Jappelli T. and Pagano M. *Consumption and capital market imperfections*, *American Economic Review* 79, 1989, pp. 1088–1105.
10. Kakes J. *Identifying the mechanism: is there a bank lending channel of monetary transmission in the Netherlands?*, Dutch Central Bank, AB Amsterdam: Netherlands, March 1998, pp. 1–36.
11. Kashyap A. Stein J. *What do a million observations on banks have to say about the transmission of monetary policy?* *American Economic Review*, *NBER Working Paper No. 6065*, 1997, p. 15 .
12. Martinez L., Sanchez O. and Werner A. *Monetary policy and the transmission mechanism in Mexico*. Bank of Mexico, 2000, pp. 175–209.

13. Morsink J. And Bayoumi T. A Peek Inside the Black Box: The Monetary Transmission Mechanism in Japan, *IMF staff paper Vol. 48 N.1*, 2001, pp. 22–57.
14. Quispe M. Monetary policy in a dollarised economy: the case of Peru, published in *Monetary policy frameworks in a global context*, edited by Lavan Mahadeva and Gabriel Sterne, Routledge & Bank of England, London, New York: 2000, pp. 10–231.
15. Rotemberg J. Commentary: Monetary Aggregates and Their Uses, In M.T. Belongia (ed.), *Monetary Policy on the 75th Anniversary of the Federal Reserve System*, Boston: Kluwer academic Publishers, 1991 ; Rotemberg J. and Driscoll J., Poterba J. Money, Output and Prices: Evidence from a New Monetary Aggregate, *Journal of Business and Economic Statistics* 13(1), 1995, p. 75.
16. Tornqvist L. The Bank of Finland's Consumption Price Index, *Bank of Finland bulletin* 10, 1936, pp. 1–8; Theil H. *Economics and Information Theory*. Amsterdam: North-Holland, 1967, p. 45.
17. Розмаинский И. Традиционное Кейнсианство и Кейнсианско–Неокласический Синтез. *Прогресс*. Москва: 2000, с. 389.

Kopsavilkums

Publikācijas mērķis ir, analizējot monetārās politikas transmisijas mehānismu, atklāt naudas piedāvājuma un reālās ekonomikas rādītāju sakarības un izstrādāt priekšlikumus, kā ekonomikas prognozēšanai objektīvi izvēlēties atbilstošākos naudas piedāvājuma rādītājus. Pētījuma rezultātā autore konstatēja:

- starp naudas piedāvājumu un reālās ekonomikas rādītājiem pastāv korelatīva sakarība, tādēļ naudas piedāvājumu var lietot reālās ekonomikas analizēšanā un prognozēšanā;
- alternatīvie monetāri agregāti veido ciešākās likumsakarības ar reālās ekonomikas rādītājiem nekā tradicionālā plašā nauda M2;
- naudas piedāvājums ietekmē sekojošus reālās ekonomikas rādītājus tiešā veidā: IKP, darba samaksu, ražošanas indeksu;
- naudas piedāvājums ietekmē nodarbinātības līmeni, bezdarba līmeni dažās valstīs tiešā veidā, bet citās netiešā;
- naudas piedāvājums pārsvarā neietekmē inflācijas indeksus.

Atslēgvārdi: monetārā politika, naudas teorija, transmisijas mehānisms.

Kā Latvijas integrācija EMS ietekmē ārējo tirdzniecību: valūtas riska mazināšanās aspekts

The Impact of Latvia's Integration into the EMU on Foreign Trade: The Aspect of Diminishing Exchange Rate Risk

Uldis Rutkaste

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Tautsaimniecības institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: ur@eriga.lv

Rakstā tiek analizēta eiro ieviešanas iespējamā ietekme uz Latvijas eksportu, raugoties no valūtas riska mazināšanās aspekta. Šobrīd eiro ir nozīmīgs īpatsvars Latvijas eksporta norēķinos, un līdzšinējā pieredze liecina, ka arī LVL/EUR kursa svārstības ir bijušas būtiskas, kas mums ļauj izvirzīt hipotēzi par to, ka valūtas risks varētu būt nozīmīgs Latvijas eksportu ierobežojošs faktors. Minēto hipotēzi apstiprina arī fakts, ka Latvijas eksportētāju rentabilitāte ir salīdzinoši zema un ka tie maz izmanto valūtas riska hedžēšanas pakalpojumus. Novērtējot Latvijas eksporta funkciju uz EMS, kurā kā viens no ietekmes faktoriem ir iekļauts arī LVL/EUR kursa svārstīgums, iegūtie rezultāti neļauj viennozīmīgi apstiprināt vai noraidīt izvirzīto hipotēzi, un tādēļ nevaram ar pietiekamu precizitāti noteikt eiro ieviešanas ietekmi uz Latvijas eksportu īstermiņā. Taču, analizējot monetārās integrācijas starptautisko pieredzi, varam viennozīmīgi secināt, ka ilgtermiņā eiro ieviešana jūtami palielinās Latvijas eksportu uz EMS valstīm.

Atslēgvārdi: monetārā integrācija, valūtas kursa svārstīgums, eksports.

Ievads

Līdz ar iestāšanos Eiropas Savienībā (ES) nenovēršama ir arī Latvijas iekļaušanās Eiropas Ekonomikas un monetārajā savienībā (EMS) jeb pievienošanās ES vienotās valūtas telpai, kas ir viens no pievienošanās līgumā noteiktajiem obligātajiem nosacījumiem visām topošajām savienības dalībvalstīm. Neapšaubāmi, nacionālās valūtas aizstāšana ar eiro un monetārās politikas realizācijas tiesību nodošana Eiropas Centrālajai bankai var jūtami ietekmēt tautsaimniecības turpmāko attīstības gaitu. Gan teorija, gan empīriskā pieredze liecina, ka monetārajai integrācijai ir raksturīgi gan pozitīvi, gan negatīvi aspekti. Tādēļ svarīga ir to apzināšana un izpēte, lai laicīgi būtu iespējams veikt nepieciešamos pasākumus tautsaimniecības sagatavošanai veiksmīgai dalībai EMS.

Viens no aspektiem, kas saistīts ar monetāro integrāciju, ir vienotās valūtas ietekme uz ārējo tirdzniecību. Teorētiski valūtas risks var negatīvi ietekmēt ārējo ekonomisko darbību, tādējādi kopējas valūtas ieviešana varētu veicināt Latvijas

tirdzniecības integrāciju ar EMS dalībvalstīm. Tomēr šobrīd nav skaidrs, cik lielā mērā, ņemot vērā Latvijas ekonomikas īpatnības, lata kursa svārstības pret eiro ierobežo eksportu uz EMS valstu grupu, un līdz ar to nav iespējams arī aprēķināt potenciālos ieguvumus no valūtas riska izzušanas. Tādēļ pētījuma mērķis ir noskaidrot, vai un cik lielā mērā LVL/EUR valūtas kursa svārstību izzušana varētu veicināt Latvijas eksportu uz EMS valstīm.

Lai novērtētu sagaidāmo eksporta pieaugumu īstermiņā, pētījumā, izmantojot daudzfaktoru regresijas analīzi, tiks aprēķināta Latvijas eksporta funkcija uz EMS valstīm, kā vienu no ietekmējošajiem faktoriem ietverot valūtas kursa standartnovirzi. Iespējamais eksporta kāpums ilgtermiņā tiks novērtēts, izmantojot starptautisko monetārās integrācijas pieredzi un gravitācijas modeļu rezultātus.

Valūtas kursa svārstīgums un eksports: teorētiskie apsvērumi

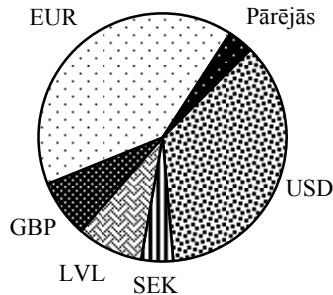
Teorijā saistība starp valūtas kursa svārstīgumu un eksportu bieži tiek skaidrota, izmantojot peļņas derīguma funkciju [1, 127]. Līdzīgi kā mikroekonomikas teorijā, derīguma funkcija tiek pielietota patērētāju uzvedības modelēšanai, pētot pieprasījumu pēc konkrētas preces, tāpat arī peļņas derīguma funkcija tiek izmantota ražotāju uzvedības modelēšanai, pētot to eksporta aktivitātes atkarībā no valūtas kursa svārstīguma. Peļņas derīguma funkciju raksturo tās pašas likumsakarības kā patērētāja derīguma funkciju – palielinoties kopējai peļņai, pieaug arī tās kopējais derīgums, tomēr katras nākamās peļņas vienības robežderīgums samazinās (piemēram, no ražotāja viedokļa peļņas pieaugums no Ls 1000 līdz Ls 2000 būs daudz derīgāks nekā peļņas pieaugums no Ls 100 000 līdz Ls 101 000).

Peļņas derīguma koncepcija paredz, ka ražotāju racionālu uzvedību raksturo risku minimizēšana, tādējādi ražotāji dos priekšroku deterministiskam jeb noteiktam peļņas līmenim, nevis stohastiskam jeb svārstīgam peļņas līmenim ar analogisku vidēji sagaidāmo vērtību. Pārdodot visu saražoto produkciju tikai vietējā tirgū, peļņa *ceteris paribus* ir deterministisks lielums, jo tā nav pakļauta valūtas kursa svārstību riskam. Taču, ja daļa no saražotās produkcijas tiek pārdota ārējos tirgos, peļņas līmenis var svārstīties atkarībā no valūtas kursa vērtības norēķinu periodā. Tādējādi, no vienas puses, ražotāju tieksmi eksportēt veicina iespēja realizēt lielāku produkcijas apjomu un izmantot mēroga ekonomiku, un līdz ar to gūt arī lielāku peļņu. Taču, no otras puses, lielāks eksportētās produkcijas īpatsvars palielina kopējās peļņas svārstīgumu, kas līdz ar to samazina tās derīgumu. Atkarībā no valūtas kursa svārstīguma ražotājs izvēlas eksportēt tādu produkcijas apjomu, pie kura kopējās peļņas derīgums ir visaugstākais. Tādējādi, jo mazāks būs valūtas risks, jo mazāk svārstīga būs arī peļņa, un šajā gadījumā ražotājs būs motivēts eksportēt lielāku produkcijas apjomu nekā lielāka valūtas riska gadījumā.

Praksē iepriekš minēto sakarību starp valūtas kursa svārstīgumu un eksportu var ietekmēt vairāki faktori. Pirmkārt, ja valstī ir pietiekami attīstīts finanšu tirgus, ražotājs var izmantot hedžēšanas pakalpojumus un apdrošināties pret valūtas risku. Otrkārt, ražotāju eksporta aktivitātes var ietekmēt arī to rentabilitātes līmenis. Jo lielāka būs uzņēmuma komerciālā rentabilitāte, jo relatīvi mazākas būs valūtas riska izraisītās peļņas svārstības, un līdz ar to valūtas kursa svārstīgums mazāk ietekmēs eksporta aktivitātes.

LVL/EUR kursa svārstīgums un Latvijas eksports uz EMS: līdzšinējā pieredze

Eiro īpatsvars Latvijas ārējās tirdzniecības norēķinos ir pieaudzis ik gadu, un šobrīd tas ieņem nozīmīgāko vietu Latvijas eksporta norēķinu valūtu struktūrā. 2002. gadā eiro īpatsvars kopējos eksporta norēķinos sasniedza 40,3% (sk. 1. attēlu), un ir paredzams, ka arī nākotnē eiro īpatsvars Latvijas eksporta norēķinos palielināsies. To noteiks gan Latvijas turpmākā ekonomiskā integrācija ar esošajām un topošajām ES dalībvalstīm, gan aizvien pieaugošā uzticība eiro kā starptautiskajai valūtas norēķinu vienībai. Tādējādi, Latvijai pievienojoties EMS un ieviešot eiro kā nacionālo valūtu, salīdzinoši liela eksporta daļa vairs netiks pakļauta valūtas riskam, kas var radīt jūtamu pozitīvu efektu. Jau šobrīd Latvijas eksports uz esošajām un topošajām ES dalībvalstīm veido aptuveni 80% no kopējā eksporta, tādējādi, turpinoties ES ekonomiskajai un monetārajai integrācijai, aptuveni četras piektdaļas Latvijas eksporta norēķinu varētu tikt veiktas eiro valūtā.

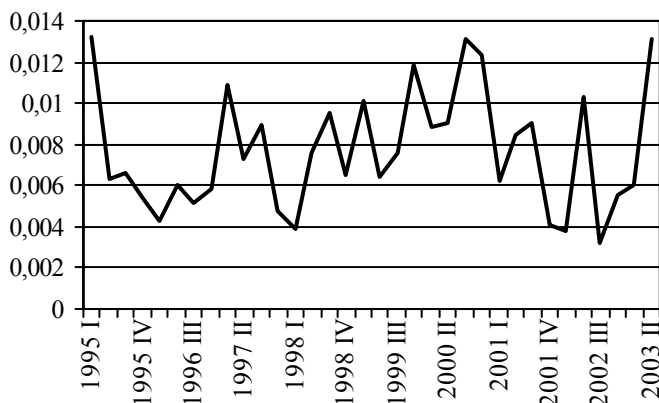


Avots: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Latvijas ārējā tirdzniecība. Nr. 4, 2002, Rīga, 2003 – 81 lpp.

1. att. Latvijas eksports 2002. gadā norēķinu valūtu dalījumā, %
Latvian Export Share in Particular Currencies in 2002, %

Kaut arī, sākot ar 1994. gadu, lats ir piesaistīts SDR valūtu grozam, kurā šobrīd ietilpst arī eiro, LVL/EUR valūtas kursa svārstības ir salīdzinoši nozīmīgas. Pēdējo piecu gadu laikā lata kurss pret eiro ir svārstījies 25% robežās (starpība starp minimālo un maksimālo kursa vērtību, attiecināta pret perioda vidējo valūtas kursu). Tāpat arī valūtas kursa svārstīgums atsevišķos periodos ir būtiski atšķiries (sk. 2. attēlu). Tādējādi varam secināt, ka LVL/EUR kursa svārstības līdz šim ir radījušas nozīmīgu eksporta ienākumu nenoteiktību, un līdz ar to vismaz teorētiski radot šķēršļus Latvijas eksportam uz EMS valstīm.

Arī salīdzinot ar atsevišķām EMS dalībvalstīm, lata kursa svārstīgums pret eiro līdz šim ir bijis lielāks nekā vairuma dalībvalstu nacionālo valūtu svārstīgums, tomēr apstrādes rūpniecības uzņēmumu rentabilitāte Latvijā ir krietni zemāka (sk. 1. tabulu). Pie tam arī valūtas riska hedžēšanas pakalpojumi Latvijas eksportētāju vidū nav populāri, ko, iespējams, nosaka gan īsā finanšu tirgu attīstības vēsture un uzņēmēju inertums jaunu finanšu instrumentu izmantošanā, gan šāda pakalpojuma izmaksas, it īpaši uz eksportētāju zemās rentabilitātes fona.



Avots: Latvijas Banka. Latvijas Bankas noteikto valūtu kursu pārskats (laika periodam no 1995. līdz 1999. gadam LVL/EUR sintētiskais kurss) Latvijas Bankas nepublicētais materiāls.

2. att. LVL/EUR dienas kursa standartnovirze ceturksnī, no 1995. gada 1. ceturkšņa līdz 2003. gada 2. ceturksnim
The Standard Deviation of LVL/EUR Daily Values in Particular Quarter, from the 1st Quarter of 1995 till the 2nd Quarter of 2003

Tādējādi arī šie faktori norāda uz to, ka vismaz teorētiski LVL/EUR kursa svārstīgumam vajadzētu negatīvā veidā ietekmēt Latvijas eksportu uz EMS, un, balstoties uz iepriekš minēto informāciju, varam izvirzīt hipotēzi, ka integrācija EMS un eiro ieviešana veicinās Latvijas eksporta pieaugumu uz EMS dalībvalstīm.

1. tabula

**Valūtas kursa svārstīgums un apstrādes rūpniecības uzņēmumu rentabilitāte
 Latvijā un atsevišķās EMS dalībvalstīs**
*Exchange Rate Variability and Profit Margin of Manufacturing Enterprises
 in Latvia and Several EMU Member States*

Valsts	Vidējais valūtas kursa svārstīgums ¹	Komerciālā rentabilitāte (2000. gads, %)
Beļģija	3,0	10,3
Austrija	3,1	10,2
Nīderlande	3,1	11,7
Vācija	3,3	6,9
Somija	3,3	16,7
Īrija	7,4	-
Grieķija	8,0	-
Latvija	8,2	2,1

Avots: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 2000. gadā; Thomson Financial, Datastream; European Commission, BACH database.

Lai pārbaudītu izvirzīto hipotēzi, tika novērtēta Latvijas eksporta funkcija uz EMS, kā vienu no faktoriālajām pazīmēm ietverot arī valūtas kursa svārstīgumu. Rezultātā tika iegūts sekojošs vienādojums:

$$\ln(X^{\text{EMS}}_t) = -22,4 + 3,92 * \ln(Y^{\text{EMS}}_t) + 0,79 * \ln(PX^{\text{EMS}}_t) - 6,66 * \text{STD}^{\text{EMS}}_t + 0,26 * \ln(X^{\text{EMS}}_{t-1}), \quad (1)$$

p vērtība (0,00)(0,00) (0,03) (0,11) (0,06)

$$R^2 = 0,97$$

kur: X^{EMS}_t – Latvijas reālais eksports uz EMS;
 Y^{EMS}_t – EMS valstu reālais IKP;
 PX^{EMS}_t – Latvijas eksporta cenas uz EMS;
 $\text{STD}^{\text{EMS}}_t$ – LVL/EUR valūtas kursa standartnovirze;
 X^{EMS}_{t-1} – Latvijas reālais eksports uz EMS iepriekšējā ceturksnī.

No 1. vienādojuma redzams, ka Latvijas reālais eksports uz EMS ir pozitīvi atkarīgs (uz ko norāda atbilstošo faktoru ietekmi raksturojošo koeficientu pozitīvās vērtības) no: 1) EMS dalībvalstu reālā IKP, kas raksturo šo valstu pieprasījumu, 2) no eksporta cenām, kas raksturo Latvijas eksporta cenu elastību, un 3) no iepriekšējā ceturkšņa eksporta apjoma, kas atspoguļo eksporta līgumu izpildi vairāku periodu garumā. Tomēr, lai gan LVL/EUR kursa standartnovirzes ietekmi raksturojošā koeficienta novērtējums ir negatīvs, nevaram izdarīt viennozīmīgu secinājumu par to, ka valūtas kursa svārstīgums negatīvi ietekmē Latvijas eksportu uz EMS, jo minētā koeficienta standartkļūda ir pārāk liela un ar 95% varbūtības līmeni koeficienta patiesā vērtība atrodas robežās no 14,76 līdz 1,44. Tādējādi, zinot LVL/EUR vidējo standartnovirzi pētījuma periodā un pareizinot ar to iegūtā koeficienta vērtējuma intervāla robežas, varam secināt, ka, izzūdot LVL/EUR kursa svārstībām, Latvijas eksporta izmaiņas ar 95% varbūtību varētu būt robežās no – 1,1% līdz +11,3%, un tādad ietekme formāli var būt gan pozitīva, gan negatīva.

Iegūto rezultātu pamatā varētu būt vairāki faktori. Pirmkārt, novērtējot Latvijas eksporta vienādojumu, tika izmantoti statistikas dati no 1995. gada 1. ceturkšņa līdz 2003. gada 2. ceturksnim, kas kopumā veido 34 novērojumus (šobrīd maksimāli pieejamais laika rindu garums). Ņemot vērā, ka regresijas vienādojumā ir iekļautas 4 faktoriālās pazīmes, novērojumu skaits varētu būt nepietiekams, lai korekti novērtētu faktoru ietekmi. Otrkārt, valūtas kursa svārstīguma ietekmi varētu mazināt arī eksportētāju tieksme konkurences apstākļos ne tikai saglabāt, bet arī palielināt savu tirgus nišu ārvalstīs pat tajos periodos, kad valūtas kursa svārstības būtiski samazina to peļņu vai pat rada zaudējumus, tādējādi cerot nākamajos periodos kompensēt radušos zaudējumus. Bez tam, ņemot vērā Latvijas tirgus mazos izmērus, daudziem ražotājiem vienīgā iespēja realizēt savu produkciju ir pārdot to ārējos tirgos.

Kā Latvijas integrācija EMS ietekmē eksportu ilgtermiņā

Esošo valūtas ūniju dalībvalstu pieredze liecina, ka līdz ar vienotas valūtas ieviešanu ne tikai mazinās valūtas risks un ar to saistītās ārējās tirdzniecības darījumu izmaksas, bet arī būtiski izmainās visa uzņēmējdarbības vide, kurā darbojas eksportētāji, kā rezultātā vairāku desmitu gadu laikā tirdzniecības plūsmas skar ievērojamas pārmaiņas. Piemēram, valūtas riska izzušana var veicināt pārrobežu investīciju aktivitātes, kas veicina starptautisku uzņēmumu veidošanos, kuru darbība ir vērsta uz produktu piegādi vairāku valstu tirgiem. Tāpat vienotas valūtas ieviešana vairo cenu caurspīdīgumu, kas pozitīvā veidā var veicināt ārējo tirdzniecību.

Lai novērtētu minētā efekta mērogu, pasaules praksē viens no plašāk pielietotajiem paņēmieniem ir tā saucamo gravitācijas modeļu izmantošana, kuru formu pēc būtības var raksturot ar sekojošu vienādojumu [6, 9; 3, 3]:

$$\ln(T_{ijt}) = \beta_0 + \beta_1 \ln(Y_i Y_j)_t + \beta_2 \ln(D_{ij}) + \gamma CU_{ijt} + \beta_3 X_{ijt} + u_{ijt}, \quad (2)$$

kur: T_{ijt} – kopējais ārējās tirdzniecības apjoms starp valstīm i un j laika periodā t ;

Y_i, Y_j – IKP līmenis attiecīgajā valstī;

D_{ij} – attālums starp valstīm i un j ;

CU_{ijt} – binārais mainīgais, kura vērtība ir 1, ja valstis i un j lieto vienotu valūtu, un 0 pārējos gadījumos;

X_{ijt} – kontrolmainīgo vektors, kas ietver tādus mainīgos kā kopēja valoda, kopīga robeža, brīvās tirdzniecības līguma eksistence, koloniālās saites starp valstīm u.c.;

u_{ijt} – pārējo faktoru ietekme.

Tādējādi, lai noteiktu vienotās valūtas ieviešanas efektu uz ārējo tirdzniecību, ir jānovērtē koeficienta γ vērtība. Ja koeficienta vērtība ir statistiski nozīmīga un pozitīva, tad varam apgalvot, ka vienotās valūtas ieviešana starp valstīm i un j pozitīvi ietekmē šo valstu savstarpējo tirdzniecību.

Nozīmīgu ieguldījumu pētījumos par vienotās valūtas ietekmi uz ārējo tirdzniecību, izmantojot gravitācijas modeļus, ir devis zinātnieks A. Rouzs, kurš, analizējot 186 valstu datus par laika periodu no 1970. līdz 1990. gadam, secināja, ka koeficients γ ir pozitīvs un statistiski nozīmīgs un ka valstu, kuras lieto vienotu valūtu, savstarpējās tirdzniecības apjoms *ceteris paribus* ir aptuveni 3 reizes lielāks nekā pārējām valstīm [6, 21]. Tomēr turpmākie pētījumi parādīja, ka A. Rouza iegūtais rezultāts ir pārvērtēts, un to nosaka vairāki faktori. Pirmkārt, analizē tika salīdzināti valstu pāri, kuri lieto vienotu valūtu, ar pārējām valstīm, nevis valstis pirms un pēc iestāšanās (vai izstāšanās) valūtas ūnijā. Otrkārt, modelī tika konstatētas atsevišķas endogeneitātes problēmas, piemēram, atsevišķi zinātnieki iebilda, ka sakarība starp IKP un ārējo tirdzniecību pastāv abos virzienos, jo ne tikai IKP apjoms nosaka ārējās tirdzniecības apjomu, bet arī ārējā tirdzniecība ietekmē IKP. Treškārt, vairāki zinātnieki iebilda, ka sākotnējā analizē, novērtējot koeficienta γ lielumu, nav ticis ņemts vērā fakts, ka valstu grupas, kas ietilpst valūtas ūnijās, nav pilnībā savstarpēji salīdzināmas (piemēram, valstis, kas veido valūtas ūnijas Āfrikā, ievērojami atšķiras no pārējām valstīm).

Turpmākajos pētījumos analīze tika papildināta. Piemēram, R. Gliks sadarbībā ar A. Rouzu papildināja pētījumā izmantojamo datu bāzi, papildus iekļaujot gan jaunas valstis, gan pagarinot rādītāju datu rindas, kas ļāva salīdzināt valstu tirdzniecības apjomu pirms un pēc iestāšanās un/vai izstāšanās no valūtas ūnijas. Šajā gadījumā tika secināts, ka vienotas valūtas ieviešana palielina valstu savstarpējo tirdzniecību aptuveni 2 reizes [3, 9]. Turpmākajā pētījumā gaitā, novērojot endogeneitātes problēmas un izslēdzot no analīzes Āfrikas valstis, vienotās valūtas ietekme uz ārējo tirdzniecību tika precizēta, un vienā no pēdējiem pētījumiem šajā jomā tika secināts, ka vienotas valūtas ieviešana *ceteris paribus* palielina valstu savstarpējo tirdzniecību par aptuveni 30% [7, 27–30].

Tādējādi no starptautiskās pieredzes analīzes izriet, ka ilgtermiņā monetārā integrācija jūtami palielina valstu savstarpējās ārējās tirdzniecības apjomu. Pieņemot, ka Latvijas integrācija EMS nodrošina eksporta pieaugumu uz šo valstu grupu vismaz par aptuveni 30% un tirdzniecības apjoms ar šo valstu bloku varētu

veidot aptuveni 80%, varam secināt, ka Latvijas kopējais eksports, integrējoties EMS, ilgtermiņā par aptuveni 1/4 varētu pārsniegt eksporta apjomu nekā tad, ja Latvija paliktu ārpus Monetārās savienības.

Secinājumi

No veiktā pētījuma varam izdarīt vairākus secinājumus. Pirmkārt, sagaidāmā valūtas kursa riska izzušana neviennozīmīgi ietekmē Latvijas eksportu uz EMS dalībvalstu grupu īstermiņā, tomēr vairāki faktori norāda, ka šis efekts varētu būt pozitīvs. Lai gan ekonometriskā analīze neļauj ar pietiekoši augstu varbūtību apstiprināt darbā izvirzīto hipotēzi, tomēr ir jāņem vērā, ka tam pamatā varētu būt arī atsevišķas problēmas ar pieejamo datu apjomu un kvalitāti.

Otrkārt, no monetārās integrācijas starptautiskās pieredzes izriet, ka ilgtermiņā vienotās valūtas ieviešana, ja pārējie faktori ir nemainīgi, būtiski palielina valstu savstarpējo tirdzniecības apjomu. Tomēr, interpretējot starptautiskās analīzes ceļā iegūtos rezultātus, ir jāņem vērā, ka šobrīd joprojām norisinās zinātniskā diskusija minētajā jautājumā, un, parādoties jauniem pētījumiem, var atklāties līdz šim neizpētītas nianšes, kā rezultātā līdzšinējie rezultāti var tikt pārskatīti.

Visbeidzot, šajā pētījumā tika akcentēts tas, ka eiro ieviešana, iespējams, ietekmēs Latvijas eksportu uz EMS valstu grupu. Tomēr jāņem vērā, ka monetārās integrācijas rezultātā, no vienas puses, izzudīs LVL/EUR kursa svārstību risks, taču, no otras puses, palielināsies valūtas kursa svārstības pret ASV dolāru, kas šobrīd tomēr ieņem nozīmīgu īpatsvaru Latvijas ārējās tirdzniecības norēķinos. Tādēļ turpmāk, pētot ekonomiskos aspektus Latvijas integrācijai EMS, būtu jāpievēršas arī iespējamo negatīvo aspektu izpētei, kas varētu rasties, palielinoties valūtas riskam ASV dolāru norēķinos.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ Vidējais valūtas kursa svārstīgums aprēķināts pēc sekojošas formulas:
$$\sum_{i=1}^n \left(\frac{STD_i}{AVE_i} * 1000 \right),$$

kur STD_i – nacionālās valūtas kursa pret eiro standartnovirze i-tajā ceturksnī, AVE_i – valūtas kursa vidējā vērtība i-tajā ceturksnī, n – ceturkšņu skaits (1994:1-1998:4).

LITERATŪRA

1. Drud Hansen J., Ulf-Møller Nielsen J. *An Economic Analysis of the EU*. – 2nd edition. – United Kingdom: McGraw-Hill, 1997. – 212 p.
2. European Commission. BACH database. Internets – https://europa.eu.int/comm/economy_finance/bach
3. Glick R., Rose A. K. Does a Currency Union Affect Trade? – Cambridge: National Bureau of Economic Research, July 2001. – 24 p.
4. Latvijas Banka. Latvijas Bankas noteikto valūtu kursu pārskats. Internets – <http://www.bank.lv/lat/main/finfo/notkurpars/> – 2004. gada 15. janvārī.
5. LR Centrālā statistikas pārvalde. Uzņēmējdarbības finansiālie pamatrādītāji 2000. gadā. – Rīga, 2001. – 96 lpp.

6. Rose A. K. One money, one market: Estimating the effect of common currencies on trade. – Cambridge: National Bureau of Economic Research, December 1999. – 48 p.
7. Smith C. Currency Unions and Gravity Models Revisited. Reserve Bank of New Zealand, November 2002. – 31 p.
8. Thomson Financial. Datastream. Datu bāze.

Summary

This article deals with the possible effects on Latvian export in consequence with the reduction of currency risk when Latvia becomes a member of the EMU. Presently considerable share of Latvian export is traded in euro, and the LVL/EUR exchange rate variability is notable to set forward hypothesis that foreign exchange risk is an important obstacle to external trade activities with the EMU. This fact is also justified by comparably low profit margin of Latvian exporters and limited use of hedging services. However, results obtained from the estimation of Latvian export to the EMU function, with exchange rate variability included as a regressor, do not allow us to accept or reject mentioned hypothesis with substantial level of accuracy. Therefore the possible short-term effect on Latvian export is also rather unclear. Nevertheless, applying international analysis of monetary integration to the case of Latvia it follows that in the long-run the introduction of euro will substantially increase Latvian export to the EMU.

Key words: monetary integration, exchange rate variability, export.

Uzņēmuma tirgus orientācijas ietekme uz uzņēmējdarbības rezultātiem

The Effect of Market Orientation on Business Performance

Iuta Skrūzkalne

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un Vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: skalbe@navigators.lv

Pēdējā desmitgadē arvien vairāk zinātnieku un akadēmisko izdevumu pievēršas tirgus orientētu uzņēmumu uzņēmējdarbības sasniegumu analīzes tēmai. Veicot akadēmiskās literatūras apskatu, nākas secināt, ka vairums empīrisko pētījumu veikti ekonomiski attīstītajās valstīs. Neskatoties uz tā dēvēto jauno jeb pārejas ekonomikas valstu straujo attīstību, tikpat kā nav veikti pētījumi, kas atbildētu uz jautājumu, kas ietekmē uzņēmējdarbības rezultātus tirgus dinamikas un pieaugošas konkurences nosacījumos. Latvijas pievienošanās Eiropas Savienībai nozīmē ne vien jaunus tirgus, bet arī jaunu konkurentu ienākšanu Latvijas tirgū, līdz ar to esošajā ekonomikas kontekstā palielinās uzņēmumu konkurētspējas un ilgtermiņa attīstības nozīme. Arvien pieaug nepieciešamība ne vien izvērtēt uzņēmumu spēju darboties piesātinātās konkurences apstākļos, bet arī analizēt uzņēmuma ilgtspējīgas attīstības alternatīvas. Diskutabls ir jautājums par industriāli attīstītajās valstīs izstrādātu vadības teoriju piemērošanu valstīm ar atšķirīgu ekonomisko un kultūras pieredzi, tomēr viennozīmīgi jāatzīst daudzu šo teoriju konceptuālais ieguldījums ne vien ekonomikas, bet arī zinātnes attīstībā. Tāpēc šī raksta pirmajā daļā autore apkopo ārvalstu zinātnisko pieredzi attiecībā uz tirgus orientētu uzņēmumu panākumu novērtējumu, tirgus orientācijas koncepcijas struktūru un sakarību pastipriņošos, izlīdzinošos faktoros, kā arī analizē līdzīga pētījuma nozīmīgumu Latvijā. Lai veicinātu diskusiju par uzņēmumu konkurētspējas priekšrocībām pārejas ekonomikas valstīs, autore raksta otrajā daļā izvirza iespējamā pētījuma hipotēzes un piedāvā pētījuma ainu, kas novērtētu uzņēmumu vispārējo tirgus orientācijas pakāpi un sakarības starp tirgus orientāciju, uzņēmējdarbības rezultātiem, tirgus konkurenci un attīstības dinamiku.

Atslēgvārdi: mārketingis, tirgus orientēta uzņēmējdarbība, stratēģiskā vadība, stratēģiskās priekšrocības, tirgus un patērētāju pētījumi.

Ievads

Ar jēdzienu *tirgus orientācija* saprot uz tirgu vērstu organizācijas rīcību un kultūru, kas palīdz uzņēmumam veidot un ieviest uz patērētājiem orientētu stratēģiju, kas savukārt dod iespēju uzņēmumam iegūt konkurences priekšrocības, laikus pamanīt un novērst draudus. Tirgus orientācijas koncepcijas principi atspoguļo arī uzņēmuma organizācijas korporatīvo kultūru, kas akumulējas uzņēmuma attiecībās ar patērētājiem, konkurentiem un uzņēmuma darbiniekiem. Vairāki ārvalstīs veikti pētījumi ir apstiprinājuši hipotēzi par pozitīvu sakarību starp

veiksmīgu uzņēmējdarbību un uzņēmuma tirgus orientāciju. 20. gadsimta 90. gadu sākumā vairāki zinātnieki, lai atbildētu uz vadības zinātnes jautājumiem par kāda uzņēmuma stratēģiskajām priekšrocībām, izstrādāja un vairākkārtīgi izmēģināja mērījumu skalu, ar kuras palīdzību varēja novērtēt un izmērīt tirgus orientētu uzņēmumu panākumus. Balstoties uz šo skalu, aktivizējās un joprojām ir aktuāli pētījumi, kas cenšas pamatot, kāpēc viens uzņēmums nozarē ir veiksmīgāks par citiem, kādas cēloņsakarības nosaka vai ietekmē sasniegumus uzņēmējdarbībā un uzņēmuma ilgspējīgu attīstību. Vairāki šajā jomā veikto pētījumu rezultāti apstiprināja hipotēzi, ka uzņēmuma izvēlēta un pielietotā uzņēmuma vadības orientācija ietekmē uzņēmuma peļņu, apgrozījumu, tirgus daļas rādītājus [McNaughton R. B., Osborne P., Morgan R., Kutwaroo G. (2001)].

Laika posmā no 1990. līdz 1999. gadam tika veikti 36 pētījumi dažādās valstīs, kuros tika meklētas sakarības starp uzņēmuma izvēlēto vadības stratēģiju un uzņēmējdarbības sasniegumiem. Trīsdesmit gadījumos tika apstiprināta hipotēze par pozitīvu sakarību esamību [Uncles M]. Neskatoties uz to, ka šie pētījumi vairumā gadījumu nedeva skaidru atbildi uz jautājumu, kas ir šo uzņēmumu panākumu pamatā, tomēr tie vairoja izpratni par faktoriem, kas spēj palielināt uzņēmumu konkurētspēju normālos, evolucionāras vides apstākļos. Diemžēl tikpat kā nav pētītas šīs sakarības tādos ekonomiskos modeļos kā pēcsociālisma sabiedrības (piemēram, Austrumeiropas valstīs) vai ekonomiskas krīzes apstākļi. Palielinās to pētījumu īpatsvars, kas apstiprina ne vien jau pieminētās sakarības, bet pēta arī dažādus šī efekta pastiprinošus vai izlīdzinošus mainīgos. Ir veikti pētījumi, kas apstiprina pieņēmumus, ka pozitīvas sakarības starp veiksmīgu uzņēmējdarbību un tirgus orientāciju pastiprina tādi uzņēmuma iekšējās vides faktori kā uzņēmuma vadības un lēmuma pieņemšanas stils, atsevišķu marku stratēģija, organizācijas klimats, attieksme pret darbinieku mācīšanos, ieguldījumiem inovācijās un citi. Savukārt tādi tirgus ārējās vides faktori kā tirgus izmaiņu ātrums, konkurences intensitāte un godīgums, tehnoloģisko pārmaiņu iespējamība valstī parasti tiek testēti kā efektu izlīdzinošie rādītāji, tomēr tie ne vienmēr viennozīmīgi izskaidro minēto sakarību virzienu [Matsuno K., Mentzer T. J. (2000)]. Daži pētījumi ir apstiprinājuši, ka sakarības starp tirgus orientāciju un sasniegumiem būs vēl ciešākas, ja uzņēmums darbojas paaugstinātas tirgus aktivitātes un tehnoloģisko pārmaiņu vidēs [Hooley G., Cox T., Fahy J., Shipley D., Beracs J., Fonfara K., Snoj B.]. Savukārt, analizējot Āzijas ekonomisko krīzi ar Taizemes piemēru, pētnieki [Grewal R., Tansuhaj P.] izvirzīja jaunu hipotēzi, ka sava veida rīcības spējas inerces un standartizēta lēmumu pieņemšana, kas raksturīga tirgus orientētiem uzņēmumiem, var apdraudēt un ievainot šos uzņēmumus krīzes izraisīta haosa, izaicinājumu apstākļos. Autori atzīst, ka šādos zemas iespējamības notikumos krīzes labāk pārdzīvo tie uzņēmumi, kuri spēj radoši, netradicionāli un nestandardizēti analizēt situāciju.

Raksta mērķis ir apkopot akadēmisko literatūru par tirgus orientācijas un uzņēmējdarbības sasniegumu kopsakarībām, sakarību ietekmējošos faktoros, izvērtēt tirgus orientācijas koncepcijas būtību un tās saistību ar citām vadības zinātnes koncepcijām. Lai veicinātu zinātnisku diskusiju par uzņēmējdarbības sasniegumu cēloņsakarībām pārejas ekonomikas apstākļos, autore piedāvā teorētisku modeli tirgus orientācijas, uzņēmējdarbības rezultātu un uzvedības stratēģijas sakarību noteikšanai tirgus dinamiskas attīstības apstākļos.

Koncepcijas būtība un komponenti

„Tirgus orientācija ir uzņēmuma spēja iegūt un izmantot par patērētājiem iegūtu informāciju, spēja attīstīt un ieviest stratēģiju, kas palīdz reaģēt uz patērētāju vajadzībām un pilnībā apmierināt šīs vajadzības” [Noble C. H., Sinha R. K., Kumar A.]. Tirgus orientācija ir process un aktivitātes, kas saistītas ar patērētāju vajadzību izpratni un šo zināšanu pielietošanu uzņēmuma iekšējo un ārējo rezultātu uzlabošanā. Ar uzņēmuma iekšējiem panākumiem saprot peļņas vai apgrozījuma rādītāju pieaugumu, savukārt ar uzņēmuma „ārējiem” sasniegumiem saprot tirgus daļas pieaugumu, panākumus jaunu produktu ieviešanā tirgū. Kā vispārliciecināšākais arguments par labu tirgus orientētai stratēģijai liecina tirgus orientēto uzņēmumu spēja labāk apmierināt patērētāju vajadzības, līdz ar to veidot ilgstošas attiecības ar patērētājiem, kļūt par produktu kategorijas līderiem tirgū un noturēt labus tirgus daļas rādītājus, kas savukārt rezultējas stabilos finanšu rādītājos. Tomēr šī stratēģija ir tikai viena no iespējamām uzņēmuma stratēģiskās uzvedības izvēlēm, pie tam tā ir viena no jaunākajām ekonomiskā laikmeta koncepcijām. Tomēr, neskatoties uz šīs koncepcijas popularitāti un pētījumu apstiprinātiem rezultātiem par labu tirgus orientācijai, joprojām daudzas veiksmīgas kompānijas seko tradicionālākiem uzņēmuma vadīšanas principiem.

Deviņdesmito gadu sākumā radās divas pieejas uzņēmuma tirgus orientācijas novērtēšanai. Viena pieeja tirgus orientācijas koncepciju [Slater S. F., Narver J. C. (1990)] novērtē ar šādiem uzvedības faktoriem – patērētāju orientācija, konkurentu orientācija un uzņēmuma struktūras sistematizācija un koordinācija, kā arī šādiem menedžmenta kritērijiem – ilgtermiņa intereses un peļņas motivācija. Izmērot šo piecu komponentu kopējo efektu, var noteikt jebkuras organizācijas tirgus orientācijas pakāpi. Otra pieeja [Jaworski B. J., Kohli A. K. (1993)] šim nolūkam piedāvā izmantot modeli, kas paredz novērtēt vadības procesa posmus, proti, informācijas vākšana, izplatīšana un reakcijas modeļošana, ņemot vērā iegūtās informācijas saturu. Kopumā abas pieejas ir līdzīgas, jo arī pirmā pieeja, mērot uzvedības faktorus, paredz informācijas izmantošanas posmus. Tomēr, pateicoties modeļa priekšrocībām, biežāk akadēmiskās pētniecības nolūkos minēto sakarību pētīšanai tiek testēts vai izmantots piecu faktoru modelis [Slater S. F., Narver J. C. (1990)]. Lai izmērītu un novērtētu katru no pieciem komponentiem, tika izveidots 21 jautājuma komplekts. Autori, testējot skalas komponentu statistisko nozīmīgumu, atklāja, ka tikai uzvedību raksturojošie komponenti atbilst skalas drošības kritērijam (statistiskās nozīmības koeficienta *Cronbach Alfa* vērtības virs 0,5). Pārējos divus faktorus šie autori neiekļāva oriģinālajā modelī. Arī vairāki citi akadēmiskās literatūras avoti liecina, ka, lai gan ilgtermiņa attīstība un peļņas arguments ir cieši saistīti ar uzņēmuma tirgus orientāciju, tie var būt multikoleniāri. Piemēram, peļņa šajā modelī var būt gan kā tirgus orientācijas komponents, gan kā sekas tirgus orientētai darbībai. Pielietojot faktora analīzes metodi atlikušajiem trim mainīgajiem, autori ieguva viena faktora risinājumu, līdz ar to tirgus orientācijas mainīgais sarežģītākos modeļos tiek mērīts kā minēto trīs komponentu (izmanto summētās skalas) vidējais lielums [Siguaw J. A., Diamantopoulou A. (1995)].

Lai novērtētu sakarības starp tirgus orientāciju un uzņēmējdarbības sasniegumiem, oriģinālajā modelī tika iekļauti vairāki mainīgie, vairums no tiem ir kontrolmainīgie, kas izlīdzina to varbūtējo efektu uz uzņēmējdarbības rezultātiem, tādējādi modelis novērtē „tīro” tirgus orientācijas ietekmi uz rezultātiem.

Oriģinālais tirgus orientāciju un uzņēmējdarbības rezultātu sakarību ciešuma novērtēšanas modelis [Slater S. F., Narver J. C. (1990)]:

$$\hat{y} = \beta_0 + \beta_1 x_1 - \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 - \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 - \beta_7 x_7 + \beta_8 x_8 - \beta_9 x_9$$

\hat{y} (atkarīgais mainīgais) ir uzņēmuma uzņēmējdarbības novērtējums. Mainīgais tiek mērīts ar summēto skalu, vērtējot divus vai vairākus uzņēmuma ekonomiskos rezultātus aprakstošus mainīgos – tirgus daļu, relatīvo pārdošanas apjomu pieaugumu, jaunu produktu pārdošanas rādītājus pret kopējo pārdošanas apjomu, investīciju atdevi.

x_1 (neatkarīgais mainīgais) – tirgus orientācijas pakāpe. Sagaidāmā zīme koeficientam β_1 modelī pozitīva.

x_2 (neatkarīgais kontrolmainīgais) – pircēja spēks (*buyer power*), tirgus vides nosacījuma mainīgais, kas parāda apjomu, kādā uzņēmuma klients spēj noteikt zemāku, sev pievilcīgāku cenu. Sagaidāmā zīme koeficientam β_2 modelī – negatīva.

x_3 (neatkarīgais kontrolmainīgais) – piegādātāja spēks (*supplier power*), tirgus vides nosacījuma mainīgais, kas parāda apjomu, kādā uzņēmums spēj noteikt sev pievilcīgākas cenas. Sagaidāmā zīme koeficientam β_3 – pozitīva.

x_4 (neatkarīgais kontrolmainīgais) – piegādātāju koncentrācijas pakāpe produktu kategorijā. Tiek mērīts kā tirgus daļu relatīvais novērtējums salīdzinot ar nozares lielākajiem konkurentiem. Sagaidāmā zīme koeficientam β_4 modelī – pozitīva.

x_5 (neatkarīgais kontrolmainīgais) – tirgū ienākšanas izmaksas un barjeras. Sagaidāmā zīme koeficientam β_5 – negatīva.

x_6 (neatkarīgais kontrolmainīgais mainīgais) – tirgus izaugsmes tempi. Sagaidāmā zīme koeficientam β_6 – pozitīva.

x_7 (neatkarīgais kontrolmainīgais) – tehnoloģiskās izmaiņas valstī. Sagaidāmā zīme koeficientam β_7 – negatīva.

x_8 (neatkarīgais kontrolmainīgais) – uzņēmuma relatīvais pārdošanas rādītāju lielums, salīdzinot ar lielāko konkurentu. Tiek mērīts kā uzņēmumam specifisks mainīgais. Sagaidāmā zīme koeficientam β_8 – pozitīva.

x_9 (neatkarīgais kontrolmainīgais) – relatīvās izmaksas, salīdzinot ar lielāko konkurentu. Tiek mērīts kā uzņēmumam specifisks mainīgais. Sagaidāmā zīme koeficientam β_9 modelī – negatīva.

Tirgus orientācija tiek mērīta kā trīs mainīgo summētās skalas vidējais un sastāv no sekojošiem mainīgajiem:

1. Patērētāju orientētas aktivitātes, kas izpaužas kā esošo un potenciālo patērētāju vajadzību un uzvedības izpēte. Šis nosacījums attiecas uz nepārtrauktu un pietiekami dziļu patērētāju esošo un slēpto vajadzību, vērtību un uzvedības izpēti, galvenokārt liekot uzsvāru uz patērētāju vajadzību izziņāšanu un apmierināšanu. Tādējādi patērētāju orientācija postulē nepārtrauktu, proaktīvu (izlūkojošu, uzbrūkošu) rīcību attiecībā pret tirgu. Patērētāju orientētas programmas mērķis ir patērētāju apmierinātība un lojalitāte. Akadēmiskie un profesionālie pētījumi apstiprina hipotēzi, ka apmierināti klienti ir lojālāki, daudz retāk izrāda gatavību pirkt citas markas. Līdz ar to, lai „noturētu” šādu patērētāju, nepieciešams mazāks investīciju apjoms mārketinga aktivitātēs. Šādi patērētāji bieži dod arī tieši nenovērtējamu efektu, jo darbojas kā markas aģenti un neapzināti veic markas popularizēšanu ar atsauksmju un rekomendāciju palīdzību. Viņi ir arī gatavi maksāt vairāk un arī ātrāk adaptē markas (vai ražotāja) jaunus piedāvājumus. Tas savukārt nodrošina finansiālu efektu – palielina ienākošo naudas plūsmu un samazina izejošo. Ieguvumi no šādas stratēģijas ir ilglaicīga spēja sekmēt inovāciju (jaunu vai uzlabotu produktu) radīšanu (sadarbībā ar uzņēmuma izpētes un attīstības nodaļām).

Stratēģijas realizāciju nodrošina uzņēmuma mārketinga informācijas sistēmas funkcionēšana. Informācijas sistēma ir ilglaicīgi un plānveidīgi veidota un papildināta datu bāze par kategorijas un konkrētu marku patērētājiem, kas tiek veidota, regulāri veicot, sistematizējot un salīdzinot patērētāju pētījumus. Pētījumi tiek plānoti kā mārketinga budžeta izdevumi ikgadējā mārketinga plānā. Uzņēmumu vadība atkarībā no produktu kategorijas, kurā markas darbojas, parasti reizi gadā vai divos veic kategorijas tendenču pētījumus, kas ietver sevī: (1) markas spontāno un virzīto atpazīstamību; (2) patērētāju apmierinātību ar markas kvalitāti; (3) markas un konkurējošo marku lojalitātes pakāpi; (4) lojalitāti un pirmo pirkumu ietekmējošo faktoru mērījumus; (5) mārketinga elementu nozīmīgumu patērētāju lēmumu pieņemšanas procesā; (6) kategorijai raksturīgas patēriņa situācijas; (7) patērētāju segmentāciju un prioritāro segmentu noteikšanu u. tml. Kategorijas tendenču konstatācijai uzņēmumi Latvijā izmanto kvantitatīvās pētījumu metodes.

2. Konkurentu orientētas aktivitātes izpaužas konkurentu īpašo spēju un stratēģiju monitoringā. Šis nosacījums izpaužas kā sekundāro un primāro tirgus datu vākšana par konkurentu mārketinga aktivitātēm (kampanju, cenu, tirgus daļu, jaunu produktu līniju, integrēto aktivitāšu), par konkurentu iespējamo koalīciju veidošanu, par tehnoloģiskajiem sasniegumiem. Šādu pētījumu struktūra parasti tiek veidota, lai salīdzinātu savu uzņēmumu ar citiem nozares dalībniekiem. Pieaugot konkurencei, uzņēmumi pastiprināti mēdz sekot konkurentu aktivitātēm. Uzņēmumu rīcību parasti nosaka kategorijas līderu tirgus uzvedība, uzņēmumi-sekotāji mēdās no tirgus līderiem, imitē viņu stratēģijas un ievieš savā organizācijā līderu izraisītas pārmaiņas (piemēram, cenu un marku pozicionējumu stratēģijas). Diemžēl ir nepietiekami izvēlēties tikai vienu no augstāk minētajiem aktivitāšu komplektiem, jo, tikai sabalansējot patērētāju un konkurentu orientāciju, uzņēmumam iespējams izveidot un saglabāt konkurences priekšrocības.
3. Organizācijas spēja koordinēt darbības un informāciju nozīmē uzņēmuma struktūras pielāgošanu un korporatīvās kultūras veidošanu iegūtās informācijas novērtēšanai (apstrādei, izplatīšanai, izmantošanai). Šis nosacījums izpaužas kā uzņēmuma spēja koncentrēt resursus (ieskaitot dažādu uzņēmuma nodaļu – finanšu, personāla), lai palīdzētu veidot un nodrošināt patērētāju vajadzību apmierināšanu. Ja iepriekš minētās aktivitātes nodrošina informācijas radīšanu, tad pēdējā garantē informācijas izplatīšanu un atbilstošu uzņēmuma rīcību, uzvedību, pielietojot jaunās zināšanas.

Koncepcijas testēšana un ieviešanas barjeras

Biezāk veiktie pētījumi, kas pēta tirgus orientācijas koncepciju, ir:

- (1) tirgus orientācijas koncepcijas un tās mērījumu skalas derīguma testēšana [Jaworski, Kohli (1993); Narver, Slater (1990)];
- (2) koncepcijas sakarību mērījumi (uzņēmuma sasniegumu novērtējums pēc tirgus daļas, atpazīstamības, lojalitātes) [Jaworski, Kohli (1993); Kumar, McNaughton, Morgan, Kutawaro (2001)];
- (3) pētījumi par tirgus orientācijas koncepcijas un citu vadības koncepciju sinerģijas efektu uz sasniegumiem uzņēmējdarbībā (organizācijas kultūras,

konkurences vides, konkurences uzvedības un markas specifiskas stratēģijas ietekme) [*Uncles M. (2000)*];

- (4) pētījumi par koncepcijas pielietošanas ietekmi uz finanšu rādītājiem (sasniegumu novērtējums pēc ROI, apgrozījuma pieaugums, jaunu produktu relatīvie pārdošanas rādītāji, sagaidāmā peļņa, uzņēmuma vērtības pieaugums) [*McNaughton R. B., Osborne P., Morgan R., Kutwaroo G. (2001)*];
- (5) koncepcijas sakarību testēšana dažādos kontekstos (nozaru vai valstu vide) [*Hooley G., Cox T., Fahy J., Shipley D., Beracs J., Fonfara K. and Snobj B. (2000)*].

Bieži pētījuma struktūrā un modelī tiek iekļauti tā dēvētie efektu izlīdzinošie mainīgie, lai samazinātu kāda neordināra uzņēmuma vai nestandarta ekonomikas, vai arī nozares papildus ietekmi. Piemēram, par biežāk pielietotajiem modeļa kontrolmainīgajiem tiek izmantoti uzņēmuma lielums, nozares specifika (piegādātāju vai pircēju spēja noteikt cenu) un uzņēmuma darbošanās izmaksas (administratīvās, ražošanas, mārketinga, u.c.); par efektu izlīdzinošajiem modelī tiek iesaistīti makroekonomiskie (piemēram, tirgus izaugsmes tempi) vai valsts iekšējie regulējošie mainīgie (tirgus ienākšanas barjeras, valsts konkurences uzraudzība, ierobežojoši tarifi u.tml.), vai arī tirgus pašregulējošie kritēriji – augsta tirgus vides mainība un neprognozējamība (konkurences, tehnoloģiskā).

Atzīti un popularizēti pētījumi par pozitīvām sakarībām starp tirgus orientāciju un veiksmīgu uzņēmējdarbību parasti ieinteresē ieviest tirgus orientētu filozofiju uzņēmumu darbībā. Diemžēl nav pietiekami daudz empīrisko pētījumu, kas sekotu un apliecinātu dažādās šīs koncepcijas ieviešanas stadijās konstatētās izmaiņas uzņēmumu sasniegumos (ilglaicīgi uzņēmumu paneļa pētījumi). Savukārt ir vairāki mēģinājumi identificēt visbiežāk sastopamās barjeras, šķēršļus vai ar uzņēmumu iepriekšējo pieredzi saistītus traucējošus faktoros. Biežāk praksē novērotās barjeras attiecas uz [*Haris L. C. (2002)*]: 1) uzņēmumu vadītāju personisko aktivitāti, attieksmi, uzvedību un 2) uzņēmumu arhetipu un organizatoriskajām tradīcijām.

Analizējot minētās barjeras, pētījumi uzsver sekojošus biežākos riskus tirgus orientētas kultūras ieviešanā – uzņēmumu struktūras iekšējie konflikti, vadības centralizācija, prēmiju sistēmas pārveidošana, piemēram, jautājums, kura nodaļa uzņēmumā tiek apbalvota par sasniegumiem [*Jaworski, Kohli (1993)*], darbinieku mācīšanās tradīcijas.

Pētījumu nepieciešamība Latvijas kontekstā

Stabilizējoties ekonomikas attīstībai un tirgus videi kļūstot prognozējamākai, kā arī pieaugot konkurencei un ekonomikas globalizācijas tendencēm, arvien biežāk uzņēmējiem rodas jautājums par uzņēmuma konkurences priekšrocību radīšanu, ilgpējīgas attīstības priekšnosacījumiem un uzņēmējdarbības sasniegumu argumentiem. Kad patērētāju segmenti nemainās kvantitatīvi vai kvalitatīvi, vai arī patērētāju vajadzības, vēlmes ir zināmā mērā stabilas, uzņēmumam nav vajadzības bieži mainīt produktu portfeli vai pozicionējumu un līdz ar to izmainīt marketinga elementu stratēģiju. Iespējams, šādos apstākļos tirgus orientācijai ir mazāka ietekme uz rezultātiem, nekā tas ir dinamiskā tirgū. Strauji augošai tirgus ekonomikai raksturīgais patērētāju vajadzību pieaugums un patērētāju noteicošās lomas nostiprināšanās ir veicinājusi uzņēmumu interesi par patērētāju un tirgus orientētu

stratēģiju pielietošanu. Šo atziņu apliecina Latvijā katru gadu pieaugošais jaunu produktu piedāvājums un uzņēmumu reklāmas aktivitātes un izdevumi.

Latvijas ekonomiku kā pārejas ekonomikas modeli no mārketinga viedokļa raksturo:

- (1) cenu jutīgi patērētāji;
- (2) jauni produkti, kas paredz jaunas produktu lietošanas situācijas;
- (3) strauji pieaugošs produktu piedāvājums kategorijas ietvaros;
- (4) produktu/marku kvalitātes izlīdzināšanās;
- (5) jauna dzīves stila un vērtību rašanās un jaunu patērētāju segmentu rašanās.

Šie faktori norāda, ka tirgus vide Latvijā joprojām strauji mainās. Uzņēmumi, atbildot uz tirgus vides nosacījumiem un izmaiņām, var demonstrēt atšķirīgu tirgus uzvedību, kas lielākā vai mazākā mērā liecina par šī uzņēmuma vadības stratēģiju. Izšķir četru veidu uzņēmumu uzvedības stratēģijas [*Matsuno K., Mentzer T. J. (2000)*]:

- (1) Aizsardzības stratēģija. Uzņēmumus, kas realizē šo stratēģiju, var atpazīt pēc ierobežota produktu portfeļa. Šie uzņēmumi koncentrējas uz esošo produktu stiprināšanu, un prioritārā uzmanība tiek pievērsta esošo resursu efektīvai izmantošanai. Parasti šī tipa uzņēmumi reti kad izrāda gatavību pēc izmaiņām tehnoloģijās, struktūrā, darbošanās metodēs. Šie uzņēmumi var uzrādīt vidēju tirgus orientētu uzvedību, piemēram, meklējot zemāku cenu piegādātājus.
- (2) Pioniera (izlūka) stratēģija. Šie uzņēmumi gandrīz vienmēr meklē jaunas tirgus iespējas, un tie vienmēr eksperimentē, ar jauniem piedāvājumiem vai uzvedību reaģējot uz tirgus tendencēm. Šie uzņēmumi visbiežāk ir izmaiņu radītāji tirgū, līderi, kuri nosaka konkurences atmosfēru. Šie uzņēmumi koncentrējas uz jaunu tirgu iekarošanu, jaunu produktu radīšanu, tāpēc biežāk to resursi ir neefektīvi, tomēr viņi spēj sasniegt vislabākos atpazīstamības un tirgus daļas rādītājus, parasti tie uzrāda arī augstu tirgus orientācijas pakāpi.
- (3) Analītiska stratēģija. Šie uzņēmumi spēj balansēt starp pirmo un otro stratēģiju. Atsevišķos tirgos/segmentos tie spēj darboties konservatīvi, demonstrējot aizsardzības uzvedību. Savukārt citos segmentos ar citām markām vai produktiem uzņēmumu vadība seko tirgus līderiem, ātri pārtver un pielāgo jaunās, konkurentu atrastās idejas. Šie uzņēmumi parasti ir ieguvēji, jo vienlaicīgi spēj ekonomēt resursus, iegūt atpazīstamību un labas tirgus daļas. Parasti šīs grupas uzņēmumi uzrāda vidēji augstu tirgus orientācijas pakāpi.
- (4) Reaģētāja stratēģija. Šie uzņēmumi bieži maina savu uzvedību tirgū, reaģējot uz pārmaiņām un tendencēm tirgū. Tie ir vairāk ievainojami stabilas ekonomikas apstākļos, bet var arī veiksmīgāk pārdzīvot ekonomiskās krīzes, tie ir diezgan neprognozējami un haotiski, parasti uzrāda mainīgu tirgus orientācijas pakāpi.

Pārejas ekonomikas nosacījumos uzņēmumi meklē individuālu optimālo stratēģiju, tādējādi bieži vien neapzināti izmēģina gandrīz visas minētās tirgus uzvedības izpausmes. Jebkurš uzņēmums, pielietojot kādu no minētajām stratēģijām, var uzrādīt lielāku vai mazāku tirgus orientācijas pakāpi, kā arī atšķirīgus – vai nu finanšu vai nefinanšu – rezultātus. Aktualizējas jautājums, vai uzvedības stratēģija spēj ietekmēt attiecības starp uzņēmuma darbības rezultātiem un tirgus orientāciju.

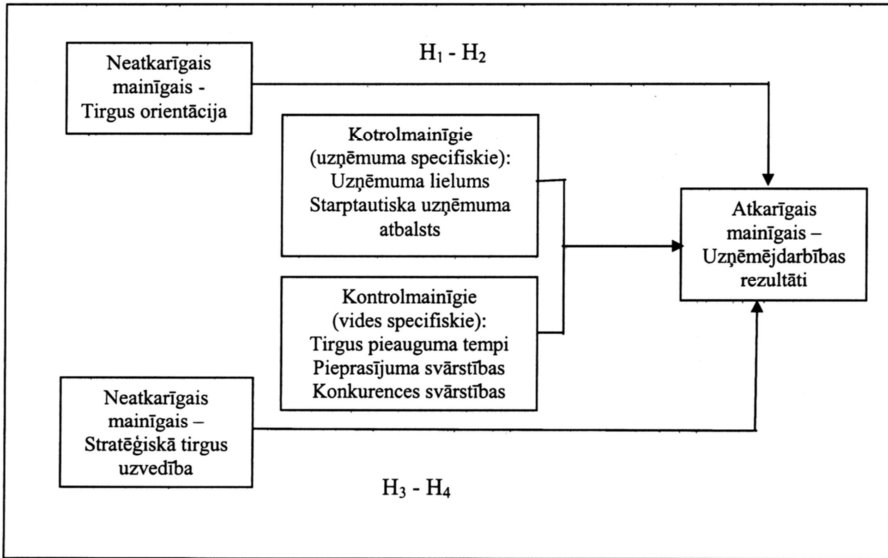
Daži autori [*Matsuno K., Mentzer T. J. (2000)*] uzskata, ka īpaši mainīgos tirgus vides apstākļos tirgus orientācija ir kritisks kritērijs. No vienas puses – tā palīdz sekot tirgus un patērētāju izmaiņām, bet no otras puses – tirgus orientētiem uzņēmumiem raksturīgs pārlietu sistematizēts un subordinēts lēmumu pieņemšanas un informācijas apstrādes process. Tas var apdraudēt gan uzņēmuma spēju reaģēt uz tirgus izmaiņām, gan arī uzņēmējdarbības rezultātus. Latvijas kontekstā būtu svarīgi pētīt šo divu stratēģiju – tirgus uzvedības un menedžmenta orientācijas – sinerģiju. Vadītājiem būtu jāzina, cik lielā mērā stratēģija var izskaidrot panākumus, piemēram, uzņēmuma finanšu vai tirgus panākumus, kā šīs mainīgo attiecības ietekmē kopējā tirgus izaugsme vai konkrēta ražošanas/servisa sektora pievilcība.

Lai analizētu uzņēmumu konkurētspēju un ilglaicīgas attīstības iespējas pārejas ekonomikas apstākļos, būtu jāizvirza sekojoši pētījuma uzdevumi. Pirmais pētījuma uzdevums – noteikt uzņēmumu vispārējo tirgus orientācijas pakāpi. Analīzei būtu jāizvēlas kādas konkrētas nozares, piemēram, ekonomiski aktīvākās un konkurences piesātinātākās nozares uzņēmumu izpēte. Pētījuma hipotēze: uzņēmumu rezultāti, kas realizē tirgus orientētu stratēģiju, būtiski atšķiras no to uzņēmumu rezultātiem, kas rīkojas saskaņā ar alternatīvām stratēģijām. Otrais pētījuma uzdevums – noskaidrot, vai un kā tirgus orientācijas līmenis spēj ietekmēt uzņēmējdarbības iekšējos un ārējos rādītājus. Pētījuma hipotēze: jo augstāka tirgus orientācijas pakāpe piemīt uzņēmumam, jo tas spēj uzrādīt labākus sasniegumus. Trešais pētījuma uzdevums – izpētīt, vai uzņēmuma izvēlētā tirgus uzvedības stratēģija ietekmē attiecības starp tirgus orientāciju un uzņēmējdarbības rezultātiem. Pētījuma hipotēze: uzņēmuma realizētā uzvedības stratēģija būtiski ietekmē sakarību ciešumu starp tirgus orientāciju un rezultātiem. Ceturtais pētījuma uzdevums – izpētīt, vai uzņēmumi, kuri realizē dažādas uzvedības stratēģijas, atšķiras pēc tirgus orientācijas pakāpes. Pētījuma hipotēze: uzņēmumi, kuri uzrāda augstāku tirgus orientācijas pakāpi, realizē agresīvāku, uz ārējo vidi vērstu stratēģisko uzvedību (pioniera stratēģiskā uzvedība).

Metodoloģija: modelis tiek testēts, izmantojot tirgus orientācijas koncepcijas modeli, mērījumu skalas un standartizētos apgalvojumus.

Izlase: modeļa testēšanai ieteicams izmantot vienas nozares uzņēmumus. Autore rekomendē veidot izlasi no Latvijas pārtikas pārstrādes nozares uzņēmumiem (argumentējot izvēli ar šīs nozares straujo attīstību, spēju konkurēt ar ārvalstu uzņēmumiem, aktīvu mārketinga uzvedību). Par ģenerālo kopu būtu izmantojams nozares asociācijas dalībnieku saraksts. Ja, piemēram, tiktu izmantota *Lursoft* uzņēmumu reģistra datu bāze, tad būtu jāsaņem ar uzņēmuma nozaru klasifikācijas un to reālās atrašanās vietas problēmām. Respondentu izlase tiek veidota pēc tipoloģiskās izlases metodes. Respondenti tiek sasniegti: 1) ar telefoninterviju palīdzību (lai noskaidrotu respondenta gatavību piedalīties pētījumā) un 2) ar vēstuļaptauju (lai saņemtu respondentu atbildes uz anketas jautājumiem).

Metodes: modeļa analīzē pielieto sekojošas kvantitatīvās metodes: dispersijas analīzi (pirmais hipotēzes testēšanai), faktoru analīzi (mainīgo samazināšanai un strukturēšanai), daudzfaktoru regresijas analīzi (modeļa prognozei), diskriminantu analīzi (diskrimējošo mainīgo identificēšana, nosakot uzņēmumu piederību grupām ar zemu un augstu tirgus orientācijas pakāpi).



1. att. Konceptuālais modelis tirdzniecības orientācijas, uzņēmējdarbības rezultātu un uzvedības stratēģijas sakarību noteikšanai¹

Secinājumi, ierobežojumi

- Tirdzniecības orientētu uzņēmumu atpazīstamības kritēriji ir: (1) agresīvāka, uz ārējo mārketinga vidi vērsta ilgtermiņa stratēģija; (2) reakcijas ātrums un darbības kvalitāte uz patērētāju vajadzību un konkurences apstākļu izmaiņām; (3) realizē daudz fokusētāku mārketingu uz specifiskiem patērētāju segmentiem (patērētāju segmentācija un marku pozicionējums pēc patērētāju unikālām vajadzībām); (4) uzņēmuma nepārtraukts ieguldījums tehnoloģiskās un administratīvās inovācijās; (5) tirdzniecības uzvedības līderis.
- Tirdzniecības orientācija iedarbina sekojošu vērtību ķēdi: rada paaugstinātu vērtību patērētājiem → patērētāji kļūst apmierinātāki un lojālāki pret marku → patērētāji kļūst atsaucīgāki pret markas līniju papildinājumiem → uzņēmums var rēķināties ar samazinātiem ieguldījumiem produkta popularizācijā → paātrinās uzņēmumā ienākošās naudas plūsmas → samazinās naudas plūsmu „ievainojamība” → palielinās iespēja noteikt mārketinga uzvedības modeli kategorijā → pastiprinās barjeras jaunu konkurentu ienākšanai kategorijā.
- Tirdzniecības orientācija ir arī uzņēmuma pašmācības koncepcija. Ar uzņēmuma spēju mācīties saprot izziņas procesu dažādu kontaktu veidā (tiešie un netiešie kontakti ar patērētājiem un konkurentiem) un gatavību mācīties no uzņēmuma eksperimentiem un pieredzes [Narver, Slater (2000)]. Tirdzniecības orientēta uzņēmējdarbība demonstrē inovatīvu, riska balansējošu un „agresīvu” konkurences uzvedību un vērtības (Han Jin, K., Kim N., Srivastava, Rajendra K. (1998)]. Šādi uzņēmumi biežāk kā citi identificē

līdz šim neatklātus patērētāju vajadzību segmentus, attīsta jaunus un uzlabo esošos produktus, paplašina produktu piedāvājumu vienotas markas stratēģijas ietvaros.

- Datu vākšanas process varētu būt kritiskākais pētījuma posms, jo problemātiska ir gan ģenerālās kopas izveidošana, gan arī apgrūtināta respondentu sasniedzamība (neprecīzas juridiskās adreses). Parasti šādi pētījumi tiek veikti ar respondentu pašadministrējošām (pašaizpildes) anketām, līdz ar to ir sagaidāmi augsti neatbildētības rādītāji, jo uzņēmumi nejūtas droši par informācijas konfidencialitāti.
- Tā kā uzņēmējdarbības sasniegumu novērtējums tiek dots kā uzņēmuma vadības subjektīvs pašnovērtējums, tad arī šis nosacījums var radīt palielinātas kļūdas iespējamību (sakarā ar informācijas nepietiekamību un līdz ar to uzņēmuma vadības spēju salīdzināt savu un nozares līdera uzņēmumu sasniegumus). Kaut gan vairāki pētījumi apstiprinājuši, ka šādi subjektīvi novērtēti mērījumi ir ticami, tomēr Latvijā tie varētu būt apšaubāmi, jo uzņēmumiem nav pieejama pilnīga informācija par konkurentu aktivitātēm, ar kurām jāsalīdzina un jānovērtē savs uzņēmums.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ autores izstrādāts modeļa grafiskais attēls

LITERATŪRA

1. Grewal R., Tansuhaj P. Building Organizational Capabilities for Managing Crisis // *Journal of Marketing*, 2001; 65 (April): 67–80.
2. Han Jin K., Kim N., Srivastava R.K. Market Orientation and Organizational Performance: Is Innovation a Missing Link? // *Journal of Marketing*, 1998; 62:30–45.
3. Haris L. C. Developing Market Orientation: An Exploration Differences in Management Approaches. // *Journal of Marketing Management*, 2002; 18: 603–632.
4. Hooley G., Cox T., Fahy J., et al. Market Orientation in the Transition Economies of Central Europe: Tests of the Narver and Slater Market Orientation Scales. // *Journal of Business Research*, 2000; 50: 273–285.
5. Jaworski B. J., Kohli A. K. Market Orientation: Antecedents and Consequences. // *Journal of Marketing*, 1993; 57: 1–22.
6. Kumar K., Subramanian R., Stradholm K. Market Orientation and Performance: Does Organizational Strategy Matter? // *Journal of Applied Business*, 18(1): 37–50.
7. McNaughton R. B., Osborne P., Morgan R., Kutwaroo G. Market Orientation and Firm value. // *Journal of Marketing Management*, 2001; 17: 521–542.
8. Matsuno K., Mentzer J. T. The Effects of Strategy Type on the Market Orientation-Performance Relationship. // *Journal of Marketing*, 2000; 64: 1–16.
9. Moorman C., Rust R.T. The Role of Marketing. // *Journal of Marketing*, 1999; 63 (special issue): 180–197.
10. Morgan R. T., Strong C. A. Market Orientation and Dimensions of Strategic Orientation. // *European Journal of Marketing*, 1998; 32 (11/12): 51–73.
11. Noble C. H., Sinha R. K., Kumar A. Market Orientation and Alternative Strategic Orientations: A Longitudinal Assessment of Performance Implications. // *Journal of Marketing*, 2002; 66: 25–39.
12. Siguaw J. A., Diamantopoulos A. Measuring Market Orientation: Some Evidence on Narver and Slater's Three Component Scale. // *Journal of Strategic Marketing*, 1995; 3: 77–88.

13. Slater S. F., Narver J. C. The Effect of Market Orientation on Business Profitability. // *Journal of Marketing*, 1990; 54: 20–35.
14. Slater S. F., Narver J. C. Does Competitive Environment Moderate the Market Orientation-Performance Relationship? // *Journal of Marketing*, 1994; 58 (January): 46–55.
15. Slater S. F., Narver J. C. The Positive Effect of a Market Orientation on Business Profitability: Balanced Replication. // *Journal of Business research*, 2000; 48:69–73.
16. Uncles M. Market Orientation. // *Austrian Journal of Management*, 2000; 25(2).

Summary

Although in the last decade the management and academic literature is focused on empirical studies concerning market orientation effect on business performance, a review of the literature suggests that so far the majority of studies have been based on experience of industrialized countries. Despite the fact that market dynamism, competitive intensity and market growth in many transition countries is increasing from day to day, empirical research is not wide enough to draw conclusions about which factors influence business performance in these countries. Since Baltic countries are now integrated into European Union and global economy it is time to develop an understanding of those companies' capabilities that could help to get long-term competitive advantage within industry and global market.

It is still an issue whether the management theories and practice from industrialized countries can be applied for countries with completely different economical and social background. Hence this article summarizes existing scientific experience related to market orientation impact on business performance, covers issue of conceptual framework and potential mediators of this market orientation-performance relationship as well as analyses necessity for empirical study on this topic. In order to encourage further discussion about competitive advantages in transition economies, author proposes research hypothesis and research design that might examine degree of market orientation of local enterprises, as well as coherence among market orientation, performance, market dynamism and competitive intensity.

Key words: marketing, market orientation, business performance, strategic management, competitive advantages, market and consumer research.

Social Aspects of Globalization in Latvia

Globalizācijas sociālie aspekti

Ella Skvorcova

Latvijas Universitāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050

E-pasts: ella@lanet.lv

The purpose of this paper is designed to study the social dimension of globalization. Statistical data shows that countries which globalize themselves to a greater degree experienced higher growth rates. On the other hand, most individuals are ill prepared for the changes globalization brings and have developed a sense of insecurity that can immobilize them and stunt their development. The ability of the Latvia to anticipate and creatively deal with global changes will depend on the population's capacity, on an individual basis, to identify and deal with this insecurity as well as learn to cope with this new environment of risk and anxiety.

Key words: globalization, social aspects of globalization, security, social exclusion, stratification.

Introduction

Globalization is multilateral phenomenon. It is most often described with economic terms, as if globalization is merely an economic phenomenon. Indeed, if we search a little deeper we will see many sides to globalization: economic globalization, military globalization, ecological globalization, social and cultural globalization. Dr. Henriot, defines globalization as, “the phenomenon of increasing integration of nation states through economic exchanges, political configurations, technological advances and cultural influences” [1,50]. Globalization affects the texture of life, sometimes the very structure of life, and much of our happiness depends on these things.

Globalization is a term that is used in many ways, but the underlying idea is that it is a progressive integration of economies and societies within a common global framework. It is driven by new technologies, new economic relationships and the national and international policies of a wide range of actors, including governments, international organizations, business, labour and civil society.

The most important question to ask is, “How should a country use the opportunities of globalization for economic growth so that it could avoid the negative results of globalization?”

Many countries have already faced this problem. This question is especially significant for a developing countries economy which is extremely sensitive to international fluctuations. With this in mind, we will see how both the negative and positive influences of globalization play an important role in Latvia.

Globalization is having a huge effect on the potential for development. Globalization is broadening the communication borders in all spheres of human activity. It is leading to the emergence of a global information network whose formation has various social consequences. For example, interdependence, the necessity of working out agreed solutions and an increase in the volume of information exchange.

While the necessities of economic, social and ecological policies have been recognized in our country, few recognize a long-term state information policy as a dynamic part of social and economic development. Despite the global transition to information based societies, Latvia seems to have dismissed this as a high priority. The challenge of the 21st Century will be finding a new balance between the market and society, which will allow the liberation of the creative entrepreneurial energy without the erosion of the social basis of cooperation. From the viewpoint of the market economy, competition is the main development force, but so is cooperation.

One possible solution that would address this issue could be the emergence of a new ideology aimed at abandoning consumerism and guaranteeing predominance of moral values over material ones. And the mechanism for implementing this ideology could be through the building of an information society. The global information revolution has transformed the relationships between the government and its citizens, experts, professionals, donors and aid recipients. The spreading of information and communication technologies has the potential for development of a spirit of cooperation, mutual assistance and mutual information. However, its release requires special efforts by the spiritually advanced and informatively prepared to assist in the propagation of new opportunities for interaction and cooperation. Creation of civil society and a humane world order requires conscious efforts aimed at creation and dissemination of an ideology of cooperation.

The transition from a planned to a market economy in Latvia is taking place alongside globalization. Globalization could be the link between social and economic processes in Latvia and those in other countries. By choosing foreign-made consumer goods, focusing its business activities on exports, studying abroad, and using the Internet in order to gain access to the flow of world information, the population of Latvia is actively or passively taking part in the global (world-wide) circulation of money, goods, services, information and human resources. The opening and liberalization of the economy is making the population in Latvia more sensitive to developments and processes elsewhere in the world. As is often the case during times of dramatic change, this period is marked by a new type of social and economic inequality – inequality of access to the opportunities of globalization. Inequality of access to globalization opportunities can intensify inequality that has existed previously – in terms of income, education and regional disparities [2].

Material and Methods

Surveys and statistical materials around various issues have been used for analyzing the relations between different groups of residents in Latvia. This material has also been used to describe the social dimension of globalization in Latvia. The social dimension of globalization embraces the impact of globalization on the life and work of people, on their families, and their societies. Concerns and issues are often raised about the impact of globalization on employment, working conditions, income and the protection of individual rights. Beyond the world of work, the social aspects encompass security and social mobility, culture and identity, inclusion or exclusion and the cohesiveness of

families and communities. A balanced view has been used to investigate the needs of positive and negative impacts of Latvian society related to globalization.

Results

Security and Social Mobility

The safety problem relates to world globalization trends. Today globalization problems equally affect both small and big countries around the world. Countries of the world are now in an absolutely new geopolitical space and in a condition where the geographical strategic balance of forces is changing rapidly. The globalization process requires people and their respective countries to take joint action concerning the safety of the planet as a whole and for the sake of ensuring universal security.

Global systems of security have been studied as part of a social system by estimating various levels of the security need in different age groups and education levels. The system of security can be defined as the minimum level of social security that each resident perceives he/she needs. It has been analyzed by dividing the rights and duties of the state and individual in a manner, which raises the role of an individual and his or her family in social self-protection. The present social security system cannot satisfy all pressing needs of people and their families in crisis situations. There are a couple of reasons for this; too many residents have a very low income and the category of people who need special care and social rehabilitation is relatively high. No method has been found to prevent people from occasionally falling outside the social safety net. The co-operation between state institutions, local governments, non-governmental organizations and the private sector is gaining importance in the field of social programs [3].

Any sense of security these programs provide will depend upon both objective and subjective factors. People's sense of security is influenced first and foremost by how objective they can be about their situation. A sense of security can be negatively influenced by irrational fears that are related to non – existent threats or insignificant issues. To reduce people's sense of insecurity and to enhance sense of confidence, Latvia will need to build a psychologically stable society. Currently, Latvia is society in transition, a nervous society. Part of the problem lies in the fact that too many families in Latvia are unstable. According to leading psychologists, the family is a primary factor in enhancing a person's sense of security [4, 66].

The results of a recent international study showed that Latvians are less satisfied with their lives than people from other countries with lower levels of economic development. The President of the Latvian Academy of Sciences, Jānis Stradiņš, holds the view, "... We achieved a state of economic well – being quite quickly. Thus, we see the people's positive attempts to look for solutions. On the other hand, there is a widespread feeling of envy toward those who are better off, particularly those who have become rich very quick, and may be undeservedly so. Latvians also have strong perception there has been some social injustice done here." [4, 67] In recent years, several studies of attachment styles have been carried out in Latvia. Attachment theory is based on the view that human infants seek to create a bond with their parents, who serve as a source of security. The following three styles of insecure attachment erode an individual's sense of security:

- Fearful style – an inner sense of being accompanied by negative perceptions of others. These individuals long for relationships, yet at the

same time are afraid of them. Fearing rejection, they usually avoid close relationships with others.

- Preoccupied style – these people are confused, anxious, overly dependent, jealous and overly emotional when expressing themselves. They demand increased attention from others. They have a negative self-perception, but perceive others in a positive way. They seek acceptance and recognition in the hope that others will provide them with the love that they do not feel towards themselves.
- Dismissive style – pseudo self-confidence in combination with a negative attitude towards others. These people develop a pseudo-positive self-perception to counter their inner sense of insecurity. By avoiding close relationships and creating an image of independence and invulnerability, these people seek to defend themselves from potential disillusionment. [4, 70].

A study of 192 people (102 women and 89 – men) belonging to various professions in the 25 to 50 year age group showed that only 40% of the respondents reported a secure attachment style, while 60% reported an insecure attachment style [4, 69] (see Figure 1).

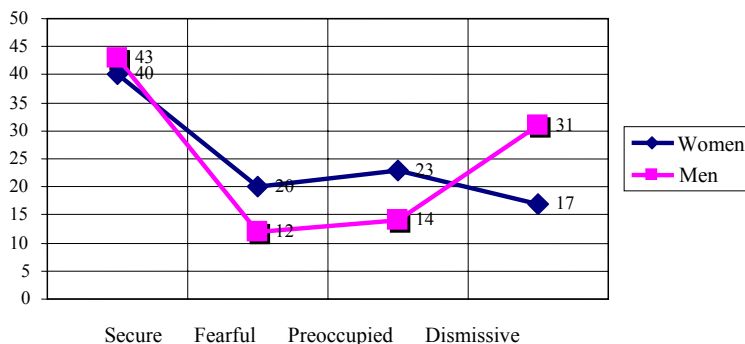


Fig. 1. Prevalence of attachment styles for Latvian women and men (%)

A similar study carried out in the U.S.A., using the same research methodology found that 47% of respondents reported a secure attachment style. Latvian women exhibit attachment styles that involve more negative self perception than do men. Latvian men more frequently report a dismissive attachment style, which implies pseudo self confidence and a lack of trust in other people. They do not feel that others can be relied upon, and avoid close relationships.

The data of Latvia Human Development Report show that respondents from the age of 40 increasingly rely on themselves as a main source of security (see Figure 2). This is most notable for the oldest group of respondents (aged 65 to 80). Although, in fact they would warrant receiving the most assistance from both their family and friends. Unfortunately, many of the elderly have become socially isolated and compelled to fend for themselves [4, 72].

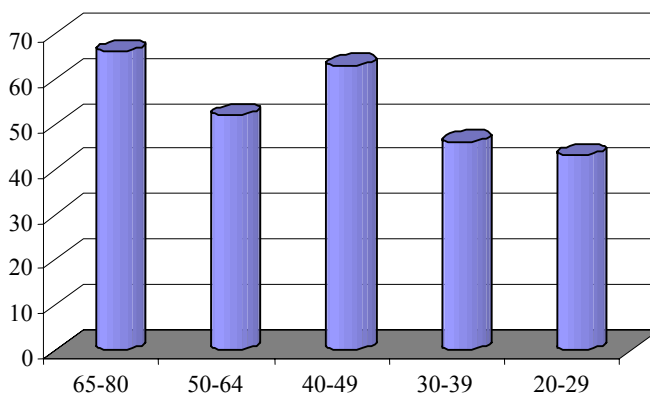


Fig. 2. Self-reliance as a source of security (%)

Since 1990 Latvia has been included in an annual international study of “life satisfaction” in the European Values Survey. Respondents from each country indicate how they evaluate their satisfaction with life. The study concluded that satisfaction with life is largely related to the average income within each country, but only up to a certain point. Among these countries where a favorable average rate of income was that of a comfortable living standard, people’s life satisfaction rating not directly correlated with average rate of income. However, in those countries where people are more economically challenged on a daily basis, life satisfaction correlated directly with income level. In the former Soviet Union republics, satisfaction with life was lower than in other low-income countries. The sudden transition to a market economy and the disappearance of the centralized social security systems has resulted in heightened dissatisfaction on a wide scale. On a positive note, the average rate of life satisfaction for Latvian respondents had risen from 4.8 out of 10 in 1996 to 5.5 in 1999. This might be explained by the slow but gradual improvement of the economic situation in Latvia, and by the increasing ability of people to better adapt to political and social changes.

This period of transition makes the issues of “inner security” and “inner stability” more timely. In an established political system, an individual can more or less rely upon stable external factors. Only when the visible signs of security collapse, does the existence of lack of stability within a person become apparent. One significant problem for people in Latvia today is learning how to make decisions and taking responsibility for them. Making choices demands a certain level of competence, as well as advanced ethical criteria. The lack of such criteria creates confusion. People say that everything is bad, but do not know what to do in order to improve the situation. This is a period when it is possible to help people by stimulating the development of their personality, identity and values. Theologian and Lutheran pastor, Juris Rubenis, states, “I think that a stable society may grow out of the internal stability of individuals, and not vice versa. The more people there are with well – ordered internal lives, even in a disorganized society, the sooner social changes will take place” [4, 75].

Social mobility is defined as the change of social status of individuals and groups. During the 1990s, a decline in social status was the dominant trend. Consequently, a new social hierarchy developed, characterized by a sharp distinction between rich and poor. Isolation of segments of the society began. Families with children, young people, persons over 45 years old, women, residents with a lower level of education – general and professional – persons with health problems, various professional groups (for example, teachers, medical personnel, and engineers) were severely affected [3].

Culture and Identity

A sense of belonging and relationship skills are important in any society. Latvian traditions still play a central role in the Latvian identity today. Ethnic belonging is still relevant among the young people in Latvia today, despite the spread of fast food chains and Western pop culture. Within Latvian culture the land and various natural phenomena are attributed special symbolic and sometimes even mythical significance. This serves to strengthen the link between Latvians sense of belonging to their ethnic group and culture, and their love of the land and nature. Most young Latvians do not associate feelings of ethnic pride and belonging with ethnic conflict. According to the younger Latvian generation, “feelings of ethnic belonging must not become fanatical, and must not lead to dislike of people from other ethnic groups.”

American mass culture, which is the driving force in the Americanization process, is considered the epitome of standardization, not of individualization. Americanization process ignores ethnic differences between peoples that appeared during the cultural and historical process of its development.

Thus, we have the "globalism" or "globalization" of modern societies world wide. It is necessary to differentiate the globalization processes and the ideology of globalism. Globalism is concerned with a process of power separation and value system pressures. Globalism operates on the mono-causal, purely economical principle, it reduces the multi-dimension aspects of globalization in to a single economical dimension. Globalization is a world where separate countries grow closer to each other and have many more links due to the network of information through technology.

Globalization prevents us from recognizing the three consequences of globalization including; americanization, transnationalization and commercialization of our contemporary life. Anglo-Americanization and globalization go hand in hand, enabling the United States to be in a position where it is able to control, influence, and dominate over other countries in terms of values, beliefs, and thoughts. The dominance of American media products provides the United States with a power to promote and facilitate globalization as well as to spread their values across the world. It also facilitates the global spread of English. It is necessary to mention that most scientific literature through out the world is printed in English. The entire world is simply bombarded with the images, ideas, and values that are not their own. Americanization and globalization thus cause an ideological invasion into countries throughout the world and interfere with their cultural and political self-determination. The most striking characteristic of globalization is its transnationalizing force. Due to rapid developments of telecommunication technologies and networks such as communication satellites, personal computers, and Internet, most communication is disseminated on a global scale, easily going

beyond national borders. The power of transnational communication is so powerful that the image from the West is believed to have influenced the people of Latvia. American cultural products such as Disneyland, rock & roll, McDonalds, etc., appeal to and satisfy the libido of the people, thus transforming our existence into mere consumers of these products who willingly continue to purchase them without really knowing that they are trapped in a cycle of consumption. The Americanization of the world culture and McDonaldization of the society: it is not a process carefully planned, but it is a mere affirmation of the structure of the unequal global relations in which a few Center nations dominate over the Periphery nations.

In 2001 The Statistic Bureau of Latvia questioned respondents about Americanization trends in Latvia. The surveys were taken in the respondent's home and provided the following results. The surveys were taken from 1002 respondents in an age group spanning 18 to 74 years old. By comparing these results with the data of January 1999 (50.3 per cent of residents were worried about the trends of Americanization) the number of respondents, who are worried about Americanization has increased by 10.9 percent. At the 2000 this number was 51 per cent; in 2001 – 58.5 per cent.

The surveys taken from the age group from 20–24 were less worried (37.2%). In the age group from 25–34 showed an increase of 59% in the amount that were worried; in the age group from 35–40 there was 59.8%; in the age group from 40–45 there was 68.4%; and for the elderly there was 55–67.9%. 60.5% of respondents with a higher education are worried about the Americanization of Latvia. 25.5% of people said that Americanization did not worry them. Respondents with an elementary education – 46.5% were worried and, the opposite view was 37.8%. The respondents with secondary education who were worried was 62%; without education – 31.5%.

(65.1%) Rural inhabitants were worried about the Americanization of culture. The least worried are residents from Riga 58.8% stated they are not worried. From others Latvian towns, 60.8% are worried about these trends, 33.14% have the opposite view.

Cultural identity can be described by the traditions that are wholly or in part still existing today or the application of inherited things, shapes, symbols and rites in everyday life. It could be mythical or metaphysical formulae for which the modern man feels the need to preserve the historical culture for the future. It could also be the tested historical values of classical art or the creativity of contemporary personalities. Cultural identity exists only so far as it refers to the present [5].

Inclusion or Exclusion

The Globalization process touches all countries and can be explained with the example of joined vessels. No country can exist in the world community without connections to the others. So all the processes which occur station the state level in each nation inevitably affect at other states. The real difference between the levels of development of social policy and the degree of the economical stability in different countries is readily apparent in the problem of social exclusion. Social exclusion seems to be one of the most thought provoking and important questions for the situation in Latvia today as well as to the whole world community. From the middle of the 1990's the analysis of the processes of social exclusion took first place in the list of the most significant social problems that must be immediately solved.

For several social groups, the risk of social alienation is usually high. Increased attention should be paid to the fact of considering social integration. These groups consist of; orphans, at "risk" families including large families, the unemployed, the homeless, people living in poverty, persons discharged from prison, people with mental disabilities, people with special needs, and elderly people near retirement age [3].

According to the Statistic book, "Living Conditions Survey", 20% of households cannot afford to eat meat, poultry or fish at least 3 times a week, and 28% of households can barely manage it. One third of households (35%) pay for rent and communal services with difficulty. 17% of households have experienced difficulty once or twice in the last 12 months, 13% – several times, 5.2% – consistently.

The degree of inequality in the distribution of income is usually characterized by the Gini coefficient. It varies from 0 to 1. If social distribution of income or consumption resources is equal, the Gini coefficient equals zero. The greater the inequality the higher the coefficient (see Table 1) [6, 148].

Table 1

Gini Coefficient [6, 148]

	1996	1997	1998	1999	2000
All households	0.30	0.31	0.32	0.33	0.34
Urban households	0.30	0.31	0.32	0.32	0.33
Rural households	0.27	0.30	0.30	0.33	0.33

The table shows evidence of a Gini coefficient increase, which is particularly high in rural areas. The social stratification process is much more rapid in rural areas than in urban areas. In urban areas the mentioned indicator has increased by 4.0 points, while in rural areas it has increased by 6 points. The Gini coefficient as such characterizes neither poverty nor its distribution. But its increase shows evidence of a possible origin of preconditions for poverty to increase, particularly if social income level is low or its variations for indigent groups of population are not adequate to keep up with the average income increases nationally.

Table 2

Household's Ability to Cover Selected Kinds of Daily Expenditure (in %) [6, 64]

	All households	Self – assessment of households		
		We are neither rich nor poor	We are not poor, but on the verge of poverty	We are poor
Could your household afford such expenditure if you wished?				
<i>To eat meat, poultry or fish at least 3 times a week</i>				
Yes, with difficulty	28.4	22.6	40.6	29.6
No, cannot afford	19.8	7.9	26.9	58.8
<i>To cover the urgent medical expenditure</i>				
Yes, with difficulty	43.8	38.0	58.9	45.2
No, cannot afford	16.2	5.8	22.8	47.7
<i>Pay for children's education</i>				
Yes, with difficulty	12.4	13.9	13.1	9.2
No, cannot afford	10.9	6.8	14.8	22.1

Data from the Living Conditions Survey conducted in October 1999 shows that poverty excludes or limits ones individual approach to those elements of life which ensure his individual development. Households which have specified themselves as poor have to reside in apartments of lower amenity level, have to take on serious debt for paying rent and communal services, have a considerably lower access level to such consumer durables such as a TV or a washing machine, and do not have the opportunity to eat meat more than 3 times a week. Almost half of the respondents could not cover their urgent medical expenses, slightly over 2/3 of the families with school age children are not able to pay for their education. The fact that the lack of hope for the improvement of their condition prevails in poor households complicates the situation [6, 64] (see Table 2).

Poor families are often excluded from social contacts, from cultural events, access to good education, and quality health care. Celebrations are rare in these families and family traditions are not developing. Members of poor families have lower self-confidence; they suffer more often from depression. Inheritance of poverty from generation to generation is characteristic of these families.

At a time when a very large segment of the population is moving down in the social hierarchy, both individuals and social groups have difficulties in identifying with their new social status. A need arises to make a radical change in lifestyle and profession, to live within a reduced budget and lower appraised priorities. Under these circumstances, the decisive element is self-confidence and trust in others as well as in the support of society [3].

Cohesiveness of Families and Communities

Social contacts are highly valued amount the inhabitants of Latvia. Information is obtained primarily through social contacts. It is necessary for an emotion equilibrium and sense of belonging. The lack of social contacts is a primary factor for the isolation from other residents and society at whole.

Table 3

Meeting with Others Persons, frequency, % [7, 202]

	Daily or nearly daily	One time a week	One time for month	Several times for year	Seldom	Lives together with them
Mother/ father	20.0	23.1	16.0	10.6	5.7	24.6
Parents of husband (wife)	11.3	24.9	25.0	19.3	15.5	4.0
Sister/brother	10.8	22.7	23.5	23.0	15.0	5.1
Others relatives	6.9	14.7	23.5	29.9	19.2	5.7
Others relatives of husband (wife)	3.1	10.4	23.7	34.5	28.3	0.1
Neighbourhood	38.5	33.4	12.1	3.5	12.4	0.1
Colleagues	9.0	29.0	25.0	13.0	23.5	0.5
Friends	15.9	39.0	27.0	12.6	5.5	-

One fifth of the respondents have contact with their parents almost every day. Only a small part have contact once a week. Half of the respondents contact their parents once a month or more often. 5/6 of the respondents with living parents have

regular contact with them. One can accept that these contacts provide a significant increase in the feeling of psychological security, and provide valuable information about community events and politics.

Analyzing the contacts between regions has shown that 35% the residents of Riga meet with parents weekly, 51% of the residents of Zemgale meet with parents weekly, and in Latgale – 53%. Another interesting fact is that overall most of the contact between Latvians is primarily among relatives. Total isolation is seldom observed. Data has also shown a trend toward residents with lower education and elderly residents have a higher risk of social isolation.

Social globalization is constrained by poverty, polarization of society, insufficient social mobility, and shortcomings in the social security system. In this context, the following problems of social development should be mentioned: an increase of social polarization caused mainly by gaps in scales of income, widespread poverty, and marginalization of individuals, families, and social groups. We should also mention that an increase of the number of beggars, homeless persons and "street" children, the spread of alcoholism as "an escape" from long-term stress, as well as an increasing incidence of drug and substance abuse are also readily apparent.

BIBLIOGRAPHY

1. Henriot, Peter S. J. "Africa in the Age of Globalization" in Chiedza. *Arrupe College Journal*, May 2001, p. 50.
2. www.ilo.ru Internet resurss apskatīts 15.04.04.
3. <http://www.latvia-usa.org> Internet resurss apskatīts 20.04.04.
4. The Latvia Human Development Report 2002/2003.
5. <http://www.latinst.lv> Internet resurss apskatīts 28.04.04.
6. Social trends in Latvia. – Central Statistical bureau of Latvia, 2003.
7. Dzīves apstākļi Latvijā 1999. gadā – LR Centrālās statistikas pārvalde, 2001.

Kopsavilkums

Globalizācija izpaužas kultūras unifikācijā, preču sortimenta standartizācijā, darba iespēju paplašināšanās, iesaistīšanās globālajā informācijas tīklā u. c. Latvijas iedzīvotāji aktīvi vai pasīvi, bet tomēr ir iesaistīti globalizācijas procesā. Globalizācijas sociālie aspekti Latvijā ir plaši diskutējama problēma. To skaitā ir drošības izjūta un sociālā mobilitāte, identitāte, sociālā izolācija, ģimenes saišu nozīmība. Rakstā sniegtie statistikas dati liecina par to, ka Latvijas sociālās drošības sistēma pagaidām nav spējīga atrisināt iedzīvotāju problēmas, kas rodas iedzīvotājiem pārejas ekonomikas apstākļos.

Analizējot globalizācijas procesu ietekmi uz Latvijas iedzīvotājiem, autore izdala vairākas tendences:

- palielinās plaša starp bagātajiem un nabagajiem, kā arī iedzīvotāju noslāņošanās attīstītajās valstīs;
- dominējošo dzīvesveidu izplatīšanās un nostiprināšanās arvien lielākā skaitā pasaules valstu līdz ar individuālisma izplatīšanos;
- notiek sociālās mobilitātes palielināšanās;

- ekonomikas internacionalizācijas un globalizācijas procesi, kas ienes korekcijas patēriņa modeļos, pilnveido multinacionālo korporāciju mārketinga stratēģijas u. c.;
- globalizācijas process ietekmē patērētāju uzvedību, ņemot vērā sekojošas demogrāfiskās tendences:
 - paaudžu nomaiņas perioda paildzināšanās attīstītajās valstīs;
 - augsts iedzīvotāju skaita pieaugums attīstības valstīs, neskatoties uz dzimstības samazināšanos;
 - straujā urbanizācija mazattīstītajās valstīs, kas saistīta ar iedzīvotāju migrāciju uz vairāk attīstītajām industriālajām valstīm.
- pieaugot globalizācijas iedarbībai, dažādu valstu patērēšanas struktūras atšķirības kļūst acīmredzamākas, jūtāmākas un svarīgas patērēšanas vadīšanā.

Tā kā globalizācija ir neizbēgams process, kas notiek visā pasaulē un no kura nevar izvairīties, pat ja to ļoti vēlētos, ir jāmācās, jāmainās līdzī un jāpielāgojas, kā arī jācenšas izmantot visas tās iespējas, kas rodas globalizācijas procesa rezultātā, savā labā. Ir jāapzinās savas valsts stiprās puses un iespēju robežās jāmēģina novērst negatīvas ekonomikas attīstības iezīmes Latvijā. Kopumā autore secina, ka globalizācijas procesam arī tuvākajā nākotnē būs nozīmīga loma, duāli ietekmējot Latvijas politisko, sociālo un ekonomisko attīstību.

Atslēgvārdi: globalizācija, globalizācijas sociālie aspekti, drošība.

Bezdarba analīze Latvijā

Unemployment Analysis in Latvia

Ieva Sloka

Latvijas Universitāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050
E-pasts: Ieva_S@one.lv

Neskatoties uz pēdējos gados veiktajiem pasākumiem bezdarba mazināšanas jomā, bezdarba līmenis Latvijā joprojām ir uzskatāms par salīdzinoši augstu.

Ir iezīmējušies vairāki segmenti, kuros bezdarba līmenis ir daudz augstāks par vidējo. Tādējādi autore darbā ir izvēlējusies apskatīt bezdarba līmeni Latvijā sadalījumā pa vecuma grupām, dzimumiem, pēc izglītības līmeņa un tautībām, kā arī pēc bezdarba līmeņa atšķirībām reģionālā līmenī. Analīzes beigās tiek norādīti izplatītākie bezdarbnieku darba meklēšanas veidi.

Darbā tiek analizēti dati par laika periodu no 1997.–2002. g., atsevišķiem parametriem piemērojot īsāku laika posmu.

Darba rezultātā varam secināt, ka, lai arī bezdarbs Latvijā samazinās, tas notiek samērā lēni. Latvijā ir iezīmējušās vairākas grupas, kurās bezdarba līmenis ir vidēji augstāks – sievietes bezdarba līmenis joprojām pārsniedz vīriešu bezdarba līmeni, uzskatāmas atšķirības bezdarba līmenī vērojamas arī sadalījumā pēc tautībām – bezdarba līmenis latviešu vidū ir mazāks.

Sasāpējusi problēma Latvijai ir arī lielās reģionālās atšķirības. Bezdarba līmenis vājāk attīstītajos reģionos ir līdz piecām reizēm augstāks nekā labāk attīstītajos.

Darba beigās tiek uzrādīti izplatītākie darba meklēšanas veidi.

Atslēgvārdi: bezdarbs un tā salīdzinājums; vecuma grupu, dzimumu, izglītības līmeņa, tautību, reģionu griezumā; izplatītākie darba meklēšanas veidi.

Bezdarbs pēdējā laikā ir kļuvis par vienu no nozīmīgākajām Latvijas problēmām. Tiek veikti ievērojami pasākumi un ieguldītas ievērojamas investīcijas tā mazināšanai, tomēr rezultāts joprojām nav apmierinošs – arvien ir daudz cilvēku, kuri nespēj atrast darbu, tādējādi radot spriedzi sociālajam budžetam un vājinot ekonomisko situāciju valstī.

Bezdarbs sabiedrībai un pašam cilvēkam ir nelabvēlīga parādība. Tā sekas ir šādas:

- tiek sarazots mazāks iekšzemes kopprodukta apjoms, un tā sekas savukārt ir iedzīvotāju personisko ienākumu un uzkrājumu zaudējums;
- krītas cilvēciskā kapitāla kvalifikācija un darba iemaņas;
- pieaug noziedzība;
- cilvēks zaudē pašcieņu, pašrealizāciju darbā. [3, 81]

Saskaņā ar Latvijas likumdošanu tiesības uz bezdarbnieka statusu pēc reģistrēšanās Nodarbinātības valsts aģentūrā atbilstoši pamata dzīvesvietai ir personai, kura:

1) ir Latvijas pilsonis vai nepilsonis vai ir saņēmusi pastāvīgās uzturēšanās atļauju, vai ir saņēmusi termiņuzturēšanās atļauju un ir Latvijas pilsoņa vai nepilsoņa vai pastāvīgās uzturēšanās atļauju saņēmušas personas laulātais;

- 2) nestrādā (nav uzskatāma par darba ņēmēju vai pašnodarbināto saskaņā ar likumu "Par valsts sociālo apdrošināšanu");
- 3) meklē darbu;
- 4) ir darbaspējīga un gatava nekavējoties stāties darba attiecībās;
- 5) ir sasniegusi 15 gadu vecumu;
- 6) nav sasniegusi valsts vecuma pensijas piešķiršanai nepieciešamo vecumu vai nesāņem izdienas pensiju vai valsts speciālo pensiju;
- 7) neiegūst izglītību klātienē vispārējās vidējās vai profesionālās vidējās izglītības iestādē vai nav pilna laika studējošais augstskolā;
- 8) neveic komercdarbību vai tās komercdarbība apturēta saskaņā ar normatīvajiem aktiem;
- 9) nav pilnā valsts apgādībā. [1]

Taču jāņem vērā, ka bezdarba līmenis nav precīzs rādītājs, jo:

- personas, kas zaudējušas cerības atrast darbu, netiek uzskatītas par bezdarbniekiem;
- pastāv slēptais bezdarbs. Ja ir piespiedu dīkstāves, bezalgas atvaļinājumi, bezdarbs netiek konstatēts, tādēļ reālais bezdarba līmenis ir daudz augstāks;
- iespējama nepareizi sniegta informācija apsekojuma laikā. Vieni var norādīt, ka meklē darbu, bet patiesībā to nedarīt, citi var nodarboties ar ēnu ekonomiku u. tml. [3, 78]

Ekonomikas teorija izšķir vairākus bezdarba veidus:

- Īslaicīgs (frikcionālais) bezdarbs – pastāv īslaicīgi nenodarbināti iedzīvotāji, kā arī tie, kuri tikko ienāk darba tirgū un meklē savu pirmo darba vietu;
- Strukturālais bezdarbs – situācija, ko izraisa izmaiņas ekonomikas struktūrā, kas noved pie neatbilstības starp strādātāju kvalifikāciju, dzīves vietu un esošajām darba vietām;
- Cikliskais bezdarbs – bezdarbs, kas saistīts ar vispārējā ekonomiskās aktivitātes līmeņa izmaiņām;
- Sezonas bezdarbs – nodarbinātība tūrismā, celtniecības un atpūtas organizēšanā, kā arī lauksaimnieciskās ražošanas sfērās;
- Brīvprātīgais bezdarbs – rodas tad, ja strādātāji nevēlas strādāt par viņiem piedāvāto darba algu; viņi labprāt strādātu, bet par lielāku atalgojumu;
- Piespiedu bezdarbs – rodas tad, ja pastāv fiksēta darba alga, un tādējādi darbaspēka cena ir neelastīga;
- Dabiskais bezdarbs – tāds bezdarba līmenis, kad ekonomikā ir pilnīga nodarbinātība. [3, 81]

Bez tam Latvijā ir iezīmējušās vairākas grupas, kurām iekļaušanās darba tirgū sagādā salīdzinoši lielas problēmas.

Darba mērķis ir noteikt galvenās bezdarbam pakļautās riska grupas, kā arī galvenos cēloņus Latvijā pastāvošajam bezdarbam.

Mērķa sasniegšanai ir izvirzīti šādi uzdevumi – bezdarba analīze vecuma grupu, dzimumu, izglītības līmeņa, tautību, kā arī reģionālā līmeņa griezumā.

Rakstā par pamatu kalpo Centrālās statistikas pārvaldes dati un autore aprēķini.

Lai analizētu bezdarba līmeni valstī, nepieciešams vispārīgs nodarbinātības un bezdarba līmeņa apskats – tas attēlots 1. tabulā.

1. tabula

**Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju, nodarbināto iedzīvotāju
un bezdarbnieku skaits Latvijā 1997. – 2002. g.**
*Number of Economically Active, Employed and Unemployed Persons in Latvia
in 1997– 2002*

	Ekonomiski aktīvie iedz.* (tūkst.)	Nodarb. iedz. (tūkst.)	Darba meklētāji (tūkst.)	Darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedz. skaitā* (%)	Bezdarbnieki (tūkst.)	Bezdarbnieku īpatsvars ekonomiski aktīvo iedz. skaitā* (%)	..no bezdarbnieku kopskaita ilgstošie bezdarbnieki (vairāk par 1 gadu) (tūkst.)	Ilgstošo bezdarbnieku skaits bezdarbnieku kopskaitā (%)
1997	1167	990	177	17,88%	85	7,28%	32	37,65%
1998	1149	986	162	16,43%	111	9,66%	29	26,13%
1999	1130	968	161	16,63%	110	9,73%	34	30,91%
2000	1100	941	159	16,90%	93	8,45%	27	29,03%
2001	1107	962	145	15,07%	92	8,31%	24	26,09%
2002	1123	989	135	13,65%	90	8,01%	24	26,67%

Avots: Centrālā statistikas pārvalde, autores aprēķini

* 1997.–2001. g. personas 15 gadu vecumā un vecākas, 2002. gadā – 15–74 gadu vecumā; abu dzimumu personas, kas pārskata periodā piedāvā savu darbu materiālo vērtību ražošanai vai pakalpojumu sniegšanai. Ekonomiski aktīvie iedzīvotāji sastāv no nodarbinātajiem un nestrādājošajiem iedzīvotājiem, kuri aktīvi meklē darbu (gan reģistrētie Nodarbinātības valsts dienestā, gan neregistrētie).

Tabula parāda ekonomiski aktīvo iedzīvotāju, nodarbināto iedzīvotāju un bezdarbnieku skaita izmaiņas Latvijā 1997.–2002. g.

Kā pozitīvs faktors minams nodarbināto iedzīvotāju skaita palielinājums, un bezdarbnieku, tai skaitā ilgstošo bezdarbnieku īpatsvara samazinājums ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitā. Tomēr jāatzīst, ka joprojām bezdarba līmenis Latvijā, salīdzinot ar Eiropas Savienības vidējiem rādītājiem, ir augsts, un būtu nepieciešami efektīvāki pasākumi tā mazināšanai.

Saskaņā ar statistikas datiem, darba meklētāju skaits ievērojami pārsniedz bezdarbnieku skaitu. Tas skaidrojams ar samērā zemajām darba algām vairākās nozarēs, kā arī ar strukturāla rakstura problēmām – daudzi cilvēki vēlētos strādāt citāda rakstura darbu, tomēr kādu iemeslu dēļ to nespēj atrast.

Vispārīgie dati ļoti nepilnīgi atspoguļo situāciju darba tirgū Latvijā, līdz ar to turpmākajās tabulās tiek parādīts vairāk detalizēts bezdarbnieku sadalījums.

Tabula sniedz pārskatu par bezdarba līmeni vecuma grupās.

Saskaņā ar datiem, 1997.–1999. g. ir vērojams bezdarba pieaugums visās vecuma grupās, taču pēdējos trīs gados tas samazinās. Kā izņēmums minama 55–59 gadu vecuma grupa. Pirmspensijas vecuma cilvēkiem darba tirgū klājas visgrūtāk. Tam ir vairāki iemesli:

- pirmspensijas vecuma cilvēki nereti tiek uzskatīti par mazāk produktīviem, ar lielāku risku saslimt un mazākām uztveršanas spējām;
- pirmspensijas vecuma cilvēki lielāko daļu pieredzes ir ieguvuši padomju laikā, kad valdīja cita tirgus sistēma – daudziem no viņiem joprojām ir grūti pārorientēties uz jaunajiem tirgus apstākļiem, kā arī trūkst pašreizējā darba tirgū nepieciešamu zināšanu – prasme strādāt ar datoru, kā arī svešvalodu zināšanas;
- bieži šie cilvēki ir ieguvuši tikai vidējo vai vidējo speciālo izglītību.

2. tabula

Bezdarba līmenis sadalījumā pa vecuma grupām 1997.–2002. gadā
Division of Unemployed by Age Groups in 1997–2002

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BEZDARBNIKU KOPSKAITS	84934	111383	109497	93283	91642	89735
Vecuma grupa 15–19 gadi						
Bezdarbnieku īpatsvars vecuma grupā (bezdarbnieki/ekonomiski aktīvie iedzīvotāji vecuma grupā)	2,21%	2,42%	1,76%	1,45%	1,38%	1,16%
Bezdarbnieku skaits vecuma grupā / procentuāls īpatsvars kopējā bezdarbnieku skaitā	3625	4043	3034	2578	2497	2139
Iedzīvotāju skaits vecuma grupā	163933	166847	172615	178114	180407	184285
Vecuma grupa 20–24 gadi						
Bezdarbnieku īpatsvars vecuma grupā (bezdarbnieki / ekonomiski aktīvie iedzīvotāji vecuma grupā)	7,13%	8,71%	8,13%	6,89%	6,76%	6,41%
Bezdarbnieku skaits vecuma grupā/procentuāls īpatsvars kopējā bezdarbnieku skaitā	11782	14178	13192	11135	10877	10368
Iedzīvotāju skaits vecuma grupā	165195	162770	162187	161525	160998	161804
Vecuma grupa 25–29 gadi						
Bezdarbnieku īpatsvars vecuma grupā (bezdarbnieki/ekonomiski aktīvie iedzīvotāji vecuma grupā)	6,43%	8,39%	8,35%	7,22%	7,06%	6,81%
Bezdarbnieku skaits vecuma grupā/procentuāls īpatsvars kopējā bezdarbnieku skaitā	11053	14325	14017	11919	11552	10997
Iedzīvotāju skaits vecuma grupā	171875	170706	167949	164998	163587	161573
Vecuma grupa 30–49 gadi						
Bezdarbnieku īpatsvars vecuma grupā (bezdarbnieki/ekonomiski aktīvie iedzīvotāji vecuma grupā)	6,53%	8,79%	8,77%	7,33%	7,18%	7,00%
Bezdarbnieku skaits vecuma grupā/procentuāls īpatsvars kopējā bezdarbnieku skaitā	44063	59079	58723	48856	47667	46315
Iedzīvotāju skaits vecuma grupā	675019	672380	669739	666931	663498	661825
Vecuma grupa 50–54 gadi						
Bezdarbnieku īpatsvars vecuma grupā (bezdarbnieki/ekonomiski aktīvie iedzīvotāji vecuma grupā)	6,97%	9,85%	10,47%	8,68%	8,20%	8,11%
Bezdarbnieku skaits vecuma grupā/procentuāls īpatsvars kopējā bezdarbnieku skaitā	9429	13030	14048	12120	11785	11997
Iedzīvotāju skaits vecuma grupā	135225	132244	134191	139680	143657	147845
Vecuma grupa 55–59 gadi						
Bezdarbnieku īpatsvars vecuma grupā (bezdarbnieki/ekonomiski aktīvie iedzīvotāji vecuma grupā)	3,04%	4,22%	4,28%	4,53%	5,03%	5,82%
Bezdarbnieku skaits vecuma grupā/procentuāls īpatsvars kopējā bezdarbnieku skaitā	4982	6728	6483	6458	6737	7290
Iedzīvotāju skaits vecuma grupā	163866	159370	151476	142508	133968	125360

Avots: Centrālās statistikas pārvaldes dati, autore aprēķini

Pieaugošais bezdarba līmenis šajā vecuma grupā liecina par nepietiekami veiktiem pasākumiem bezdarba mazināšanā. Jāņem vērā, ka gadījumā, ja šīs vecuma grupas cilvēki nespēj atrast darbu, tie nereti pirms laika dodas pensijā, tādējādi radot papildus slodzi sociālajam budžetam.

Lai arī pēdējos gados nedaudz samazinājies, joprojām relatīvi augsts bezdarba īpatsvars ir 50–54 gadu vecuma grupā, pārsniedzot bezdarba līmeni 55–59 gadu vecuma grupā. Tik augstam bezdarba līmenim šajā vecuma ir vairāki izskaidrojumi:

- jau iepriekš minētie – cilvēki pēc 50 gadu vecuma lielākoties tiek uzskatīti par mazāk produktīviem, lielāko daļu pieredzes viņi ir ieguvuši padomju laikā, kad valdīja cita tirgus sistēma, līdz ar to viņiem trūkst pašreizējā darba tirgū nepieciešamu zināšanu;
- bez tam šīs vecuma grupas cilvēkiem lielā mērā nepastāv iespēja pensionēties agrāk, jo aprēķinātā pensija ir ļoti zema.

Eiropas Savienībā par problēmu tiek uzskatīts augsts bezdarba līmenis 20–24 gadu vecuma jauniešu grupā – pastāv uzskats, ka cilvēkiem bez darba pieredzes ir grūti integrēties darba tirgū. Latvijā bezdarbnieku īpatsvars 20–24 gadu vecuma grupā pēdējos gados ir 6–7% robežās. Ļoti līdzīgs bezdarbnieku īpatsvars ir arī 25–29 un 30–49 gadu vecuma grupā. Līdz ar to jauniešu bezdarbs Latvijā nebūtu uzskatāms par aktuālāko problēmu. Tomēr būtu jāņem vērā, ka Latvijā ir ļoti augsts dienas nodaļu studentu skaits augstskolās (viens no augstākajiem Eiropas Savienības valstu un kandidātvalstu starpā). Līdzšinējā likumdošana noteica, ka dienas nodaļas studentiem nav tiesību saņemt bezdarbnieka pabalstu, taču 2004. gada sākumā likums ir mainīts. Tādējādi nākamajos gados paredzams bezdarbnieku skaita pieaugums 20–24 gadu vecuma grupā.

Joprojām atšķirības vērojamas arī bezdarba līmenī dzimumu griezumā. 3. tabulā, kas prezentē bezdarba rādītājus dzimumu griezumā, redzamas atšķirības vīriešu un sieviešu bezdarba līmenī – sieviešu vidū tas joprojām ir augstāks.

3. tabula

Bezdarbnieku skaits sadalījumā pa dzimumiem 1997.–2002. g.
Number of Unemployed Persons in Division by Genders 1997–2002

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Vīriešu bezdarbnieku skaits (tūkst.)	34,5	46,2	46,7	39,5	39,0	37,0
Vīriešu skaits, vec. gr. 15–64 gadi (tūkst.)	1126,8	1115,4	1105,4	1095,0	1088,9	1080,1
Vīriešu bezdarbnieku īpatsvars kopējā vīriešu skaitā (vec. Gr. 15–64 gadi)	3,06%	4,14%	4,22%	3,61%	3,58%	3,43%
Sieviešu bezdarbnieču skaits (tūkst.)	50,4	65,2	62,8	53,8	52,6	52,7
Sieviešu skaits, vec. gr. 15–64 gadi (tūkst.)	1318,1	1305,3	1293,8	1282,4	1275,4	1265,7
Sieviešu bezdarbnieču īpatsvars kopējā sieviešu skaitā (vec. gr. 15–64 gadi)	3,82%	5,00%	4,85%	4,20%	4,12%	4,16%

Avots: Centrālā statistikas pārvalde, autores aprēķini

Saskaņā ar Centrālās statistikas pārvaldes datiem, sieviešu bezdarbnieču skaits ir par 0,60% augstāks nekā vīriešu bezdarbnieku īpatsvars vīriešu kopskaitā. Turklāt nav vērojams, ka sieviešu bezdarba līmenis samazinātos straujāk par vīriešu bezdarba līmeni.

Tādējādi sieviešu bezdarba līmenis joprojām ir uzskatāms par aktuālu problēmu. Tomēr šāda problēma ir vērojama gandrīz visās Eiropas Savienības valstīs; saskaņā ar Eiropas Komisijas datiem sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā pat pārsniedz sieviešu nodarbinātības līmeni Eiropas Savienībā. Vīriešu nodarbinātības līmenis Latvijā savukārt ievērojami atpaliek no vidējā nodarbinātības līmeņa Eiropas Savienībā. Šie rādītāji tomēr nebūtu uzskatāmi par piemēru Latvijai, jo jāņem vērā, ka:

- darba samaksa Eiropas Savienībā ir augstāka nekā Latvijā – ja sieviete Eiropas Savienības valstīs vēlas strādāt, taču nespēj atrast darbu, tas pārsvarā gadījumu nerada tik lielas finansiālas sekas ģimenes budžetā kā Latvijā;
- Eiropas Savienības valstīs liela daļa sieviešu vēlas darbu tikai uz puslodzi. Gadījumā, ja viņas to nespēj atrast, tiek nolemts nestrādāt;
- sieviešu nodarbinātības līmenis Eiropas Savienībā ir salīdzinoši zems un Latvijai šajā gadījumā nebūtu jāņem par piemēru šo valstu statistikas dati, bet gan maksimāli jācenšas uzlabot situāciju savā valstī.

Kā zināms, situāciju darba tirgū ietekmē iedzīvotāju izglītības līmenis. Pēdējā laikā nereti ir nācies dzirdēt, ka augstskolu programmas ievērojami atpaliek no darba tirgus prasībām, un darba pieredze līdz ar to tiek vērtēta augstāk nekā izglītība. Darba tirgū neapšaubāmi lielu lomu spēlē iepriekš iegūtā darba pieredze, tomēr, lai noteiktu, kāda ietekme uz bezdarba līmeni ir izglītībai, 4. tabulā tiek atspoguļots bezdarbnieku sadalījums izglītības līmeņa griezumā.

4. tabula

Bezdarbnieku sadalījums pēc izglītības līmeņa 1997.–2002. g.
Unemployed by Education Level 1997–2002

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
BEZDARBNIKU KOPSKAITS	84934	111383	109497	93283	91642	89735
Ar augstāko izglītību (tūkst. Cilv.)	5166	7569	7787	6420	6474	6518
... (% no bezdarbnieku kopskaita)	6,1	6,8	7,1	6,9	7,1	7,3
Ar vidējo izglītību	63782	61309
... (% no bezdarbnieku kopskaita)					69,6	68,3
..ar vidējo vispārējo izglītību	25620	34821	33843	27648	25442	25379
... (% no bezdarbnieku kopskaita)	30,2	31,3	30,9	29,6	27,8	28,3
..ar vidējo profesionālo izglītību	18397	23827	23396	19452	38340	35930
... (% no bezdarbnieku kopskaita)	21,7	21,4	21,4	20,9	41,8	40
Ar arodizglītību *	13895	18538	19365	18336	.	.
... (% no bezdarbnieku kopskaita)	16,3	16,6	17,7	19,6	.	.
Ar pamatizglītību	19531	20237
... (% no bezdarbnieku kopskaita)	21,3	22,5
..ar pamatizglītību (7–9 mācību gadi)	19494	24219	23030	19424	18561	17974
... (% no bezdarbnieku kopskaita)	22,9	21,7	21	20,8	20,3	20
Ar zemāku par pamatskolas izglītību un bez skolas izglītības	2362	2409	2076	2003	1855	1671
... (% no bezdarbnieku kopskaita)	2,8	2,2	1,9	2,2	2	1,9

Avots: Centrālā statistikas pārvalde, autores aprēķini

Aptuveni 2% no bezdarbnieku kopskaita sastāda cilvēki, kuriem nav pamatskolas izglītības un skolas izglītības. Šo cilvēku skaits pēdējos gados turpina samazināties, tomēr jāņem vērā, ka pamatskolas izglītība Latvijā ir obligāta, tādējādi nedrīkstētu būt cilvēki, kuri ietilpst šajā kategorijā. Teorētiski šie cilvēki ir spējīgi veikt vienkārša rakstura darbus, tomēr, ņemot vērā pastāvīgi pieaugošo konkurenci darba tirgū, iespējas iegūt darbu varētu būt arvien sarežģītākas, un bezdarba līmenis starp šiem cilvēkiem varētu novest pie noziedzības palielināšanās.

Saskaņā ar datiem, relatīvi mazs ir bezdarbnieku skaits ar augstāko izglītību. Taču jāņem vērā, ka bezdarbnieku skaitam ar augstāko izglītību ir tendence pieaugt. To varētu skaidrot ar pieaugošo studentu skaitu augstskolās pēdējos gados un līdz ar to arī ar procentuālu bezdarbnieku skaita palielinājumu šajā segmentā. Tomēr bezdarbnieku, kas ieguvuši augstāko izglītību, skaita pieaugums būtu jāuzskata par agru brīdinājuma signālu augstskolu programmu efektīvizēšanai. Pretējā gadījumā augstākā izglītība var zaudēt savu vērtību sabiedrības acīs.

5. tabula

Bezdarbnieku sadalījums pa tautībām 2000.–2002. g.
Unemployed by Nationalities 1997–2002

	2000	2001	2002
BEZDARBNIEKU KOPSKAITS	93,3	91,6	89,7
Latviešu bezdarbnieku skaits	46,5	46,8	45,6
Latviešu skaits	1371	1369	1365
Latviešu bezdarbnieku īpatsvars	3,39%	3,42%	3,34%
Krievu bezdarbnieku skaits	33,5	32,2	31,8
Krievu skaits	703	695	685
Krievu bezdarbnieku īpatsvars	4,77%	4,63%	4,64%
Baltkrievu bezdarbnieku skaits	4,7	4,3	4,2
Baltkrievu skaits	97	96	94
Baltkrievu bezdarbnieku īpatsvars	4,85%	4,48%	4,47%
Poļu bezdarbnieku skaits	2,8	2,7	2,5
Poļu skaits	60	59	59
Poļu bezdarbnieku īpatsvars	4,67%	4,58%	4,24%
Ukraiņu bezdarbnieku skaits	2,7	2,7	2,6
Ukraiņu skaits	64	63	62
Ukraiņu bezdarbnieku īpatsvars	4,22%	4,29%	4,19%
Lietuviešu bezdarbnieku skaits	1,4	1,3	1,4
Lietuviešu skaits	33	33	33
Lietuviešu bezdarbnieku īpatsvars	4,24%	3,94%	4,24%
Ebreju bezdarbnieku skaits	0,2	0,1	0,1
Ebreju skaits	10	10	10
Ebreju bezdarbnieku īpatsvars	2,00%	1,00%	1,00%
Citu tautību bezdarbnieku skaits	1,5	1,5	1,5
Citu tautību skaits	39	40	40
Citu tautību bezdarbnieku īpatsvars	3,85%	3,75%	3,75%

Avots: Centrālā statistikas pārvalde, autores aprēķini

Pēdējos gados ir vērojams ļoti liels bezdarbnieku skaita papildinājums ar tiem, kas ieguvuši vidējo profesionālo izglītību. Lai arī presē bieži ir lasāmi darba piedāvājumi šīs kategorijas cilvēkiem (atslēdznieki, frizieri), jāsecina, ka ir notikušas izmaiņas darba tirgū, vērojama šo speciālistu pārprodukcija.

Latvijā tiek veikti vērā ņemami pasākumi cittautiešu integrācijas veicināšanai – tiek veidotas īpašas programmas, piedāvāti kursi latviešu valodas apgūšanai. Neskatoties uz veiktajiem pasākumiem, joprojām vērojamas atšķirības bezdarba līmenī sadalījumā pa tautībām.

Tabulā vērojamas vairākas tendences:

- bezdarbnieku īpatsvars katrā no tautībām ir relatīvi nemainīgs;
- vismazākais bezdarbnieku īpatsvars vērojams ebreju tautībā;
- bezdarbnieku īpatsvars latviešu vidū salīdzinoši ir par vienu procentu mazāks nekā bezdarbnieku īpatsvars citu tautību vidū;
- bezdarbnieku īpatsvars citu tautību vidū ir salīdzinoši augstāks, sastādot 4–5%. Tajā pašā laikā jāatzīmē, ka, kaut arī nedaudz, tam pēdējos gados ir tendence samazināties.

Autore neizslēdz iespēju, ka latviešu valodas zināšanas nav vienīgais faktors, kas ietekmē bezdarbnieku skaitu. Jāņem vērā, ka tautību sadalījums Latvijas pilsētās un rajonos ir atšķirīgs – ļoti liels nelatviski runājošo tautību īpatsvars ir Latgales pilsētās – Rēzeknē un Daugavpilī, kur ir reģistrēts vislielākais bezdarba līmenis un vismazākās iespējas atrast darbu.

Darba tirgū nozīmīgu lomu spēlē arī personīgie faktori – nav izslēgts, ka darba devējs nevēlas savā uzņēmumā redzēt nelatviešus. Tomēr būtu jāuzsver, ka nelatviešiem ir vairākas priekšrocības darba tirgū:

- lielākā daļa perfekti pārzina krievu valodu, kas arī ir nepieciešama darbam, it īpaši privātajā uzņēmējdarbībā;
- nelatvieši salīdzinājumā ar latviešiem tiek uzskatīti par draudzīgākiem un komunikablākiem – arī šis faktors ir nozīmīgs lielai daļai profesiju.

Bezdarba situācijas pilnīgākam apskatam Latvijā būtu nepieciešams arī apskats reģionālā griezumā, jo, kā zināms, neskatoties uz mazo teritoriju, Latvijā kopš Padomju Savienības sabrukuma vērojamas lielas reģionālās atšķirības.

6. tabula

Reģistrētā bezdarba līmenis 2000.–2002. g.
(vidēji gadā; procentos no ekonomiski aktīvajiem iedzīvotājiem)
Registered Unemployment Rates 2000–2002

	2000	2001	2002*
Pavisam	8,5	7,8	8,9
Statistiskie reģioni			
Rīgas reģions	4,7	4,2	5,2
Vidzemes reģions	8,3	8,1	8,4
Kurzemes reģions	10,2	9,3	9,8
Zemgales reģions	10,1	9,5	9,8
Latgales reģions	16,8	15,5	18,1
Plānošanas reģioni			
Rīgas reģions	4,9	4,5	5,4
Vidzemes reģions	9,0	8,6	9,3

	2000	2001	2002*
Kurzemes reģions	10,2	9,3	9,8
Zemgales reģions	10,5	9,9	10,5
Latgales reģions	16,8	15,5	18,1
Republikas pilsētas			
Rīga	4,2	3,7	4,8
Daugavpils	11,2	9,1	11,4
Jelgava	8,9	8,0	10,1
Jūrmala	8,8	8,7	9,9
Liepāja	12,9	11,2	13,7
Rēzekne	12,3	10,8	13,4
Ventspils	7,1	6,3	8,6
Rajoni			
Aizkraukles rajons	10,2	9,5	9,9
Alūksnes rajons	10,2	9,1	8,5
Balvu rajons	22,4	21,8	25,8
Bauskas rajons	9,0	8,8	9,4
Cēsu rajons	7,1	7,2	7,9
Daugavpils rajons	19,9	16,7	20,5
Dobeles rajons	10,8	10,5	11,6
Gulbenes rajons	9,9	9,8	9,3
Jelgavas rajons	12,1	11,8	9,5
Jēkabpils rajons	13,7	12,8	12,3
Krāslavas rajons	22,1	21,3	19,4
Kuldīgas rajons	9,4	8,8	9,7
Liepājas rajons	13,5	12,8	11,8
Limbažu rajons	7,9	7,3	7,4
Ludzas rajons	19,3	19,9	24,5
Madonas rajons	12,3	11,6	13,3
Ogres rajons	5,7	6,0	5,8
Preiļu rajons	21,3	20,3	21,7
Rēzeknes rajons	26,6	26,8	27,2
Rīgas rajons	6,9	6,6	5,9
Saldus rajons	6,6	6,8	5,9
Talsu rajons	8,2	7,9	6,8
Tukuma rajons	7,3	7,0	6,5
Valkas rajons	7,9	7,4	9,2
Valmieras rajons	7,9	7,4	8,0
Ventspils rajons	10,0	8,8	6,6

Avots: Centrālā statistikas pārvalde

- * Mainīts datu avots ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitam. Bezdarba līmenis aprēķināts, izmantojot darbaspēka apsekojumā iegūtos ekonomiski aktīvos iedzīvotājus vecumā no 15 gadiem līdz pensijas vecumam. Iepriekš aprēķinos iegūtais 15 gadus un vecāku ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits.

Vismazākais bezdarba līmenis ir Rīgā – pastāv uzskats, ka bezdarba līmenis šajā pilsētā ir tikai frikcionāls.

Visaugstākais bezdarba līmenis ir vērojams Latgalē – Rēzeknes rajonā tas sasniedz gandrīz 27%. Preiļu un Krāslavas rajonā pārsniedz 20%, arī Daugavpils un Ludzas rajonā ir aptuveni 20%. Jāņem vērā, ka tik augsts bezdarba līmenis stimulē cilvēku, it īpaši jauniešu, aizbraukšanu no nabadzīgajiem rajoniem; tas veido apburto loku – samazina ekonomisko patēriņu šajās vietās, rada spriedzi sociālajam budžetam, līdz ar to neradot stimulu ekonomiskajai izaugsmei.

Jāuzsver, ka arī Latgalē ir ievērojamas atšķirības starp bezdarba līmeni pilsētās un rajonos – ja Daugavpilī bezdarba līmenis ir 10% robežās, Daugavpils rajonā bezdarbs sasniedz 17%. Vēl lielākas atšķirības vērojamas Rēzeknē un Rēzeknes rajonā – tur bezdarba līmenis ir attiecīgi aptuveni 11% un 27%. Šai parādībai ir loģisks izskaidrojums – lielākā daļa ekonomisko aktivitāšu ir vērojamas pilsētās – lauku rajonos, izņemot darbu būvniecībā un atsevišķās citās nozarēs, darba iespēju praktiski nav. Līdz ar augstajiem bezdarba rādītājiem šajā reģionā būtu pastiprināti jādome par iespējam nodarbinātības radīšanai šajos rajonos. Diemžēl iedzīvotāju ģeogrāfiskā izvietojuma dēļ nepastāv īpaši daudz iespēju darba vietu radīšanai laukos. Kā vienu no risinājumiem varētu minēt infrastruktūras uzlabošanu, kas sekmētu pārvietošanās iespējas no lauku rajoniem uz pilsētām. Tomēr šim pasākumam ir nepieciešamas vērā ņemamas investīcijas.

Iepriekšējo tabulu dati pierāda, ka bezdarba līmeni galvenokārt ietekmē tādi faktori kā izglītība, tautība, arī dzimums un dzīves vieta.

Liela nozīme darba tirgū ir arī personiskajām īpašībām, veiksmei, kā arī darba meklēšanas veidam.

Līdz ar to kā pēdējo analīzes elementu autore ir izvēlējusies apskatīt darba meklētāju sadalījumu pēc darba meklēšanas veida.

7. tabula

Darba meklētāju sadalījums pēc darba meklēšanas veida 1997.–2002. g.
Division of Jobseekers by Way of Finding Employment 1997–2002

	1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes
DARBA MEKLĒTĀJI *	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Meklēja darbu vai mēģināja noorganizēt pats savu uzņēmumu	97,9	95,9	97,9	95	95,4	94,4	97,3	95,5	96,6	95,5	97,8	98,9
..bija reģistrējies Nodarbinātības valsts dienestā **	22,4	31,4	25,9	34,7	32,6	41,2	30,6	37,4	24,9	33,4	30,8	40
..griezās pēc palīdzības privātajos dienestos	7,2	6,5	6,3	5	4,3	3,3	3,2	3,5	6,3	5,4	1,7	3,1
..regulāri sekoja darba piedāvājumiem sludinājumos	22	25,3	25	22,9	20,9	20,3	20,5	20,3	51,3	54,9	60,4	64,6

	1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes	Vīrieši	Sievietes
..pats ievietoja sludinājumus presē u. c.	3	2,9	2,1	2,8	1,8	1,9	2,7	1,7	6,8	6,9	14,3	17,4
..iztaujāja radniekus, draugus, paziņas	24,1	18,2	22,2	19,9	19,2	18	22,4	21,2	49,7	50	78,6	73,3
..personīgi vērsās pie darba devējiem	18	11,4	15,2	9,5	14,4	9,4	17	11,3	42,8	37	58,4	44,6
..mēģināja noorganizēt pats savu uzņēmumu ***	1,2	0,2	1,1	0,1	2,1	0,3	0,8	0,1	1,9	0,7	1,2	1,2
Nemeklēja darbu	2,1	4,1	2,1	5	4,6	5,6	2,7	4,5	3,4	4,5	2,2	1,1
..bija atradis darbu un gatavojās to uzsākt tuvāko 3 mēnešu laikā	1,2	1,8	1,3	2,5	2,9	3,4	1,7	2,6	2,8	2,6	2,2	1,1
..ar Nodarbinātības valsts dienesta norīkojumu bija apmācībā ****	0,9	2,3	0,8	2,6	1,8	2,1	1	2	0,6	1,9	.	.

Avots: Centrālā statistikas pārvalde

Piezīme: Pēc darbaspēka izlasveida apsekojuma datiem. No 2001.gada vienam respondentam iespējama vairāk nekā viena atbilde.

Tabulas rindas un ailes krustpunktā esošās rūtiņas aizpildīšana loģiski nav iespējama.

* Darba meklētāju skaitā ietilpa arī tās personas, kuras nemeklēja darbu, jo jau bija atradušas darbu, kuru uzsāks tuvākajā laikā (no 1996. līdz 1999. g. tuvākā mēneša laikā, 2000.g. tuvāko divu nedēļu laikā, 2001.g. trīs mēnešu laikā), un 2002. g. arī personas, kas ar Nodarbinātības valsts dienesta norīkojumu bija apmācībā.

** Sākot ar 2002. gadu: kontaktējās ar Nodarbinātības valsts dienestu vai gaidīja atbildi no tā.

*** Ar 2002. gadu: meklēja zemi, telpas vai iekārtas, kārtoja atļaujas, licences vai finanšu dokumentus uzņēmējdarbības uzsākšanai.

**** Ar 2002. gadu: saskaņā ar izmaiņām metodoloģijā, personas, kas ar Nodarbinātības valsts dienesta norīkojumu bija apmācībā, ir iekļautas personu skaitā, kas kontaktējās ar Nodarbinātības valsts dienestu vai gaidīja atbildi no tā.

Saskaņā ar statistikas datiem, lielākā daļa bezdarbnieku meklēja darbu vai mēģināja uzsākt savu biznesu. Bez tam šim skaitlim ir tendence pieaugt, palielinoties pat par 4 procentiem.

Tai pašā laikā jāņem vērā, ka tikai 40% bezdarbnieku meklēja darbu vai kontaktējās ar darba devēju.

Pēdējos gados ievērojami ir pieaudzis to cilvēku skaits, kuri par darba iespējām ir iztaujājuši draugus, radniekus un paziņas. Šis veids tiek uzskatīts par visefektīvāko darba meklēšanai, un, domājams, arī nes vislabākos rezultātus.

Kā pozitīvs faktors minams tas, ka 2002. gadā ir samazinājies to iedzīvotāju skaits, kas nemeklēja darbu. Īpaši liels samazinājums ir vērojams sieviešu vidū. Šim samazinājumam varētu rast arī negatīvu izskaidrojumu – ir pieaugusi iedzīvotāju nepieciešamība pēc ienākumiem. Tomēr varētu cerēt, ka lielāks darba meklētāju skaits stimulēs arī lielāku nodarbinātības un tādējādi arī ekonomisko pieaugumu.

Nobeigums

Apkopojot visus iepriekš minētos rādītājus, varam secināt, ka iedzīvotājiem ar augstāko izglītību un latviešu valodas zināšanām ir vislielākās iespējas darba tirgū.

Sieviešu bezdarba līmenis joprojām ir augstāks par vīriešu bezdarba līmeni.

Joprojām aktuāls jautājums ir par reģionālajām atšķirībām – atsevišķos apgabalos bezdarba līmenis ir kritiski augsts.

LITERATŪRA

1. Bezdarbnieku un darba meklētāju atbalsta likums – spēkā no 2002. gada 1. jūlija.
2. Likums “Par valsts pensijām” – pieņemšanas datums 1995. gada 2. novembris.
3. Bikse V. *Makroekonomika: Tālmācības kurss*. – R: SIA „Izglītības solī”, 2003. – 314 lpp.
4. Stiglics Dž. E., Drifils Dž. *Makroekonomika* [saīsināts tulkojums]. – R.: Latvijas Universitāte, 1994. – 416 lpp.
5. <http://data.csb.lv> – 12.02.2004.
6. <http://europa.eu.int> – 12.02.2004.
7. www.ilo.org – 10.02.2004.
8. www.oecd.org – 10.02.2004.
9. www.worldbank.org – 10.02.2004.

Summary

Level of unemployment is still comparatively high in Latvia and the situation requires taking measures to reduce it. Average unemployment in Latvia is approximately 8%. Although unemployment figures are dropping from year to year the total decrease cannot be considered sufficient.

However, average unemployment rate doesn't reflect precise situation – considerable regional disparities exist concerning unemployment rate in Latvia – in Latgale region unemployment rate is exceeded by 20%, at the same time only 5% unemployment rate exists in Riga.

Education level plays significant role in the level of unemployment – less percent of unemployment can be considered in the segment of people holding university degree. At the same time an early signal is appearing – increasing number of unemployed among university graduates. It can be explained by the total increasing number of students. Nevertheless, in order not to lose reputation of higher education, more attention to the quality of education should be paid.

Differences in unemployment level among genders can be investigated – number of unemployed women is proportionally higher than the number of unemployed men.

Latvian employees tend to have better position in the job market than non-Latvians – unemployment rate for non-Latvians tends to be higher.

As a result of the analysis we can conclude that – considerable changes should be made in improving the level of higher education, non-Latvian speaking population should be encouraged to learn Latvian language, should be taken measures for reducing unemployment level among women.

Key words: unemployment, job searching.

Latvia's Potential Output – Using Production Function and HP-filter

Latvijas potenciālā IKP aprēķināšana, izmantojot ražošanas funkciju un HP-filtru

Dainis Stikuts

University of Latvia

Faculty of Economics and Management

Aspazijas bulv. 5, Riga, LV-1050

E-mail: Dainis.Stikuts@bank.lv

Potential output is concept that shows the sustainable, non-inflationary output path. This paper estimates Latvia's potential output using two most popular methods – HP-filter and Cobb Douglass production function. The results from both methods are similar and suggest that currently the output of Latvia's economy is close to its potential.

Key words: output gap, potential output, production function.

Introduction

Recent development of Latvian economy has been outstanding. In theory it might be a sign of overheating when the economies demand grows faster than its supply. The aim of the paper is to understand whether demand growth of Latvia's economy significantly differs from the supply and therefore might be an indication of inflation pressure. The main task is to calculate the supply of Latvian economy by examining the concept of potential output.

Potential output as unobservable variable cannot be estimated directly. It can, however, be estimated by several statistical and theoretical methods. Statistical methods eliminate cyclical fluctuations from the actual output time series. The statistical methods include the time trend approach and the Hodrick-Prescott or the HP filter approach. To apply statistical methods, no other additional variables than the actual output are needed. This explains why statistical methods are so widespread. On the other hand, statistical methods have several drawbacks, low estimation and forecasting efficiency among them, particularly when made over longer horizons. The application of these methods requires relatively extensive time series. The most essential drawback of this approach, however, is that substantial changes in the economic structure due to which the level of potential output may change by leaps and therefore be inconsistent with the forecast, are not taken into account. This drawback is particularly noteworthy for studies about Latvia and similar developing countries, as with the advance of market economy in the early 1990s a great number of changes in the economic structure took place, and the level of Latvia's potential output has, undoubtedly, changed alongside with them.

Due to the drawbacks of simple statistical methods, the analysis of the production function is used as an alternative for measuring potential output. The most widely applied structural method is the estimation of the production function in the form of the Cobb-Douglas function (hereinafter, the CD function). Potential output thus estimated will not present a smooth curve because changes in the economic structure are taken into account.

1. Estimating of Potential Output

There are two most popular techniques to obtain the potential output – HP-filter and production function as described in [1; 2]. More, less popular, techniques can be found in [2].

The HP filter approach is a simple and widely used method by which the long-term trend of a needed variable is obtained using only observable actual data. The trend is obtained by minimizing fluctuations of actual data around it, i.e. by minimizing the following function:

$$\sum (\ln y_t - \ln y_t^*)^2 - \lambda \sum [(\ln y_{t+1}^* - \ln y_t^*) - (\ln y_t^* - \ln y_{t-1}^*)]^2 \quad (2),$$

where y^* is the long-term trend of the variable y . The coefficient λ in function (2) regulates how smooth is the long-term GDP trend (which can be interpreted as potential output in this case). A low λ value forms a trend that follows closely the movements in actual GDP, while a high λ value reduces sensibility of the trend to short-term fluctuations. If the value of λ is very high, the long-term tendency obtained by the HP filter is similar to the linear trend.

The λ value for the HP filter can often be selected freely depending on the desirable smoothness of the final trend. It is common practice to select the λ value equal to 1600, if the HP filter is used for quarterly data, and from 100 to 10 for annual data. When the obtained trends with different λ values are compared, one can see that higher λ values increase the difference between the actual and smoothed time series.

The HP filter approach has two positive features. First, the obtained trend is influenced by shocks. Second, it is simple to measure, hence also to reproduce. On the other hand, the method also has a number of drawbacks. The HP filter produces a good result only when data on a stable economic environment not affected by strong shocks are used. In this case, the HP filter and econometric methods have an advantage over a simple linear trend. However, numerous different shocks do affect the growth in developing countries, and substantial and accelerated changes in actual output do not necessarily signal either expansion or contraction of potential output. In this context, reliance on the HP filter approach alone may lead to erroneous assumptions. In addition, sources often subject to criticism such elements of the HP filter as freedom to select the λ value and biases at the ends of the time series that may influence the economic policymakers' decisions. Irrespective of the given drawbacks, the HP filter approach is widely employed because of its simplicity.

This method do not use information provided by production factors such as capital stock, workforce and technological development. It do not measure the influence of structural shocks on potential output and hence the output gap estimation may sometimes be biased. In order to avoid it, the estimation of the

public production function is used as an alternative output gap estimation approach. The production function may take various forms, yet the most widely used is the CD function specification. The CD function may be written as follows:

$$Y_t = A_t L_t^\alpha K_t^{1-\alpha} \quad (3),$$

where Y_t is GDP at constant prices, $A_t = A e^{\beta t + \varepsilon_t}$ characterizes the total factor productivity (TFP), K_t is capital stock at constant prices, L_t is the demand for labour or the number of the employed, α is the elasticity of production factors (with production expanding, production efficiency remains unchanged).

Via linalization, this function can be written in the following way:

$$\ln\left(\frac{Y_t}{K_t}\right) = \ln(A_t) + \alpha \ln\left(\frac{L_t}{K_t}\right) \quad (4).$$

This reduces the number of coefficients to be estimated and eliminates the multicollinearity problem of explanatory variables. The logarithm of the total factor productivity $tfp_t = \ln(A_t)$ is:

$$tfp_t = y_t - [\alpha k_t + (1 - \alpha)l_t] = a + \beta t + \varepsilon_t \quad (5),$$

where the technology parameter β determines the increase of the productivity trend and ε_t is the estimation error – a stochastic process. Equation (5) shows that the aggregate output y_t can be expressed as the sum of two factors – explained and unexplained. The explained part is given in square brackets, while the unexplained part is the variable tfp_t . The unexplained part is known as the Solow residual [7].

Potential output is derived by inserting potential capital stock into the equation, using labour (input) and retaining the technology development trend. The function is as follows:

$$Y_t^{pot} = A_t^{pot} (K_t^{pot})^\alpha (L_t^{pot})^{1-\alpha} \quad (6),$$

where pot denotes the potential value.

The next step is to measure the potential value of production factors. It is usually assumed that the capital stock available is always used at its potential as in [1, 3, 6], since the full or the most efficient way utilization of the existing capital stock in an economy gives the maximum potential output contribution of capital. However it should be noted that in the transition countries context this might not be correct. Thus we arrive at:

$$K_t^{pot} = K_t \quad (7).$$

Potential labour input is estimated using the NAWRU (non-accelerating wage-inflation rate of unemployment) concept [1]. There is also another approach – the NAIRU (non-accelerating inflation rate of unemployment) [2; 8], but [9] has showed that in the NAWRU approach there is a better consistency between the labour market and the goods market.

The NAWRU is such an unemployment rate at which wage inflation (or increase) is constant. Studies show [5] that the equilibrium unemployment rate changes over time, i.e. it is not a constant, but generally follows the actual

unemployment rate (due to labour market inelasticity). To measure a NAWRU varying in time, this study uses J. Elmeskov's method [4]. It is based on a simple identity, which interconnects changes in unemployment with those in wage inflation:

$$u_t - u_t^{NAWRU} = \lambda \Delta^2 w_t, \lambda < 0, \quad (8)$$

where u_t is the actual unemployment rate, u_t^{NAWRU} is the unemployment rate, which has no effect on wage inflation, w_t is the average gross wage in the national economy.

This identity postulates how the labour market pressure works, i.e. if actual unemployment is below the NAWRU level, it affects the growth of wages and salaries. It is assumed that changes in the NAWRU occur slowly and gradually over time, i.e. $u_t^{NAWRU} \approx 0$. Differentiation of both sides of the previous equation leads to equation for λ :

$$\lambda = \frac{\Delta u_t}{\Delta^3 w_t}, \Delta^3 w_t \neq 0 \quad (9)$$

When inserting the latter into equation (8), we obtain:

$$u_t^{NAWRU} = u_t - \frac{\Delta u_t}{\Delta^3 w_t} \Delta^2 w_t \quad (10)$$

Thus the NAWRU is equal to the actual unemployment rate, which is adjusted by unemployment rate changes and wage inflation relationship. The NAWRU calculated in this way is not smooth enough and the HP filter is applied to increase its smoothness. Consequently, potential employment is calculated as follows:

$$L_t^{pot} = L_t^S (1 - u_t^N) \quad (11)$$

where L_t^S is the HP filtered labour supply, u_t^N is the smoothed NAWRU unemployment rate.

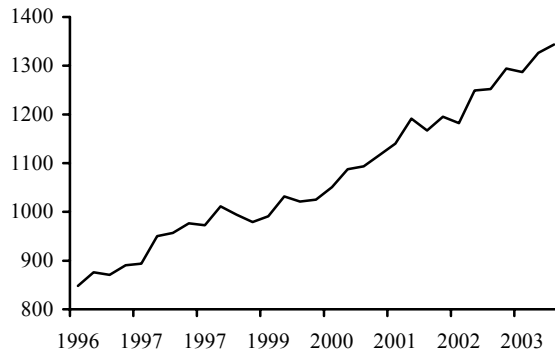
The total factor productivity tpf_i is partly estimated by the production function as ε_i and the potential level is determined by the HP filter to obtain a smooth time series.

The CD function has drawbacks as well. First, it is a very simplified reflection of the reality. For instance, the CD function measurements assume that there is perfect competition in the factor market, i.e. factors are homogeneous. In other words, labour force or capital in mechanical engineering is the same as in the banking sector or agriculture and can be easily transferred from one sector to another. Second, the data employed may give a biased estimation. The application of more accurate data is restricted by irregular availability of data (e.g. data in respect of utilisation of capital are not accessible with adequately high frequency to be used in econometric studies). Third, natural or optimal factor utilisation capacity is difficult to define. Potential output cannot be defined as the maximum utilisation capacity of factors. Capital stock that has become obsolete due to technological advances must be gradually replaced and the labour trained in operating new technologies. Moreover, when defining potential output as the maximum possible output, situations where the actual output is above the potential output do not exist.

Finally, the Solow residual is a substantial component of the production function, which is calculated as estimation residual and as such is economically unexplained and freely interpretable. Irrespective of its drawbacks, the CD function is still one of the methods, which is widely used to estimate the potential output.

2. Latvia's Potential Output

In order to avoid seasonal effects, all time series used in the research have been seasonally adjusted. Statistical methods used in the estimation of Latvia's potential output employ quarterly GDP data starting with the year 1995 (see Chart 1). The selection of data has been determined by several factors. First, in the initial years of the economic reform process, i.e. in the early 1990s, Latvia's national economy experienced structural shocks (growing inflation, loss of traditional export markets, changes in terms of trade etc.), the intensity and scope of which prevented the potential GDP estimation for the given period (ended 1995) from attaining a statistically satisfactory level. In addition, after 1995 Latvia's national economy experienced cyclical development phases characterized by upward and downward trends associated with both instability of external demand (e.g. under the impact of Russia's financial crisis) and internal shocks (e.g. the 1995 banking crisis).



Source: The Central Statistical Bureau of Latvia

Chart 1. GDP at Constant Prices, mill. LVL

Quarterly data of the capital stock at constant prices is not published. The Central Statistical Bureau of Latvia (hereinafter, the CSB) disseminates only annual capital data at current prices. Similarly, capital stock depreciation and revaluation data are also published only on an annual basis. By contrast, information on investment in capital formation and the related deflator is provided on a quarterly basis. On the basis of these data, it is possible to construct the quarterly capital stock so that changes in capital stock reflect the investment dynamics, and the sum total of quarterly indicators is equal to the annual indicator. Fixed capital calculated for Latvia in this manner is reflected in Chart 2.

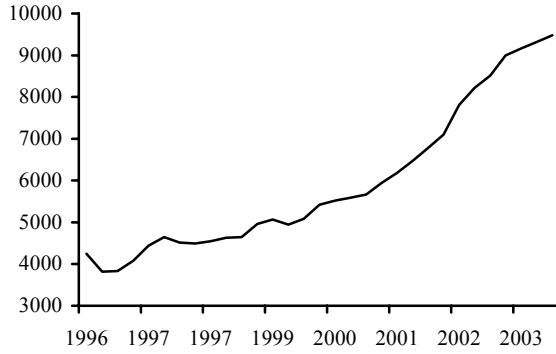
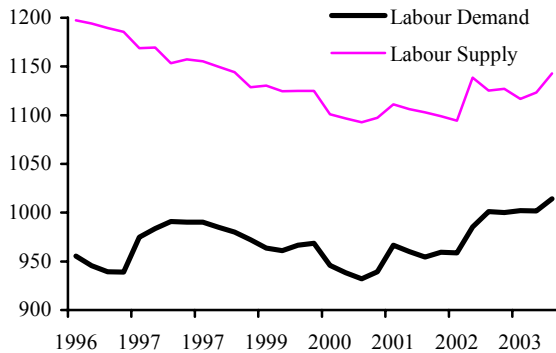


Chart 2. Fixed Capital at Constant Prices, mill. LVL

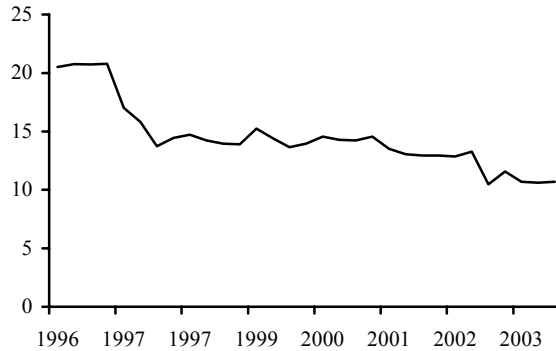
Capital growth as reflected in Chart 2 indicates that to a large extent the economic advance is determined by strengthening of the economy's potential. A decline in capital stock was observed only after the banking crisis of 1995, with a slightly less pronounced downside under the impact of the Russian financial crisis in 1999. With respect to these developments it can be stated that the changes in the economic structure gave rise to alterations in total potential output.

Data on labour or the number of people in employment is provided by the CSB on a quarterly basis. The number of those employed in the national economy is an indicator of the demand for labour force (see Chart 3a), while the labour supply corresponds to the number of economically active population. The difference between the two figures is the number of the unemployed or job seekers (see Chart 3b), i.e. those economically active people who currently do not work and are not temporarily absent from work, are actively seeking a job and are immediately available for work if they find it. In contrast to official national unemployment, according to which the unemployed is a person who is looking for work, is registered at the State Employment Service and applies to it at least once a month, the indicator calculated for the needs of this paper covers all inhabitants of working age irrespective of their registration with the State Employment Service.



Source: The Central Statistical Bureau of Latvia

Chart 3a. Labour Supply and Labour Demand (in thousands)



Source: The Central Statistical Bureau of Latvia

Chart 3b. Unemployment (in %)

As is seen from Chart 3a, since 1995 a constant decline in labour supply due to the shrinking number of economically active people (because of demographic reasons and migration) has been observed. The demand for workforce in the last decade, on the other hand, has been influenced by a number of factors. In the given period, the first notable decline in labour demand was attributable to the banking crisis of 1995. It was the largest decline (3.5% from the first quarter of 1995 to the fourth quarter of 1996) that caused also a notable rise in unemployment due to almost unchanged labour supply.

The second substantial decrease in labour demand was related to the Russian financial crisis (1.9% from the fourth quarter of 1998 to the first quarter of 1999). Many enterprises had to narrow production and this led to contracting labour demand. This time, however, the unemployment rate did not rise in proportion to the fall in the output growth rate, which was an indication of producers' unwillingness to dismiss "redundant" workforce completely as they were convinced that the incurred economic hardships were temporary, and, with production soon recovering, hiring of labour would be related to extra costs.

However, Chart 3a shows that in contrast to growth tendencies of capital stock the labour demand has not increased substantially since 1995. This implies that resources leading to a sustainable and robust growth in Latvia currently are not used to their fullest potential; Latvia's economic development relies basically on an upswing in labour productivity driven by technological advances, and a more intensive utilisation of capital stock rather than employing additional workforce.

This observation is confirmed by Chart 4a which reflects the optimal and the potential employment levels derived from equations (10) and (11). The Chart clearly shows movements in employment during crisis periods. In 1995, insolvency of some banks had an essential effect on the natural employment rate by reducing growth potential of the Latvian economy. By contrast, effects of the Russian financial crisis on the optimal employment rate of Latvia were not observed, and the rise in the unemployment rate caused by this crisis was moderate and short-lived.

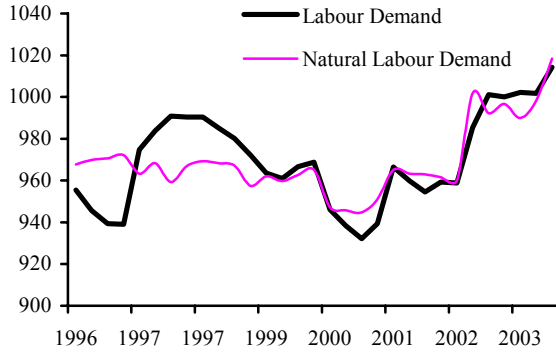


Chart 4a. Labour Demand and Natural Labour Demand (in thousands)

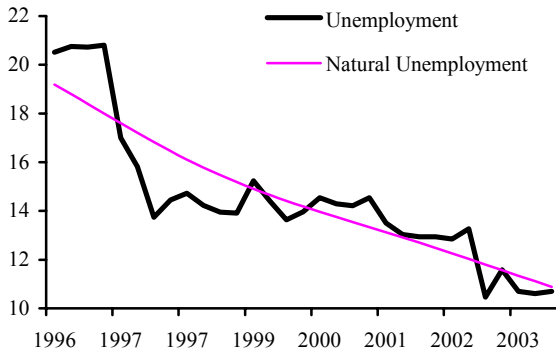


Chart 4b. Unemployment and Natural Unemployment (in %)

Since 2000, labour demand in Latvia has been close to optimal (i.e. close to the current level of labour supply, attainment of which does not pose a risk of additional wage inflation) and therefore natural unemployment is close to the actual (see Chart 4b). High natural unemployment rate is a consequence of transition to the market economy when the labour must be trained to operate with new technologies. The optimal level can be pushed up by measures that stimulate economically active population to join the labour market. Increasing participation rates would ensure a more rapid economic growth without impairing macroeconomic sustainability.

3. Potential Output and Output Gap

This Chapter presents the results of potential GDP and output gap calculations obtained by using above described two methods. In the estimation of potential GDP by the HP filter approach with $\lambda = 1\ 600$ were used. Potential GDP grew smoothly (a 5.5% rise on average) and was within the range of 5.4% and 5.8%. Potential output did not grow in a linear way but incorporated the actual output growth dynamics. This method does not elucidate why the potential output changes over time and leaves the reasons for such changes unidentified. It is an essential drawback of this method.

To measure Latvia's potential output, it is necessary to estimate labour demand and capital stock elasticity. The estimation of Latvia's production function from 1995 to 2002 using equation (3) produced the following result:

$$\ln(GDP_t) = 3.598 + 0.116 \cdot t + 0.225 \cdot \ln(K_t) + 0.775 \cdot \ln(L_t) + \varepsilon_t$$

t-statistic (11.6) (11.5) (18.2) R² = 0.978 DW = 0.976

The equation explains almost the entire variability of GDP. The value of the DW statistic indicates autocorrelation in the residual and the absence of a valid explanatory factor. This factor is a dynamic component of the production function that contains information about a deviation from the long-term trend. The result should be assessed as good because potential output is to be viewed from a long-term perspective.

Labour demand elasticity derived from the equation is 0.775, and the value of capital stock elasticity is 0.225. These values agree with estimations produced by research on other countries. For instance, the majority of research papers indicate that the value of labour elasticity for developed countries is around 2/3, while that of capital is 1/3 (labour elasticity estimates in the US are within the range of 0.59 and 0.87, and from 0.57 to 0.59 in Germany) [1; 3]. Recent studies show that in Estonia labour elasticity is around 0.67 [6]. On these grounds, the estimation of labour and capital elasticity of Latvia's production function can be assumed as credible.

Total factor productivity measured with equation (5) for the period from 1995 to 2002 ensured the average economic growth of around 0.8% on a quarterly basis or 3.6% annually (see Chart 5).

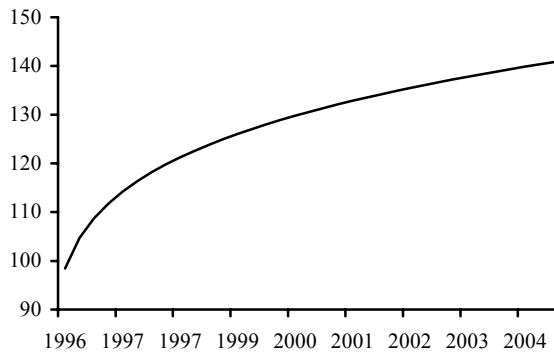


Chart 5. Total Factor Productivity

Substituting potential estimates for actual data and the technological variable for the estimated residual variable, the potential output can be calculated. Latvia's potential and actual GDP calculated. Potential GDP has increased by 5.5% per annum on average, with the growth rate fluctuating within the range of 3.7% and 7.3% at times. In this case, changes in actual GDP are much closer to the level of potential GDP, and movements in the latter are explained by changes in the production factor capacity utilisation. Actual GDP fell behind potential GDP only during the Latvian banking crisis (from the third quarter of 1995 to the first quarter of 1996) and after the Russian financial crisis (from the fourth quarter of 1998 to the

first quarter of 2000). By contrast, actual GDP was above the level of optimal GDP from the second quarter of 1997 to the third quarter of 1998.

Chart 6 summarises both output gap values estimated in this paper. Two full cycles can be distinguished in the period starting in 1995. The duration of the first cycle (i.e. from a current highest point to the next highest point) is about 3 years. The second cycle lasts 3–3.5 years. The end of the time series does not permit a more accurate determination of the last cycle because the concluding determinant of the cycle has not set in – the output gap is negative over a longer time period.

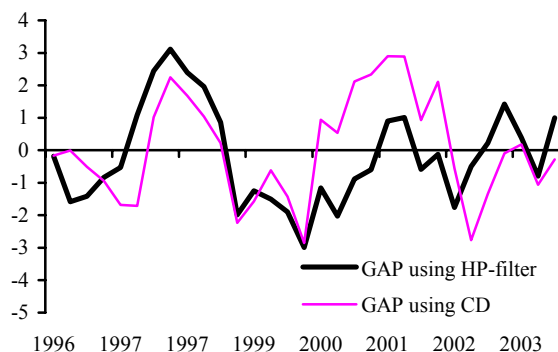


Chart 6. Calculated Output GAP by HP-Filter and CD Function (in percent of potential output)

Analysing output gaps a number of common traits can be discerned. In the period between mid-1997 and the third quarter of 1998 (i.e. within about one-year period before the Russian financial crisis), the economic growth was remarkably swift, and all output gap indicators evidenced that the growth rate of the national economy exceeded its potential long-term growth rate (a positive output gap is an evidence). Later (up to the second quarter of 2000), however, under the impact of the Russian financial crisis the restructuring of Latvian export markets took place and production resources available were not used to their fullest potential, giving rise to a lower-than-potential production level.

There are also some differences depending on the method used in the estimation of the output gap. First, in comparison with HP-filtered output gap, the CD function produces an output gap that indicates a larger actual output difference from the potential level after the banking crisis of 1995. Second, the CD function evidences that in the period of swift economic development the potential output of Latvia grew at a faster pace and, therefore, the actual GDP excess over potential GDP was smaller than could be predicted if a statistical method alone was used. Third, the HP-filtered gap indicates that since mid-2000, but since 2002 also CD function gap, the economic development has been in line with the growth in country's potential GDP, hence the output gap is quite narrow and does not present any threat to Latvia's macroeconomic sustainability.

Conclusions

The study has dealt with the HP filter approach and the CD function. Potential values of production factors were calculated for the needs of the production

function. The data used in the paper lead to an inference that the economic growth is dependent on increases in capital stock and technological progress which both contribute to labour productivity and offset shrinkage of workforce.

Output gaps measured by the both methods share a number of traits. In the period from mid-1997 to the third quarter of 1998, the output gap was positive, i.e. the economic growth of the country went beyond the potential growth rate. By contrast, output was below the potential level between the fourth quarter of 1998 and the second quarter of 2000 after the Russian financial crisis. Output gap is closed in recent years, meaning that there neither is nor excess demand nor supply.

The further studies are needed how output gap influence the inflation of a small open economy as Latvia. Because in the world market it is price taker and the excess demand cannot directly be translated into price increase.

BIBLIOGRAPHY

1. Bolt, W.; Els, P. J. A. van. *Output Gap and Inflation in the EU*. De Nederlandsche Bank Staff Report No. 44, 2000.
2. Slevin, G. *Potential Output and the Output Gap in Ireland*. Central Bank of Ireland Technical Paper, 5/RT/01, September 2001.
3. Dimitz, M. A. *Output Gaps and Technological Progress in European Monetary Union*. Bank of Finland Discussion Paper, No. 20, 2001.
4. Elmeskov, J. *High and Persistent Unemployment: Assessment of the Problem and Its Causes*. OECD Economics Department Working Paper, No. 132, 1993.
5. Layard, R.; Nickell, S.; Jackman, R. *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford University Press, 1991.
6. Okun, A. *Potential GNP: Its Measurement and Significance*. Proceedings of the Business and Economics Section, American Statistical Association, 1962, pp. 98–104.
7. Solow, R. M. Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, No. 3, August 1957, pp. 312–320.
8. Staiger, D.; Stock J. H.; Watson M. W. The NAIRU, Unemployment and Monetary Policy. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No. 1, 1997, pp. 3–10.
9. Torres, R.; Martin, J. P. Measuring Potential Output in the Seven Major OECD Countries. *OECD Economic Studies*, No. 14, Spring 1990.
10. *Macroeconomic Indicators of Latvia*, Central Statistical Bureau of Latvia, 2003.

Kopsavilkums

Rakstā aprēķināts potenciālais IKP, izmantojot 2 metodes:

- ražošanas funkciju;
- HP-filtru.

Rakstā konstatēts, ka mazas un atklātas ekonomikas gadījumā, kā tas ir Latvijā, nav iespējams precīzi noteikt potenciālā un faktiskā IKP starpību, kas raksturo pieprasījuma pārsvaru pār piedāvājumu un ietekmi uz cenu pieaugumu.

Atslēgvārdi: potenciālā ražošana, potenciālā izlaide, potenciālais IKP, inflācija, piedāvājums, pieprasījums.

Monetārās un norēķinu sistēmas rādītāju savstarpējās sakarības Latvijā

Interaction between Indicators of Monetary and Settlement Systems in Latvia

Dzintars Striks

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Tautsaimniecības institūts

O. Vācieša iela 77-1, Rīga, LV-1004

E-pasts: dzstr@hydrotexaco.lv

Viena no būtiskākajām valsts tautsaimniecības sastāvdaļām ir finanšu resursi. Tautsaimniecības veiksmīgu funkcionēšanu nosaka naudas līdzekļu efektīva izmantošana gan valsts finanšu sistēmas makroekonomiskajā līmenī, gan arī katra individuālā tautsaimniecības subjekta līmenī.

Šī apskata raksta **mērķis** ir izvērtēt ne tikai Latvijas monetārās, bet arī norēķinu sistēmas stāvokli un to attīstības dinamiku, lai noteiktu Latvijas tautsaimniecības attīstības līmeni un potenciālu, kā arī precizētu turpmāko pētījumu virzienu.

Darba mērķa sasniegšanai ir izvirzīti sekojoši uzdevumi:

- apskatīt monetārās sistēmas attīstības dinamiku Latvijā un salīdzināt to ar ES analogiskiem rādītājiem;
- apskatīt norēķinu sistēmas attīstības dinamiku Latvijā un salīdzināt to ar ES analogiskiem rādītājiem;
- salīdzināt monetārās un norēķinu sistēmas kvalitatīvo rādītāju dinamiku;
- fiksēt problēmas un izdarīt secinājumus turpmāko pētījumu virzienu precizēšanai.

Analīzes rezultāti ļauj secināt par norēķinu sistēmu pieaugošo lomu tautsaimniecības attīstībā. Savukārt norēķinu sistēmu attīstības līmeņa un izmantošanas efektivitātes novērtēšanā plašu informāciju sniedz šo sistēmu kvantitatīvo rādītāju attiecība pret IKP un monetārajiem agregātiem.

Atslēgvārdi: naudas rādītāji, norēķinu sistēmas, naudas aprites ātrums, naudas reizinātājs, naudas apgrozījums, Latvijas tautsaimniecība.

1. Naudas loma tautsaimniecībā

Viens no tautsaimniecības attīstību ietekmējošiem faktoriem ir centrālās bankas pielietotā monetārā politika. Savukārt monetārās politikas pamatelements ir nauda visplašākajā tās nozīmē, sākot ar nacionālās valūtas emisijas tehnisko nodrošinājumu un beidzot ar naudas plūsmu uzskaiti nodrošinošo norēķinu sistēmu tiesisko un tehnisko atbalstu. Nauda ir neatņemama nacionālās ekonomikas attīstības sastāvdaļa, tās funkcijas un īpašības ir ļoti nozīmīgas nacionālās ekonomikas attīstībā. Naudas stabilitāti mūsdienu pasaulē nosaka centrālās bankas regulējošie pasākumi, kas balstās uz monetāro principu ievērošanu [7, 80].

Naudai ir nozīmīga loma ikvienas valsts tautsaimniecībā. Tā veic ne vien maiņas, uzkrāšanas līdzekļa un uzskaites vienības funkcijas, bet ir arī ekonomiskās politikas instruments. Tā kā preču un naudas tirgi ir saistīti, pārmaiņas naudas tirgū ietekmē preču tirgus līdzsvaru, un otrādi. Naudas un preču tirgu mijiedarbība nosaka visas tautsaimniecības līdzsvaru [6, 2].

Savukārt norēķinu sistēmu ietekmes palielinājumu nosaka:

1. Masveida norēķinu sistēmu apgrozījuma pieaugums kā darījumu skaita ziņā, tā arī šo darījumu apjoma ziņā. Tas ir saistīts ar pasaules finanšu tirgus izaugsmi un maksājumiem, kas to apkalpo.
2. Vispārēja tehnoloģiju attīstība, kā rezultātā finanšu fondu pārvietošana ar norēķinu sistēmu starpniecību kļuvusi daudz operatīvāka [12, 1].

2. Tautsaimniecības attīstību raksturojošie naudas kvantitatīvie rādītāji

Vieni no uzskatāmākajiem monetārās politikas efektivitātes rādītājiem ir naudas agregāti, kas raksturo monetārās sistēmas attīstības līmeni un potenciālu turpmākajai tautsaimniecības attīstībai. Naudas agregāti vispusīgi raksturo naudas būtību, sabiedrisko nozīmīgumu un ekonomisko spēku.

Naudas rādītāju apzīmēšanai saīsināti parasti lieto burtu *M* (*money*) savienojumā ar skaitļiem (*M*₀, *M*₁ utt.), turklāt, jo lielāks skaitlis, jo plašāka naudas rādītāja definīcija.

Svarīga naudas rādītāju iezīme ir to lietojamība monetārās politikas veidošanā noteiktas valsts ekonomiskajos apstākļos. Izvēloties rādītājus, jāņem vērā to korelācija ar inflāciju un IKP, kā arī saskaņa ar centrālās bankas lietotajiem monetārajiem instrumentiem. Lai gan naudas piedāvājuma klasifikācija ir vienota, gandrīz katra valsts, ņemot vērā finanšu tirgus attīstību, veido naudas rādītāju modifikācijas. Visvairāk unificēti, tātad vieglāk salīdzināmi, ir šaurākie naudas rādītāji – *M*₀, *M*₁ un *M*₂. Savukārt plašāko naudas rādītāju saturs dažādās valstīs ir visai atšķirīgs, jo tajos iekļautas dažādas finanšu instrumentu grupas [9, 1].

Latvijā monetārās sistēmas un banku darbības novērtēšanai pielieto pirmo trīs līmeņu naudas agregātus – *M*₀, *M*₁ un *M*₂. *M*₂ līmeņa naudas agregātu raksturojumam tiek izmantots divas šī rādītāja modificētas versijas – *M*_{2D} un *M*_{2X}. Šo naudas rādītāju kopumu Latvijas Banka izveidojusi saskaņā ar vispārpieņemtajiem naudas rādītāju formulēšanas pamatprincipiem (sk. Starptautiskā valūtas fonda projekta 1984. gada decembra izdevumu *A Guide to Money and Banking Statistics in International Financial Statistics*).

Vispārīgā gadījumā pasaulē plašāk sastopami ir četru pirmo līmeņu naudas agregātu raksturojumi.

$$M_0 = \text{Skaidra nauda apgrozībā} + \text{kredītiestāžu obligātās rezerves} \quad (1)$$

Šeit jāatzīmē, ka daudzviet pasaulē ar *M*₀ saprot skaidrās naudas daudzumu apgrozībā bez atlikumiem banku kasēs.

*M*₀ agregāts ir naudas bāze, kuru dēvē arī par spēcīgās efektivitātes naudu (*high-powered money*). Naudas bāze ir centrālās bankas kompetence. Skaidra nauda ir centrālās bankas bilances pasīvs, kas nodrošināts ar bankas aktīviem. Kredītiestāžu obligātās rezerves veidojas no obligāto rezervju normas, kas, sākot ar 2002. gada 1. janvāri, noteikta 5% apjomā no visu veidu un termiņu piesaistīto līdzekļu vidējiem atlikumiem. Latvijas bankas lietotajā terminoloģijā *M*₀ ietverta

Latvijas Bankas emitētā skaidrā nauda, kā arī banku u. c. finanšu iestāžu noguldījumi Latvijas Bankā.

$$M1 = \text{skaidra nauda apgrozībā} + \text{nauda norēķinu kontos} + \text{ceļotāju čeki} \quad (2)$$

M1 agregāts ir šaurā nauda (*narrow money*), tas tiek dēvēts arī par īsto naudu, jo visi šā agregāta komponenti ir realizējami tieši un ātri. Latvijas Banka šaurajā naudā neiekļauj ceļotāju čekus, jo to izplatība Latvijā ir nenozīmīga. Šaurajā naudā ietilpst skaidrā nauda, kas ir apgrozībā (bez atlikumiem banku kasēs), kā arī iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu veiktie pieprasījuma noguldījumi latos. Šis rādītājs raksturo naudas piedāvājuma vislikvidāko daļu, kas tiek izmantota norēķinu veikšanai [8, 75].

$$M2 = M1 + \text{termiņnoguldījumi (kvazinauda)} + \text{īstermiņa valsts vērtspapīri} \quad (3)$$

Ne termiņnoguldījumi, ne valsts vērtspapīri nav tiešie maksāšanas līdzekļi, un ar tiem veikt norēķinus nav iespējams. Ja termiņnoguldījumus mūsdienās salīdzinot ātri un ar minimāliem zaudējumiem var pārvērst reālā naudā, tad valsts vērtspapīrus nevar uzskatīt par tik likvidiem aktīviem. Latvijas bankas izpratnē M2 iekļauj M1 un iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu termiņnoguldījumus, un ārvalstu valūtas noguldījumus kredītiestādēs. Šo noguldījumu apzīmēšanai ir ieviests papildus termins – **kvazinauda**. Kvazinaudu veido uzņēmumu un privātpersonu ārvalstu valūtā veiktie noguldījumi un latos veiktie termiņnoguldījumi. Tās likviditātes pakāpe ir zemāka, sevišķi kvazinaudas ilgtermiņa noguldījumu daļai.

Kā jau iepriekš tika minēts, Latvijas banka izmanto modificētus M2 agregāta rādītājus:

- **M2D – iekšzemes naudas piedāvājums**

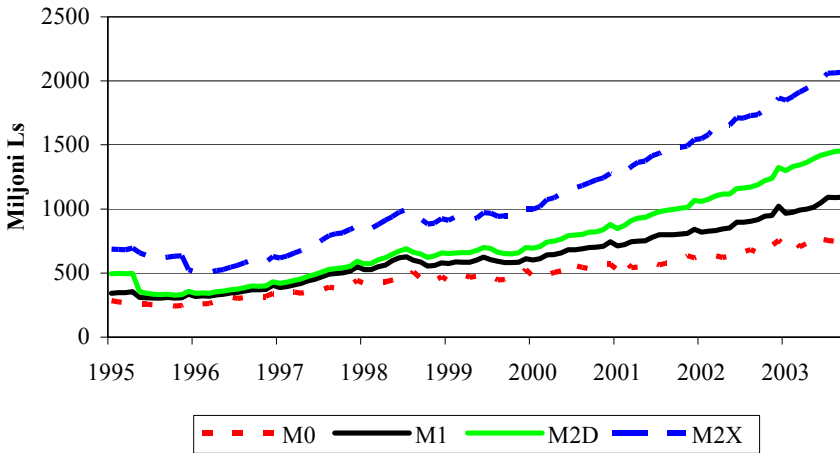
Iekšzemes naudas piedāvājumu veido skaidrā nauda apgrozībā (bez atlikumiem banku kasēs), kā arī iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu latos veiktie noguldījumi. Šis rādītājs raksturo nacionālās valūtas piedāvājumu tautsaimniecībā.

- **M2X – plašā nauda**

M2X ir visplašākais Latvijas Bankas lietotais naudas rādītājs – skaidrā nauda apgrozībā (bez atlikumiem banku kasēs), kā arī visi iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu noguldījumi. Ar plašās naudas palīdzību tiek novērtēts kopējais tautsaimniecībā apritē esošais naudas daudzums. Latvijas tautsaimniecībā liela nozīme ir ārvalstu valūtai, tādēļ plašās naudas pamatrādītājā M2X tiek ietverti arī iekšzemes uzņēmumu un privātpersonu ārvalstu valūtā veiktie noguldījumi kredītiestādēs.

Analizējot Latvijas naudas rādītājus, pēc lata ieviešanas (1. attēls) ir novērojamas vairākas likumsakarības. Naudas agregāti uzskatāmi demonstrē tautsaimniecības attīstību. Piemēram, Latvijā pēc 1995. gada banku krīzes pirmais samazinājās M2D agregāts, jo tā sastāvā ir norēķinu kontu atlikumi, tam sekoja kvazinaudas kritums. Kā redzams no formulām (2) un (3), tas izskaidrojams ar norēķinu kontu un depozītu klātbūtni attiecīgajos naudas agregātos. Savukārt nākošais naudas agregātu pieaugumu tempu samazinājums ir saistīts ar Krievijas krīzi 1998. gadā, kas reāli līdz Latvijas ekonomikai nonāca 1998. gada beigās, un tā sekas izpaudās vēl 1999. gada sākumā.

Ņemot vērā, ka 1993. gadā plašās naudas M3 apjoms tika noteikts 269,8 miljonu latu apmērā, līdz 2003. gada septembrim tā ir pieaugusi 7,66 reizes.



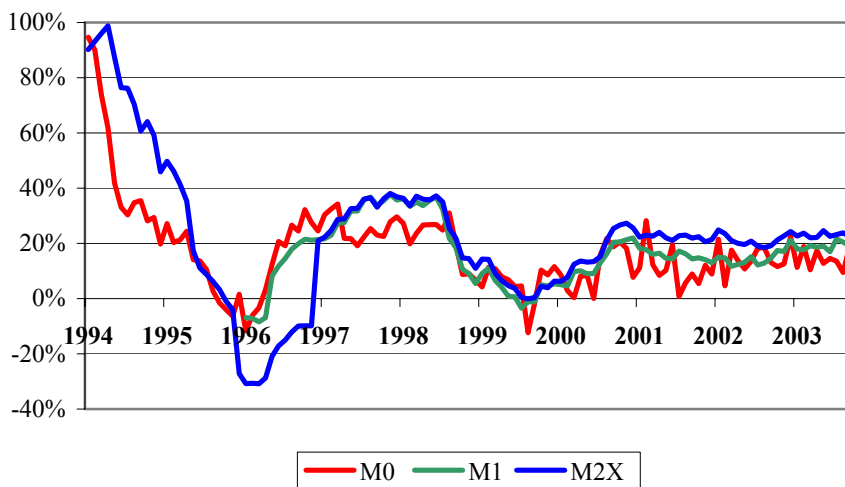
1. att. Naudas agregāti Latvijā [1÷5]
Money Aggregates in Latvia

Atgriežoties pie naudas bāzes (M0 – 1. formula) izpētes, redzams, ka tā pieaugusi no 114,9 miljoniem latu 1993. gadā līdz 784,0 miljoniem latu 2003. gada trešajā ceturksnī. Tas nozīmē, ka 10 gadu laikā kopš lata ieviešanas tā apjoms tautsaimniecības finanšu sistēmas aprītē ir pieaudzis 6,82 reizes.

Ja par Latvijas tautsaimniecības izaugsmes sākumpunktu izvēlas banku krīzes noslēgumu 1996.gada sākumā, tad naudas agregātu izmaiņas ir mazliet pieticīgākas: naudas bāze pieaugusi 2,6 reizes, M1 pieaudzis 3,3 reizes, M2D pieaudzis 4,1 reizi, bet M2X pieaudzis 4,0 reizes.

Jāatzīst, ka naudas agregātu absolūtās vērtības nesniedz pilnu ieskatu notiekošajos procesos. Tāpēc daudz praktiskāka nozīme ir naudas rādītāju pieauguma tempu analīzei, kas ļauj labāk novērtēt attīstības dinamiku un salīdzināt stāvokli dažādās valstīs. Visbiežāk tiek izmantots atbilstošā rādītāja procentuālais pieaugums pēdējo 12 mēnešu laikā.

Tuvāk apskatot Latvijas naudas agregātu izmaiņas dinamiku (2. attēls), redzams, ka 1996. gadā iepriekšējā gada banku krīzes rezultātā visi naudas agregāti ievērojami samazinājušies. Plašā nauda M2X samazinājusies pat par 30% attiecībā pret to pašu laika periodu gadu iepriekš. Ja skaidrā nauda apgrozībā atjaunoja pieauguma tempus salīdzinoši ātri, tad M2X pieaugums kļuva pozitīvs tikai 1996.gada beigās. Šī aizkavēšanās izskaidrojama ar bezskaidrās naudas līdzekļu zaudēšanu bankrotējušās bankās. Arī Krievijas krīzes sekas Latvijā ir izpaudušās kā negatīvs naudas masas pieaugums 1999. gadā. Kopumā redzams, ka naudas masas pieauguma temps ir ļoti augsts. 2003. gada laikā tas ir nostabilizējies pie 20%. Analizējot Latvijas monetārās sistēmas izaugsmi pēc banku krīzes perioda, redzams, ka naudas bāze pieaugusi vidēji par 22,9% gadā (M1 – 32,7% gadā, M2D – 44,8% gadā un M2X vidēji 42,5% gadā).



2 .att. Naudas rādītāju pieauguma tempi Latvijā [1÷5]
Monetary Aggregates Growth Dynamics in Latvia

3. Tautsaimniecības attīstību raksturojošie kvalitatīvie naudas rādītāji

Līdztekus kvantitatīvajiem naudas rādītājiem monetāro situāciju Latvijā raksturo arī vairāki koeficienti, no kuriem galvenie ir naudas reizinātājs M_m un naudas aprites ātrums V .

$$M_m = \frac{M2X}{M0} \quad (5)$$

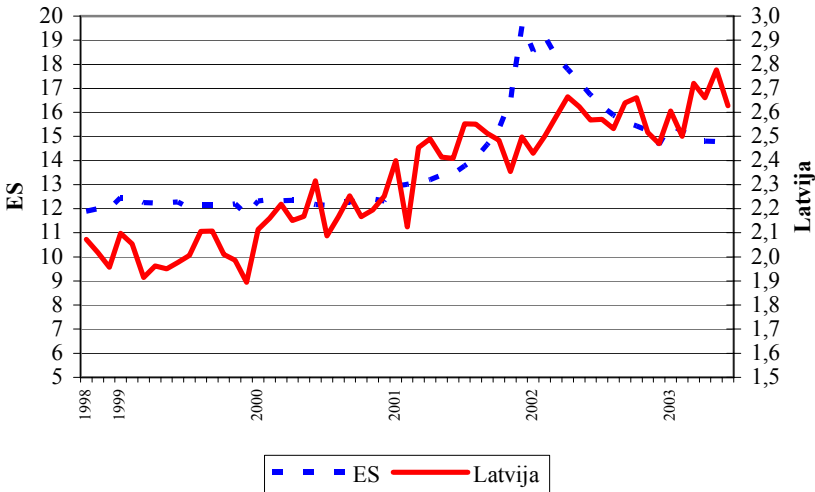
Naudas reizinātāju bieži sauc arī par naudas multiplikatoru, bet jāņem vērā, ka ekonomikas teorijā ar naudas multiplikatoru apzīmē arī rezervju multiplikatoru.

$$V = \frac{IKP}{M2X} \quad (6)$$

Naudas aprites ātrums parāda, cik reizu gada laikā nauda aprit tautsaimniecībā, lai apkalpotu notiekošos darījumus. Naudas aprites ātruma aprēķinus var veikt ar dažādiem plašās naudas komponentiem, turklāt šaurāku rādītāju aprites ātrums būs straujāks.

Būtiska nozīme tautsaimniecības potenciāla izvērtēšanā ir arī tādām naudas kvalitatīvajam rādītājam kā skaidras naudas īpatsvaram naudas piedāvājumā.

Naudas reizinātājs un naudas aprites ātrums vienlaicīgi ir arī vieni no vissalīdzināmākajiem rādītājiem. Šie rādītāji raksturo naudas sistēmas efektivitāti un ir piemēroti dažādu valstu tautsaimniecību salīdzināšanai. Izpētot naudas reizinātāja izmaiņas Latvijā un Eiropas Savienībā pēdējo piecu gadu laikā (3. attēls), var novērot konsekventu ekonomiskās izaugsmes tendenci.

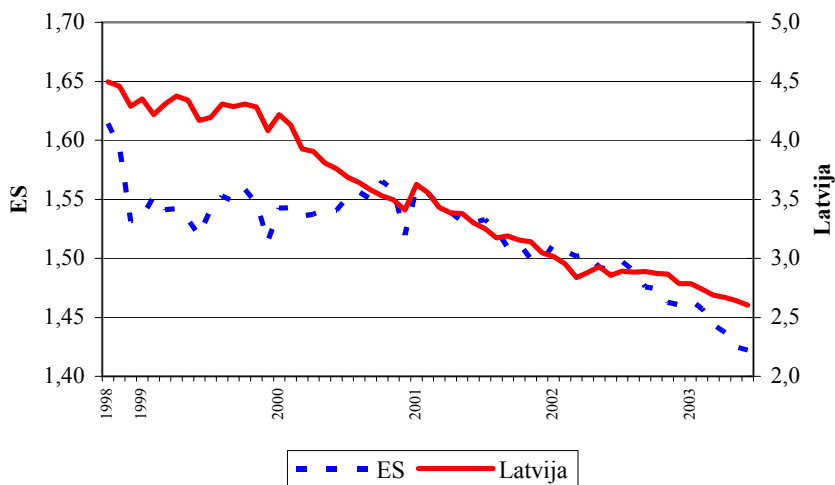


3. att. Naudas reizinātājs (M_m) ES un Latvijā [1÷5; 11]
Money multiplier in Europe Union and Latvia

Šeit gan jāņem vērā attiecīgo valstu centrālo banku noteiktās obligāto rezervju normas, kas faktiski nosaka naudas reizinātāja griestus. Latvijas Banka, sākot ar 2003. gada 24. janvāri, banku obligāto rezervju normu samazināja no 5,0% līdz 3,0% un skaidrās naudas atlikumu banku kasēs izslēdza no rezervju prasību izpildes. Līdz ar to Latvijas naudas reizinātāja griesti pacēlās no 20 līdz 33,33. Kā redzams no 3.attēla, 2003. gadā Latvijā naudas reizinātājs vēl nebija sasniedzis pat desmitdaļu no maksimāli iespējamā.

Kopumā šajā laika periodā naudas reizinātājs Latvijā pieaudzis par 21,1%, bet Eiropas Savienībā attiecīgi par 18,6%. Eiropas Savienībā novērotais krasais naudas pieaugums sakrīt ar EIRO ieviešanu skaidras naudas aprītē, un šī procesa laikā tika būtiski samazināta naudas bāze (5.formula) no 331 miljarda eiro 2001. gada jūnijā līdz 242 miljardiem eiro 2002. gada februārī. Savukārt Latvijā pēc Krievijas krīzes seku pārvarēšanas, t. i., kopš 1999. gada, ir novērojama labvēlīga naudas reizinātāja pieauguma tendence. Kā redzams 5. attēlā, mērogu skala Latvijas un Eiropas Savienības naudas reizinātājiem būtiski atšķiras, un tas norāda uz Latvijas tautsaimniecības ievērojamo potenciālu turpmākajai attīstībai.

Tāpat kā naudas reizinātājs, arī naudas aprites ātrums un tā izmaiņas uzskatāmi parāda tautsaimniecības attīstības līmeni un potenciālu. Analizējot to pašu pēdējo piecu gadu periodu, arī šis naudas rādītājs norāda uz ekonomiskās izaugsmes tendencēm kā Latvijā, tā Eiropas Savienības valstīs kopumā (4. attēls). Kā jau tas bija sagaidāms, reālie šī rādītāja lielumi, pretēji klasiskajam monetārisms, norāda uz to, ka naudas aprites ātrums ir/nav konstants lielums; tā Eiropas Savienībā apskatītajā periodā tas ir samazinājies no 1,61 uz 1,42, t. i., par 13,5%, bet Latvijā no 4,5 uz 2,61, t. i., par 72,6%. Naudas aprites ātruma samazinājums norāda uz ekonomisko stabilitāti. Savukārt atšķirības starp Latvijas un Eiropas Savienības naudas aprites ātruma lielumiem pamatojas ar jau pieminēto atšķirību tautsaimniecību apjomos, ko šajā gadījumā raksturo IKP.



4. att. Naudas aprites ātrums Eiropas Savienībā un Latvijā [1÷5, 10, 11]
Velocity of Circulation of Money in Europe Union and Latvia

4. Norēķinu sistēmu raksturojums

Par vienu no norēķinu sistēmu raksturojošiem parametriem naudas izmantošanas efektivitātes novērtēšanai var izmantot naudas apgrozījuma apjoma rādītāju nacionālās bankas kontrolētajās norēķinu sistēmās dažādām norēķinu instrumentu grupām. Tāpat kā naudas agregātus, arī norēķinu instrumentus var grupēt pēc to pielietojuma plašuma. Lai arī Latvijas Banka norēķinu sistēmu naudas apgrozījumu apzīmē ar vārdu “apjoms”, autors vienkāršības un uzskatāmības labad šajā aprakstā šos rādītājus apzīmē ar T (*turnover*) – apgrozījums. Tādā gadījumā, ņemot vērā Latvijas Bankas uzskaiti, pirmajā tuvinājumā iespējams izdalīt trīs grupas.

$$T_0 = \text{nebanku norēķinu instrumentu* apgrozījums} \quad (5)$$

* maksājumu kartes, čeki, tirdzniecības finansēšanas darījumi u. tml.

Tā kā viena no skaidrās naudas īpašībām ir tās anonimitāte, tā bieži tiek izmantota arī neregistrētu saimniecisko darījumu veikšanai, neizmantojot finanšu institūciju starpniecību. Precīzs skaidrās naudas apgrozījuma apjoms nacionālajā teritorijā gada laikā nav viennozīmīgi uzskaitāms. Līdz ar to kā bāzes apgrozījums tiek apskatīts skaidrās naudas iemaksu/izmaksu operācijas finanšu institūcijās un bezskaidras naudas norēķinu instrumenti, kas ir vistuvākie skaidrās naudas norēķinu alternatīvām.

$$T_1 = T_0 + \text{nebanku kredīta pārvedumu* apgrozījums} \quad (6)$$

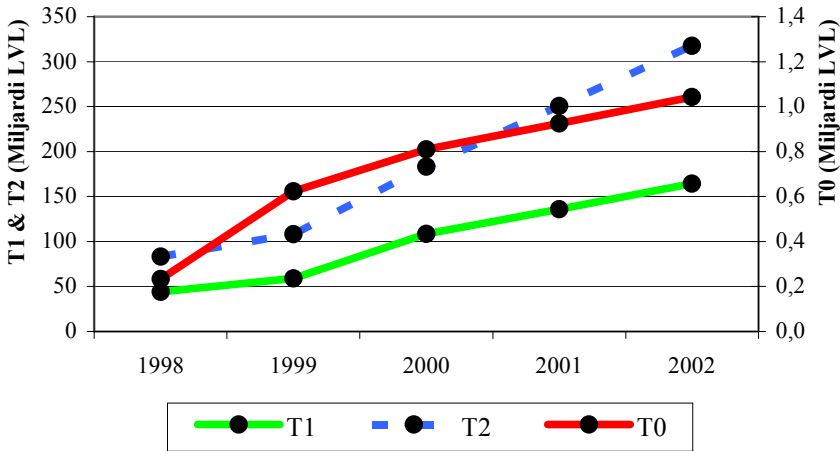
* Elektroniskie kredīta pārvedumi un bankas pakalpojumi, kā arī bankas pakalpojumi globālajā datortīklā un izmantojot tālruni.

Saimniecisko darījumu nodrošināšanai plaši tiek pielietoti kredīta pārvedumi. Līdz ar to, paplašinot naudas apgrozījumā iekļaujamos norēķinu instrumentus, tiek ņemti vērā norēķinu instrumenti, kas vairāk vai mazāk operē ar M1 agregātā iekļautajiem naudas resursiem.

$$T2 = T1 + \text{banku kredīta pārvedumi} \quad (7)$$

Savukārt, lai pilnībā aptvertu norēķinu sistēmās cirkulējošās naudas apgrozījumu, papildus jāapskata arī banku inicializētie kredīta pārvedumi. Jāņem vērā, ka lielāko daļu no banku kredīta pārvedumiem veido to veiktie darījumi valūtas un kapitāla tirgos. Praktiski var pieņemt, ka T2 ataino M2X agregāta apgrozījumu.

Analizējot norēķinu instrumentu apgrozījumu un salīdzinot to ar naudas agregātu izmaiņām laika periodā no 1998. gada, atklājas vairāki interesanti fakti. Atšķirībā no naudas agregātu pieauguma tempiem (2. attēls) maksāšanas līdzekļu apgrozījuma pieaugums ir daudz izteiktāks (5. attēls).



5. att. Maksāšanas līdzekļu apgrozījums Latvijā [1÷15]
Turnover of Payment Instruments in Latvia

Ja 1999. gadā pēc Krievijas krīzes bija novērojams naudas bāzes (M0) samazinājums, tad tajā pašā gadā nebanku norēķinu instrumentu apgrozījums (Formula 5) pieauga vairāk nekā par 150% – no 233,6 miljoniem līdz 622,7 miljoniem latu. Savukārt kopējais norēķinu sistēmās veiktais darījumu apjoma pieaugums no 2000. gada faktiski ir lineārs.

Līdzīgi kā monetārās sistēmas kvalitatīvos rādītājus, arī norēķinu sistēmas efektivitāti var novērtēt, apskatot dažādus koeficientus. Šajā rakstā tiek apskatīta norēķinu sistēmās apstrādāto līdzekļu apjoma attiecība pret IKP, vienkāršības labad apzīmējot ar m_t – norēķinu sistēmas maksāšanas līdzekļu apgrozījuma koeficients attiecībā pret IKP, un plašo naudu, apzīmējot ar v_t – plašās naudas apgrozījuma ātrums norēķinu sistēmā jeb citiem vārdiem – maksāšanas līdzekļu apgrozījuma ātrums.

$$m_t = \frac{T2}{IKP} \quad (8)$$

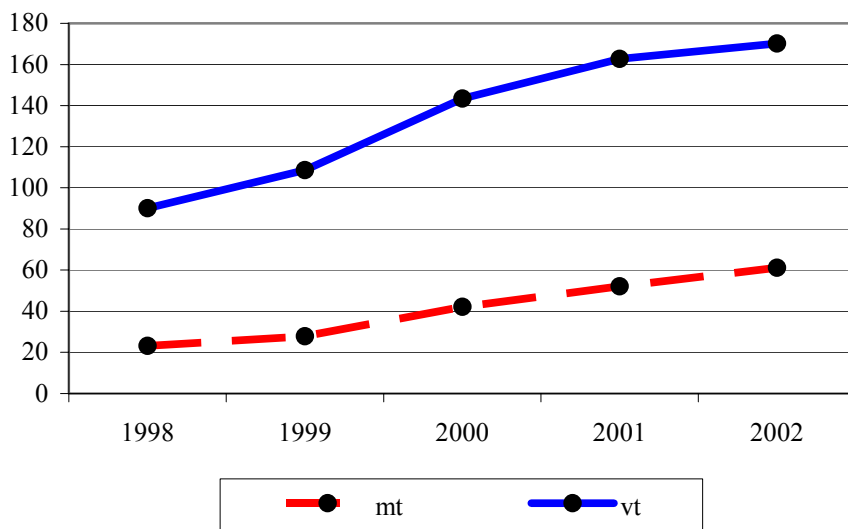
Šis koeficients raksturo, cik reizes IKP līdzvērtīgs naudas līdzekļu apjoms tiek apstrādāts norēķinu sistēmā gada laikā.

$$v_t = \frac{T2}{M2X} \quad (9)$$

Maksāšanas līdzekļu apgrozījuma ātrums parāda, cik reizu tautsaimniecības rīcībā esošie naudas līdzekļi tiek apgrozīti norēķinu sistēmā gada laikā, lai apkalpotu notiekošos darījumus.

Izpētot maksājumu līdzekļu attiecību pret plašo naudu un IKP (6. attēls), kopumā var secināt, ka maksāšanas līdzekļu apgrozījuma tempi nepārtraukti pieaug. Tā norēķinu sistēmās maksāšanas līdzekļu kopējais apgrozījums 2002. gadā IKP pārsniedz 61 reizi (formulas 8), t. i., Latvijas iekšzemes kopproduktam līdzvērtīgs naudas apjoms Latvijas norēķinu sistēmās tiek apstrādāts 6 kalendāro dienu laikā. Savukārt, izpētot naudas agregātu izmantošanas efektivitāti, redzams, ka 2002. gada beigās v_t (formulas 9) ir 170, t. i., visas Latvijas tautsaimniecības rīcībā esošo naudas līdzekļu apjomam līdzvērtīga summa tiek apstrādāta 2,1 dienas laikā.

Salīdzinot monetārās un norēķinu sistēmu kvalitatīvos rādītājus, novērojamas zināmas likumsakarības. Tā redzams, ka gan naudas reizinātājam M_m (3. attēls), gan maksāšanas līdzekļu apgrozījuma koeficientam m_t (6. attēls) ir vērojama tendence pieaugt. Acīmredzot maksāšanas līdzekļu apgrozījuma koeficienta pieauguma temps ir daudz straujāks par naudas reizinātāja pieauguma tempu. Salīdzinot naudas aprites ātrumu V (4. attēls) un maksāšanas līdzekļu apgrozījuma ātrumu v_t (6. attēls), arī var pārliecināties, ka maksāšanas līdzekļu apgrozījuma ātruma izmaiņas ir straujākas par naudas aprites ātruma izmaiņām. Būtiskākais ir tas, ka atšķirībā no naudas aprites ātruma, uzlabojoties tautsaimniecības stāvoklim, maksāšanas līdzekļu apgrozījuma ātrums nevis krītas, bet pieaug. Jo efektīvāka norēķinu sistēma, jo aktīvāk tā tiek izmantota, un līdz ar to arī naudas līdzekļu apgrozījums šajā sistēmā pieaug.



6. att. Maksāšanas līdzekļu apgrozījuma ātrums v_t un koeficients m_t Latvijā [autors]
Velocity of Turnover of Payment Instruments in Latvia

5. Problēmas un secinājumi

Analizējot Latvijas naudas un norēķinu sistēmas rādītāju kopsakarības, autors ir fiksējis sekojošas centrālās problēmas:

- Šobrīd vēl nav pietiekoši izpētīts norēķinu sistēmu ietekmes mehānisms uz Latvijas tautsaimniecību.
- Latvijas apstākļiem piemērotas starptautiski pielietotas pētījumu metodikas trūkums par norēķinu sistēmu ietekmi uz tautsaimniecību.
- Ārvalstu norēķinu sistēmu datu pieejamība un atšķirības to apkopošanas metodoloģijā.

Savukārt no šī apskata izrietošie galvenie secinājumi ir:

- Latvijas monetārā sistēma šobrīd ir nostabilizējusies.
- Latvijas monetārās sistēmas kvalitatīvo rādītāju turpmākā attīstības dinamika ir atkarīga ne tikai no Latvijas monetārās sistēmas pilnveidošanas, bet arī no Latvijas tautsaimniecības attīstības kopumā.
- Norēķinu sistēmu attīstības līmeņa un izmantošanas efektivitātes novērtēšanā plašu informāciju sniedz šo sistēmu kvantitatīvo rādītāju attiecība pret IKP un monetārajiem agregātiem.
- Jāpilnveido pētījumu metodika par norēķinu sistēmu ietekmi uz Latvijas tautsaimniecību.
- Turpmākā izpētē pastiprināta uzmanība jāpievērš konkrētu sakarību meklējumiem starp monetārās un norēķinu sistēmas rādītājiem.

6. Noslēgums

Kopumā var izdarīt slēdzienu, ka naudas agregātu kvantitatīvie un kvalitatīvie rādītāji sniedz nozīmīgu informāciju par tautsaimniecības attīstības līmeni un potenciālu. Lai arī joprojām pastāv risks, ka Latvijas monetārās sistēmas efektivitāte dažādu ekonomisko krīžu iespaidā var samazināties, tomēr šobrīd tā ir nostabilizējusies. Jāatzīst, ka Latvijas monetārās sistēmas attīstības iespējas vēl ne tuvu nav izsmeltas. Tā, ņemot vērā lielo skaidras naudas īpatsvaru naudas agregātā M1, kas Latvijā veido 52,5%, un salīdzinot to ar Eiropas Savienības 17,1%, jāsecina, ka Latvijas monetārā sistēma vēl ir nopietni jāattīsta, lai sasniegtu Eiropas Savienības valstu monetārās sistēmas izmantošanas efektivitātes rādītājus.

Analizējot norēķinu sistēmās apstrādāto maksāšanas līdzekļu apjomus, var secināt, ka šo sistēmu loma tautsaimniecības attīstības nodrošināšanā arvien pieaug. Pētot norēķinu sistēmu attīstības līmeni un izmantošanas efektivitāti, nepietiek ar šo sistēmu darbību raksturojošo absolūto vērtību analīzi. Plašāku informāciju par norēķinu sistēmu lomu tautsaimniecībā var iegūt, analizējot šo sistēmu atsevišķu maksāšanas līdzekļu grupu raksturojošo rādītāju attiecības pret IKP un monetārajiem agregātiem.

LITERATŪRA

1. Latvijas bankas 1999. g. monetārais pārskats 4. – Rīga: Latvijas Banka, 2000. – 89 lpp.
2. Latvijas bankas 2000. g. monetārais pārskats 4. – Rīga: Latvijas Banka, 2001. – 86 lpp.
3. Latvijas bankas 2001. g. monetārais pārskats 4. – Rīga: Latvijas Banka, 2002. – 87 lpp.
4. Latvijas bankas 2002. g. monetārais pārskats 4. – Rīga: Latvijas Banka, 2003. – 87 lpp.
5. Latvijas Banka. Monetārais Biļetens 1–9, 2003, Rīga, 4. lpp.
6. Tillers I. Naudas pieprasījums un tā izpēte // *Averss un Reverss* 6. – Rīga: Latvijas Banka, 1998. – 3. lpp.
7. Gods U. *Makroekonomika*. – Rīga: Biznesa Augstskola Turība, 2002. – 351 lpp.
8. Bikse V. *Makroekonomikas pamati*. – Rīga: Latvijas Universitāte, 1998. – 314 lpp.
9. Purviņš V. Naudas rādītāji un to nozīme monetārajā politikā // *Averss un Reverss* 3. – Rīga: Latvijas Banka, 1998. – 5. lpp.
10. Statistikas dati, Latvijas statistikas birojs, Galvenie sociālekonomiskie rādītāji, <http://www.csb.lv/> (06.11.2003).
11. Europe Central Bank. Monetary statistics. Historical time series on monetary aggregates [http://www.ecb.int/\(05.11.2003\)](http://www.ecb.int/(05.11.2003)).
12. Sheppard D. *Payment Systems*. – London: Bank of England, 1996. – 56 p.

Summary

The most essential and considerable indicators of development of Latvia's monetary system are the qualitative and quantitative indicators of monetary aggregates. The level of Latvia's monetary system's development and potential can be estimated by comparing these money indicators to the indicators of the European Union.

Similarly to monetary aggregates, the comparison of settlement and payment system indicators show the inconsistent level of Latvia's monetary system development.

At the same time, it is evident that there is a broad potential to develop clearing transaction systems and decrease the weight of cash in broad money, which would allow to use money resources more efficiently and will increase the indicator of the money multiplier.

An undeniably essential influence to Latvia's settlement and payment systems development will be attained when Latvia joins the European Union and takes part in the EURO Monetary Union.

Key words: indicators of money, payment systems, velocity of circulation of money, money multiplier, turnover of money, national economy of Latvia.

The Use of Cash Flow in Determining Financial Position of an Enterprise and the Concept of Free Cash Flow

Naudas plūsmas pielietojums uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšanā un brīvās naudas plūsmas būtība

Kārlis Subatnieks

University of Latvia

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1005, Latvia

E-mail: subatnieks78@hotmail.com

The article deals with the topical subject of the use of cash flows in determining the financial position of a business. The author points out the flaws of the current accounting system, and steps taken by the government to make cash flow statements more consistent and used by wider proportion of corporate analysts. The article provides an insight into different measures and ratios of cash flow that are available based on current research. The subject of free cash flow is investigated and discussed in depth, and the author puts forward a definition and a new simplified formula for calculating free cash flow.

Key words: cash flows, free cash flow, cash flow ratios, operating activities, investing activities, financing activities.

The Cabinet of Ministers is soon expected to approve the first Latvian national accounting standards. In July 2004 Committee of the Cabinet has supported the draft regulations on Latvian accounting standards that are to be compulsorily adapted by Latvian enterprises and the procedures of compiling cash flow statements and statements of stockholders' equity. The draft regulation determines the obligatory use of the first two Latvian accounting standards in the compilation of annual reports. Beginning with 2004, when compiling the annual report, companies will be obliged to comply with the demands of Latvian Accounting Standard 1 "Basic Principles of Compiling Financial Reports" and Standard 2 "Cash Flow Statement".

This represents a very big step forward in compilation, reading and analysis of financial statements. Till now the basic principles of compiling financial reports were set only in the Company Annual Reports Act. This law did not fully explain many important terms like, for example, "the continuity issue", "cash flow from operating activity", and others. Usually, accountants and financial managers looked in the International Accounting Standards for explanation of these terms, but as these standards were not obligatory, not many enterprises actually used them.

As a result, the majority of Latvian firms produced diverse estimations of items in the financial reports. This means that quite often financial reports are incomparable and the information in them is incomplete.

The solution was either to make compulsory the application of International Accounting Standards, or to draw up our own national accounting standards. Now it has happened, the first step has been taken. The first two Latvian accounting

standards have been drawn up, using as a basis the International Accounting Standards, and handed over for acceptance in the Cabinet of Ministers. It must be admitted that they do not contradict the international standards.

Given the measurement problems in accounting, more and more investors and other users of financial statements are beginning to focus on company's cash flows instead of focusing on earnings of a firm.

Central to the improvement of financial management is a better understanding of cash flow analysis, which will be focal point of this article.

The aim of the article is to provide new simplified formula for calculating free cash flow.

To achieve this task it is necessary to perform the following tasks:

- analyse the current research on determining the financial position of a company using cash flow statement;
- investigate the cash flow ratios used to analyse company's cash flow;
- discuss the concept of free cash flow;
- put forward new definition and a simplified formula for calculating free cash flow.

The methodology of this article includes the research on different sources of literature on cash flow statement and free cash flow.

People work, save, invest and start businesses primarily to obtain cash. Their success in those endeavours is usually measured by the cash return on these activities, expressed as a percent increase of cash, but discounted at an appropriate rate of interest. An important dimension of the cash return is how reliably an individual can continue to expect that return. Investors and creditors are therefore mainly interested in future cash flows and, in particular, in the amounts, timing, and certainty of cash flows.

Although investors, scientists and businessmen have developed a widespread arsenal of valuation techniques and procedures throughout the years, cash flow analysis must eventually enter the picture.

Unfortunately, the current corporate reporting system in Latvia does not reflect properly how business decisions are made. Accounting descriptions of many important decisions deviate from their cash effects, sometimes to a considerable degree. So, the acceptance by the Cabinet of the new national accounting standards is essential for improving the quality of information in annual reports.

Cash flow is the constant flow of money in and out of a company. The outflow of cash is the money paid every month to salaries, suppliers, and creditors. The inflow is the money received from customers, lenders, and investors.

All companies provide the cash flow statements as part of their financial statements, but cash flow can also be calculated as net income plus depreciation and other non-cash items. Proper cash flow levels vary from industry to industry. A company not generating the same amount of cash as competitors is bound to lose out when times get rough. Even a profitable company can go under if there is not enough cash on hand to pay bills.

The cash flow statement separates company's cash flow into three parts – operating activity, investing activity and financing activity.

Because the statement of cash flows has been around for a short time, no generally accepted analyses have yet been developed.

Comparing amount of cash generated to outstanding debt, known as the cash flow to debt ratio, illustrates the company's ability to service their loan and interest payments. The equation for this ratio is:

$$\text{Cash flow to debt ratio} = \text{Cash flow from operations} / \text{Debt} \quad (1)$$

Of course, companies want the cash flow to debt ratio to be as high as possible. In this case it will indicate that a firm will be able to service its debts.

A different variation on this ratio can be obtained if numerator and denominator swap places:

$$\text{Debt to cash flow ratio} = \text{Outstanding debt} / \text{Cash flow from operations} \quad (2)$$

In this case, companies and their stakeholders will prefer a low ratio level. It must be noted that this ratio can be interpreted only if the cash flow from operating activity is positive. The actual number that is acquired using this ratio represents the number of years that will be necessary for the actual company to totally pay off its debts. Of course, most companies will never completely get rid of debt, so for the most part this ratio is only used to measure the degree of indebtedness.

It must be added that this ratio makes sense only when net cash flows from operating activities are positive. In the case of negative cash flows, a company will never be able to pay off its debts.

Unlike for reported earnings, a company can do a little to manipulate its cash situation. Unless tainted by outright fraud, this statement tells the whole story: either the company has the cash or it does not.

The balance sheet gives a one-time snapshot of a company's assets and liabilities. The income statement indicates the business profitability during a certain period.

The cash flow statement records the company's actual cash transactions during the period. It may expose the reality that all those lovely revenues booked on the income statement may not have been actually collected. At the same time, however, all the expenses the company accrued do not have to be paid right away. The bottom line item says something to the effect of "net increase/decrease in cash and cash equivalents". This line reports the value of the company's cash and its equivalents, the assets that are cash or can be immediately converted into cash. If you take the difference between the current and last year's levels of cash and its equivalents, you'll get the same number found at the bottom of the statement of cash flows.

Cash Flow from Operating Activities measures the cash used or provided by a company's normal operations. It shows the company's ability to generate consistently positive cash flow from operations.

Cash Flows from Investing Activities lists all the cash used or provided by the purchase and sale of long-term assets.

Cash Flows from Financing Activities measures the flow of cash between a firm and its owners and creditors. Negative numbers can mean that the company is servicing debt but can also mean that the company is making dividend payments and stock repurchases, which investors might be glad to see.

Cash is one of the major lubricants of business activity, but there are certain things that cash flow is not very good at telling. For example, cash flow does not tell us the profit earned or lost during a particular period. Cash flow statement does not account for liabilities and assets, which are recorded on the balance sheet. Accounts

receivable and accounts payable, each of which can be very large for a company, are also not reflected in the cash flow statement. In other words, it is a compressed version of the company's check book that includes a few other items.

Like so much in the world of finance, interpreting the cash flow statement is not a straightforward, black and white issue. The cash flow statement is yet another piece to the puzzle, although a very important one. More and more people analyzing financial statements today recognize the importance of analyzing cash flow statements along with the income statement and balance sheet. While years ago, cash flow statements were rarely even glanced at, today one can find detailed formulas and calculations to help one better understand the significance of the cash flow statement.

Every major activity that happened in the company could be translated back to how it impacted cash flow.

If the sales department were contemplating a promotion program, the success or failure of that sales program, as well as the costs to implement, would impact cash. If there was a payment problem with a large customer, it could impact cash.

First, as you analyse cash flow statement, it is important to look at whether or not the operating activities have generated cash. It is a good trend if the company has generated cash from operating activities. It is not necessarily a bad sign if they have not. If the company has not generated cash from operating activities, it is necessary to look at working capital components which have large uses of cash and then think about what might be happening.

After looking at any significant changes in the operating activities, the cash provided for or used in investing activities must be investigated. It is essential to compare this year's capital expenditures to last year's capital expenditures. Were there any significant increases or decreases? Does this shed any light with what you already know is going on within the company? If a company has bank constraints or cash flow problems, you might see a reduction in capital expenditures.

The last section is the cash provided by or used in financing activities. This section will tell how much debt has been paid or borrowed. It will tell if they are using more, which is the source of cash, or have paid down (a use of cash) their credit line in the past year. It will also tell if there were other unusual financing activities, which were not highlighted elsewhere in the analysis.

In short, when analyzing cash, it is important to look at how much cash was generated from operating activities, from cash generated, how much was used in investing activities, usually capital expenditures, and how much was needed in additional debt or used to pay down debt. It will give a new overview angle on financial statement analysis [4].

Cash flows can vary from year to year, so it is best to look at trends in cash flow measures over several years when analyzing a company's cash flows.

One important ratio derived from the cash flow statement is the operating cash flow ratio.

Traditional financial statement liquidity ratios are based upon utilization of two balance sheet ratios: the current ratio (current assets / current liabilities) and the quick ratio ((cash + cash equivalents + accounts receivable) / current liabilities). The cash flow statement can be used to measure company's liquidity in a different way than normal. Author thinks that this is a more reliable tool than those usually used to measure liquidity.

The problem with using just the balance sheet for liquidity analysis is that it presents data, which measures only where a company stands at a particular point in

time. And the income statement includes many non-cash allocations, accounting conventions, accruals, and reserves that do not reflect a company's true cash position.

The cash flow statement records changes in both the income statement and the balance sheet while eliminating the impact of accounting conventions. What's left is what investors and other stakeholders should care about most: cash available for operations and investments.

In addition, while the balance sheet ratios measure how liquid a company was on a single date in the past, cash flow ratio could be used to evaluate how much cash a company generated over a period of time and compare that figure to its near-term obligations. The result is a more dynamic picture of what resources a company has available to meet its current financial commitments.

When computing the ratio discussed below, it is important to remember that the ratio will be most meaningful when it is used to compare companies that are operating in the same sector of the economy.

The operating cash flow ratio (OCF) measures a company's ability to generate the resources required to meet its current liabilities. The equation is [6]:

$$\text{Operating cash flow ratio} = \text{Cash flow from operations} / \text{Current liabilities} \quad (3)$$

The numerator of this fraction represents a company's accounting earnings adjusted for non-cash items and changes in working capital. The denominator takes into account all current liabilities found on the balance sheet.

The purpose of this ratio is to assess whether or not a company's operations are generating enough cash flow to cover its current liabilities. If the ratio falls below 1, then the company is not generating enough cash to meet its current commitments. In this case, the company is likely to have to find other sources to fund its operations or slow the rate at which it is spending its cash. Any existing cash balance can help the company meet these needs, but there has to be some concern about whether or not the company will be able to continue operating without raising additional funds, as the existing cash balance cannot last forever.

Another aspect of cash flow statement analysis is the measurement of company's cash-generating efficiency. Cash-generating efficiency is the ability of a company to generate cash from its current or continuing operations. Three ratios are helpful in measuring cash-generating efficiency: cash flow yield, cash flows to sales, and cash flows to assets.

Cash flow yield is the ratio of net cash flows from operating activities to net income (usually, the net income is equivalent to earnings before interest and taxes) [5, 619]:

$$\text{Cash flow yield} = \text{cash flow from operations} / \text{net income} \quad (4)$$

This ratio can be useful in measuring company's ability to generate cash in relation to its book profits. Nevertheless, cash flow yield is not being used often because its interpretation is quite limited.

A much better and more interpretable ratio is cash flows to sales, which is calculated [5, 619]:

$$\text{Cash flows to sales} = \text{cash flow from operations} / \text{net sales} \quad (5)$$

The interpretation of this ratio is more widespread because the conclusions from cash flows to sales are similar to the net profit margin but, of course, much clearer because of the exclusion of many accounting noise.

Cash flows to assets is the ratio of net cash flows from operating activities to average total assets [5, 619]:

$$\text{Cash flows to assets} = \text{cash flow from operations} / \text{average total assets} \quad (6)$$

Cash flows to assets ratio is closely related to the return on assets profitability measure. Cash flows to sales exceed net profit margin and cash flows to assets exceed return on assets by the amount of the cash flow yield ratio because cash flow yield is the ratio of net cash flows from operating activities to net income.

It would seem logical for the analysis to move along from operating activities to investing and financing activities. While something can be learned by looking at those broad categories, many analysts find it more informative to go beyond them and focus on a computation called free cash flow (FCF). This term is commonly used in the business press, but there is no agreement on its definition.

The definition and calculation of this concept varies in different sources of information. Free cash flow is a very intuitive concept. It focuses on the amount of cash that owners of a business can consume without reducing the value of the business. It recognizes that a business needs to invest in current and long-term assets in order to continue and grow its operations. Thus, free cash flow focuses on the ability of the business to generate cash flows beyond those that are needed to invest in such assets as inventories, plant and equipment, securities of other firms, and others. If free cash flow is positive, it means that the company has met all of its planned cash commitments and there is cash available to reduce debt or to expand. A negative free cash flow means that the company will have to sell investments, borrow money, or issue stock in the short term to continue at its planned levels. If free cash flow remains negative for several years, a company may not be able to raise cash by issuing stock or bonds.

Growing free cash flows are frequently a prelude to increased earnings. Companies that experience surging FCF – due to revenue growth, efficiency improvements, cost reductions, share buy backs, dividend distributions, or debt elimination – can reward investors tomorrow. That is why many in the investment community cherish FCF as a measure of value. When a firm's share price is low and free cash flow is on the rise, the odds are good that earnings and share value will soon be on the up.

By contrast, shrinking FCF signals trouble ahead. In the absence of decent free cash flow, companies are unable to sustain earnings growth. An insufficient FCF for earnings growth can force a company to boost its debt levels. Even worse, a company without enough FCF may not have the liquidity to stay in business.

Hackel and Livnat formulate this concept as follows: when a firm is able to generate more cash flows from its ongoing operations than are needed to remain in business, the firm has free cash flows [2, 272]. Such a firm can distribute the free cash flow to its owners through dividends immediately or retain the free cash flow within the firm for further growth and generate even greater free cash flows in the future.

Unlike operating cash flow, which is now well defined under Latvian Accounting Standard 2 “Cash Flow Statement”, free cash flow does not have a unique definition. It is known by many names, including raiders’ cash flow, surplus

cash flow, excess cash flow, distributable cash flow, and disposable cash flow [2, 273]. However, the primary premise behind all these names is to measure the maximum cash generated during a period that can be distributed to stockholders of the business enterprise without affecting future growth.

Another common definition of free cash flow, one that is espoused by Standard & Poor's, is pre-tax income minus capital spending. Analysts believe that capital spending should be deducted because almost every business demands a certain minimal level of nondiscretionary plant and equipment spending. This is especially true of capital-intensive firms in such fields as car or steel industries, where cutbacks in capital spending may hurt productivity.

According to Needles, Powers and Crosson, free cash flow is the amount of cash that remains after deducting the funds the company must commit to continue operating at its planned level. They also provide a formula for calculation of free cash flow [5, 620]:

$$\text{Free cash flow} = \text{net cash flows from operating activities} - \text{dividends} - \\ - \text{purchases of plant assets} + \text{sales of plant assets} \quad (7)$$

The problem with this and similar definitions is that they use the actual amount of capital spending, not the needed amount to sustain company's planned growth.

An article in "Forbes" magazine defines free cash flow as cash available after paying out capital expenditures and dividends, but before taxes and interest. In "Wall Street Journal", free cash flow was defined as operating income less maintenance-level capital expenditures. "Business Week" defines free cash flow as net cash flows from operating activities less net capital expenditures and dividends. This last definition is quoted quite often, but, to my opinion, dividends are not the kind of cash outflow that is absolutely necessary to maintain company's operations at the current level. This is especially true of Latvia where many companies do not pay dividends for long periods of time or have not paid them at all.

Surplus cash flow as defined by many investors is calculated, typically, by adding to pre-tax income the depreciation expense and subtracting capital spending. Some money management firms believe that 9–10 times annual surplus cash flow is a good gauge of market value. They have arrived at this number by determining the price at which companies were being acquired [2, 273].

It is interesting that neither of the above definitions includes a major cash outflow – principal payments on debt.

At the moment there is no simple definition of free cash flow, nor can an analyst, investor or any other stakeholder in company simply rearrange a few numbers from the statement of cash flows to come up with enterprise's free cash flow. Hopefully, this article will go some way in the simplification of free cash flow calculations without losing any essential economically interpretable data.

The approach provided in this article will differ from conventional free cash flow estimation approaches. It takes into account the International Accounting Standards. International Accounting Standard (IAS) 7 recommends that FCF should be recognized as "cash from operations less the amount of capital expenditures required to maintain the firm's present productive capacity". Using this description, dividends and mandatory debt payments would not be subtracted to arrive at FCF. The IAS has developed an international description of FCF that surely could be used as a basis for greater consistency and uniformity of presentation.

IAS 7 implies a capital maintenance approach; that is, capital expenditures should only represent those expenditures necessary to maintain the company's operational assets. Expenditures beyond this amount should represent discretionary expenditures. To compensate for the lack of normal capital expenditure information, many analysts use total capital expenditures, thus generally understating FCF. This approach is flawed by its definition. Instead, attention must be paid to find ways of measuring capital maintenance.

Some regulatory agencies use FCF as a measuring tool. These agencies use a percentage of sales or assets to represent a surrogate capital maintenance expenditure amount. The New Jersey Gaming Commission in United States, for example, uses FCF in its financial viability analysis and defines capital maintenance as "five percent of net revenues" [3]. To my opinion, this is a step in the right direction but such arbitrary definition is not well founded.

First of all, capital maintenance is not connected with revenues, but with capital. The total capital that has been invested in a company is represented by its equity and liabilities, or assets. Every company must maintain its competitiveness in the branch of industry it is competing in. A safe assumption would be that firm's capital must grow at the same rate as the whole sector or branch of industry it operates in. This will insure, all other things being equal, that company will maintain the share of market that it currently has. For example, if dairy industry grows by 7 per cent per annum, then capital maintenance will equal company's assets multiplied by seven per cent. If a single company is operating in different sectors of the economy, then the percentage must be calculated as the weighted average of the growth rates in the sectors in which the company is engaged. These growth rates can be obtained from reports compiled by statistical organizations. In Latvia, Central Statistics Bureau provides such information.

There is a case for saying that nominal, not real, growth rates should be used for these calculations, which would take into account the inflation. Of course, inflation also affects company's balance sheet numbers.

In the case of a negative growth rate, a growth rate of 0 per cent should be applied. It would be wrong to add something to company's operating cash flow to get free cash flow.

Second, as a basis, from which to subtract capital maintenance, it is necessary to use net cash flows from operating activities, not net income or operating income like some periodicals and scientific publications have suggested. As was discussed earlier, income, earnings or profits have many drawbacks in comparison with cash flows.

Taking this all into account, it is possible to come up with a whole new and quite simple equation for calculating free cash flows:

$$\begin{aligned} \text{Free Cash Flow} = & \text{Net Cash Flow from Operating Activities} - \\ & - \text{Industry Sector's Growth Rate} * \text{Company's Assets at the} \\ & \text{Beginning of Period} = \text{Net Cash Flow from Operating Activities} - \\ & \text{Capital Maintenance Expenditure} \end{aligned} \quad (8)$$

The reason for company's beginning-of-year assets to be used in this formula is that it is necessary to calculate the nondiscretionary capital spending during the year. The amount of end-of-year assets will be used when determining next year's capital maintenance expenditure, or nondiscretionary capital spending.

This measure of firm's performance, free cash flow, is very useful when the aim is to size up company's operating cash generating efficiency in dynamics. It cannot give an accurate measure to compare different companies, because the free cash flow must be related to the size of a company. As always, the main measures to which different indicators are referred, are sales and assets. In this case, the most appropriate measure must be sales, because assets at the beginning of the period are already used when calculating the actual free cash flow.

So, this theoretical definition will be put to the test of an empirical study, which must be conducted by getting data from Latvian businesses, small and large, public and non-public companies. The results of this study will be included in forthcoming articles.

BIBLIOGRAPHY

1. Latvian Accounting Standard 2 "Cash Flow Statement", 2004.
2. Hackel, K. S. and Livnat, J. *Cash Flow and Security Analysis*. Irwin Professional Publishing, 1996.
3. Mills, J., Bible, L., Mason, R. *Defining Free Cash Flow*. *The CPA Journal*, 2002.
4. Moorhead, C. *Cash In, Cash Out... What Does a Cash Flow Statement Really Mean?* [<http://www.moorheadmgmt.com/articles/clm/3clmcahflow.htm>] 30.07.2004.
5. Needles, B.E., Powers, M., Crosson, S.V. *Financial & Managerial Accounting*, Houghton Mifflin Company, 2002.
6. Weiss, P. *Calculating Cash Flow Ratios*. [<http://www.fool.com/research/2000/features000707.htm>] 29.07.2004.

Kopsavilkums

Rakstā tiek pētīts aktuāls jautājums saistībā ar naudas plūsmas lietošanu uzņēmuma finansiālā stāvokļa novērtēšanā. Autors norāda uz pašreizējās grāmatvedības sistēmas nepilnībām un apraksta valdības rīcību, kā padarīt salīdzināmākus naudas plūsmas pārskatus un tiem piesaistītu vairāk lietotāju. Pamatojoties uz iepriekš publicētiem pētījumiem, rakstā tiek novērtēti dažādi naudas plūsmas rādītāji un koeficienti. Tiek pētīts un analizēts brīvās naudas plūsmas jēdziens. Autors izvirza un pamato savu brīvās naudas plūsmas definīciju un jaunu, vienkāršotu formulu tās aprēķināšanai.

Atslēgvārdi: naudas plūsma, brīva naudas plūsma, investīcijas, finansēšana.

Finanšu analīzes metožu vēsturiskā attīstība un to pielietojums uzņēmumu maksātspējas prognozēšanai

The Historical Development of Methods of Financial Analysis and Their Application to Business Solvency Prediction

Ruta Šneidere

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5–429, Rīga, LV–1050

E–pasts: sneidere@latnet.lv

Mūsdienās ekonomikas globalizācijas procesi izpaužas ne tikai starpvalstu tirdzniecības attīstībā, kopīgi rīkotajos kongresos un konferencēs, bet arī ievērojamā ārvalstu investoru ieguldījumu apjoma pieaugumā ikvienas valsts tautsaimniecībā. Pirms attiecīgu līdzekļu ieguldīšanas potenciālajiem partneriem un investoriem ir mērķis novērtēt gan uzņēmuma pašreizējo finansiālo stāvokli, gan arī tā saimnieciskās darbības attīstības tendences. Kā vienu no ekonomiskās analīzes virzieniem šiem mērķiem izmanto finanšu analīzes metodes. Rakstā analizētas finanšu analīzes metodes, vēsturiskā attīstība un to pielietojums uzņēmumu maksātspējas novērtēšanai. Pētījuma pamatatzīņa: finanšu analīzes metožu daudzveidība nodrošina finanšu pārskatu lietotājus ar nepieciešamiem finanšu rādītājiem uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai.

Atslēgvārdi: finanšu koeficienti, maksātspēja, bankrots, maksātspējas prognozēšana.

Finanšu analīzes metožu vēsturiskā attīstība lielā mērā ir saistīta ar ekonomiskās analīzes metožu attīstību un tehnoloģiju evolūciju. Ekonomisko analīzi pielieto daudzu profesiju speciālisti – grāmatveži, ekonomisti, auditori un revidenti, finanšu vadītāji (menedžeri) un analītiķi – būtībā tas speciālistu loks, kas sagatavo finanšu pārskatus un pieņem vadības lēmumus uzņēmumā, kredītiestādēs, kā arī pārbauda finanšu pārskatu ticamību, biznesa plānu realitāti un konsultē potenciālos investorus un kreditorus.

Ekonomiskās analīzes metodes 21. gadsimta mijā būtiski atjaunojušās. To galvenokārt ietekmēja divi faktori. Pirmkārt, 20. gadsimta ekonomiskās krīzes lika dažādu valstu zinātniekiem meklēt un pētīt adekvātas analīzes metodes, uz kā bāzes sagatavot vadības lēmumus uzņēmumu saimnieciskās darbības attīstībai un investīciju projektu realizācijai. L. Basovskis [14, 3] secināja, ka 21. gadsimta ekonomiskās analīzes metodes balstās uz savstarpēji saistītām zinātņu nozarēm un ekonomiskās teorijas padziļinātu izpēti. Otrs būtisks faktors, kas ietekmēja ekonomiskās analīzes attīstību un pilnveidošanos, ir straujā informācijas tehnoloģiju un datorzinātņu attīstība. Tās nodrošina plašu ekonomiskās informācijas apmaiņu, kā arī dažādu ekonomiskās analīzes metožu pieejamību informāciju tehnoloģiju lietotājiem. Datorzinātnes pavēra iespēju plaši pielietot tādas ekonomiskās analīzes

metodes kā kvantitatīvās un statistiskās metodes, finanšu analīzes un risku novērtēšanas metodes.

Raksta mērķis ir apzināt finanšu analīzes metodes un tos finanšu koeficientus, kas pielietojami uzņēmuma maksātspējas prognozēšanai.

Par finanšu analīzes metožu pielietošanas pirmsākumiem var uzskatīt 19. gs. 70. gadus, kad dažas komercbankas saviem klientiem pirms kredītu piešķiršanas sāka pieprasīt uzrādīt finanšu pārskatus, bet 90. gados jau visas lielākās bankas sāka ievērot šo kārtību. Līdz ar to sāka palielināties finanšu informācijas plūsma un varēja veikt datu salīdzinošo analīzi. Pakāpeniski analizējot finanšu pārskatus, tika meklētas finanšu rādītāju savstarpējās sakarības. Šajos gados aktīvus sāka grupēt apgrozāmos un neapgrozāmos aktīvos, un apgrozāmie aktīvi tika salīdzināti ar īstermiņa saistībām [4, 13–19].

Viena no vienkāršākajām finanšu analīzes metodēm ir horizontālā analīzes metode – uzņēmuma finanšu pārskatu (balance, peļņas vai zaudējuma aprēķins, naudas plūsmas pārskats) absolūto rādītāju izmaiņu pētīšana. Lielām svarīgāko finanšu pārskatu posteņu rādītāju izmaiņām ir būtiska ietekme uz uzņēmuma finansiālo stabilitāti.

1. tabula

Balances rādītāju izmaiņu ietekme uz finansiālo stabilitāti [5, 52–53]
Impact Indices of Balance Sheet upon Financial Stability

Rādītājs	Izmaiņu ietekme uz uzņēmuma finansiālo stabilitāti
1	2
Ilgtermiņa ieguldījumu samazināšanās	Rada draudus uzņēmuma finansiālai stabilitātei, ja tiek pārdots, lai samazinātu finansiālo līdzekļu trūkumu
Pamatlīdzekļu pieaugums	Rada negatīvas izmaiņas uzņēmuma darbībā, ja tiek iegādāti pamatlīdzekļi, kas netiek izmantoti saimnieciskajā darbībā un nenodrošina saimnieciskās darbības attīstību
Gatavās produkcijas pieaugums	Norāda uz ražošanas traucējumiem un pārdošanas palēninājumu, kā arī iespējamo pārdošanas apjomu samazinājumu, kas rada naudas līdzekļu trūkumu
Nepabeigtās ražošanas pieaugums	Norāda uz ražošanas procesa palēnināšanos sakarā ar ražošanas tehnisko procesu trūkumiem, tehnikas bojājumiem, darbinieku zemo kvalifikāciju, vāju darba organizēšanu, kas rada nevienmērīgus produkcijas uzkrājumus
Debitoru parādu pieaugums	Norāda uz uzņēmuma produkcijas pircēju maksātnespēju, nepilnīgu debitoru uzskaiti un kontroli, nepietiekamu norēķinu politikas kontroli vai norēķinu politikas maiņu; preču pieaugumu, kas pārdotas kredītā, ja tas nav saistīts ar lielāku uzticēšanos pircējiem un klientiem
Naudas līdzekļu samazināšanās	Straujš naudas samazinājums kontos var liecināt par produkcijas vai pakalpojuma apjoma realizācijas samazināšanos; pircēju pienākumu nepildīšanu, uzņēmuma pasivitāti, kontrolējot pircēju maksātspēju; uzņēmuma darbības sašaurinājumu, ja tas nav saistīts ar pircēju vai klientu finansiālā stāvokļa uzlabošanu un pieaugošu uzticēšanos tiem; uzņēmuma investīciju pieaugumu, paplašinot uzņēmumu un izmantojot papildus peļņu; pieaugot produkcijas pieprasījumam, vairāk naudas tiek izdots izejvielu, materiālu un citu vielu iegādei

Rādītājs	Izmaiņu ietekme uz uzņēmuma finansiālo stabilitāti
1	2
Īstermiņa saistību pieaugums	Liels īstermiņa saistību pieaugums norāda uz nespēju savlaicīgi norēķināties ar darbiniekiem, budžetu, piegādātājiem, kredīta institūcijām. Ja tas saistīts ar pozitīvām maksāspējas izmaiņām, kad piegādātāji, redzot labāku finansiālo stāvokli, palielina piegādes kredītus, tad tas nav vērtējams negatīvi
Pašu kapitāla samazināšanās	Pašu kapitāla samazināšanās sakarā ar uzņēmuma peļņas samazināšanos un nespēju piesaistīt papildus investīcijas norāda uz sliktu finansiālo stāvokli
Ilgtermiņa saistību pieaugums	Ilgtermiņa saistību pieaugums norāda uz uzņēmuma maksāspējas pasliktināšanos, ja tas nav saistīts ar uzņēmuma darbības paplašināšanos

Kā liecina bilances rādītāju izmaiņu analīze (1. tab.), vislielākā ietekme uz uzņēmuma finansiālo stabilitāti ir pamatlīdzekļu, krājumu, debitoru, naudas līdzekļu, pašu kapitāla, ilgtermiņa un īstermiņa saistību izmaiņām. Rūpīgi analizējot un noskaidrojot iemeslus bilances rādītāju izmaiņām, var konstatēt uzņēmuma finansiālās stabilitātes uzlabošanos vai pasliktināšanos.

2. tabula

**Peļņas vai zaudējuma aprēķina rādītāju izmaiņu ietekme
uz finansiālo stabilitāti [5, 53]**
Impact Indices of Profit–loss Statement upon Financial Stability

Rādītājs	Izmaiņu ietekme uz uzņēmuma finansiālo stabilitāti
1	2
Neto apgrozījums	Pārdošanas apjomu samazināšanās norāda uz pieprasījuma samazināšanos, mārketinga trūkumu, nepamatotu cenu politiku. Negatīvi uzņēmuma darbību var ietekmēt straujš pārdošanas apjomu pieaugums, kas norāda uz produkcijas izpārdošanu pirms uzņēmuma likvidēšanas, ja pārdošanas palielināšanās nav saistīta ar pozitīviem procesiem, produktu pieprasījuma pieaugumu, labu cenas politiku un mārketingu
Izmaksas	Patēriņa pozīciju pieaugums, kas nav saistīts ar ražošanas procesu paplašināšanu, norāda uz nesaimniecisku līdzekļu izlietošanu dārgiem pirkumiem, administratīvās pārvaldes personāla paplašināšanu, nepamatotu tā darbinieku atalgojuma paaugstināšanu, sliktu finanšu vadības organizāciju

Peļņas vai zaudējumu aprēķina rādītāju analīzē (2. tab.) galvenā uzmanība jāpievērš pārdošanas apjoma un izmaksu posteņu izmaiņām. Ne vienmēr pārdošanas apjoma palielinājums vērtējams pozitīvi, tādēļ šīs izmaiņas jāanalizē kontekstā ar izmaksu un peļņas apjoma izmaiņām.

3. tabula

**Naudas plūsmas pārskata rādītāju izmaiņu ietekme
uz finansiālo stabilitāti [5, 53]
Impact Indices of Cashflow Statement upon Financial Stability**

Rādītājs	Izmaiņu ietekme uz uzņēmuma finansiālo stabilitāti
1	2
Naudas plūsma no uzņēmuma saimnieciskās darbības	Samazinājums norāda uz sliktu finansiālo stāvokli un naudas trūkumu, lai paplašinātu uzņēmuma ražošanas jaudu, atdotu parākus, izmaksātu dividendes un veiktu investīcijas bez ārējiem finansēšanas avotiem
Naudas plūsma no uzņēmuma investīciju darbības	Samazinājums norāda, ka samazinās investīcijas ilgtermiņa attīstībai, samazinājums ilgtermiņa finanšu ieguldījumos norāda uz finansiālās stabilitātes samazināšanos, ja šie līdzekļi netiek ieguldīti uzņēmuma darbības paplašināšanai
Naudas plūsma no finanšu darbības	Samazinājums norāda uz nespēju izmantot ārējos finansēšanas avotus. Tam var būt dažādi iemesli, viens no tiem – kreditoru neuzticēšanās

Naudas plūsmas pārskata analīzē (3. tab.) galvenā uzmanība jāpievērš naudas plūsmas izmaiņām no saimnieciskās darbības.

Novērtējot finansiālo stabilitāti, finanšu pārskatu rādītāju izmaiņas jāanalizē kontekstā ar peļņas apjoma un pašu kapitāla izmaiņām, lai varētu novērtēt svarīgāko posteņu ietekmi uz peļņu. Finansiālās stabilitātes pasliktināšanās liecina, ka uzņēmumam varētu būt maksāspējas problēmas.

Pēc G. Ņūtona (*G. Newton*) [8, 26] pētījumiem, finansiālās stabilitātes samazināšanās tendences ir saistītas ar šādu posteņu izmaiņām:

- Naudas līdzekļu samazinājums
- Nepietiekams darba kapitāls
- Pārmērīgi debitoru parādi vai krājumi
- Strauja pamatlīdzekļu palielināšanās
- Bankas kredītu un citu īstermiņa saistību pieaugums
- Pārmērīgs finansējums no aizņemtā kapitāla
- Zema kapitalizācija
- Pārdošanas apjoma samazināšanās
- Bruto peļņas samazināšanās
- Izmaksu (saimniecisko un pieskaitāmo) palielināšanās
- Pārmērīgi % maksājumi un citas fiksētās izmaksas
- Lielas dividendes, salīdzinot ar iegūto peļņu
- Operatīvas darbības peļņas samazināšanās
- Neto peļņas samazināšanās un lēnāka kapitāla aprīte

Finanšu pārskatu rādītāju absolūtie lielumi un to izmaiņu izvērtēšana ļauj atklāt uzņēmuma darbības negatīvās tendences un trūkumus, bet nav iespējams novērtēt maksāspēju. Tāpēc detalizētākai uzņēmuma maksāspējas prognozēšanai svarīgi aprēķināt un novērtēt relatīvos rādītājus.

Kā liecina autores veiktie zinātniskie pētījumi un statistikas materiāli, tad maksāspējas pasliktināšanās noved uzņēmumu līdz juridiski atzītai maksātnespējai un vairumā gadījumu (85%) – līdz bankrota procedūrai [13].

Šajā kontekstā rietumu valstu (ASV, Kanāda, Lielbritānija) zinātnieku darbos uzņēmumu maksātspējas problēmu pētījumi ir saistīti ar iespējamā bankrota prognozēšanu. Tas izskaidrojams ar to, ka maksātspējas procesus šajās valstīs regulē Bankrota likums. Savukārt autores izpētītajā Krievijas un Baltkrievijas zinātnieku literatūrā maksātspējas problēmu pētniecība tiek formulēta kā uzņēmumu finansiālās krīzes diagnostika un bankrota prognozēšana. Tādēļ autore turpmāk lieto visus šos iepriekšminētos terminus.

R. Folks (*R. Foulke*) uzskata, ka kopš 1891. gada finanšu analīzē tika aprēķināts vēlāk praksē plaši pielietotais kopējās likviditātes koeficients, apgrozāmie līdzekļi/ īstermiņa saistības [4, 181]. Šajos gados tika izstrādāti arī citi analītiskie koeficienti, tomēr uzņēmuma maksātspējas novērtēšanai par nozīmīgāko tika uzskatīts kopējās likviditātes koeficients.

Viens no pirmajiem zinātniekiem, kurš publicēja atsevišķus finanšu koeficientus, kas raksturo maksātspējas problēmas, bija R. Smits (*R. Smith*), kurš 1930. gadā pētīja 29 bankrotējušu uzņēmumu koeficientus desmit gadu laikā. Finanšu koeficienti tika salīdzināti ar iepriekšējo periodu rādītājiem un analizētas to izmaiņas, vai kāds no šiem koeficientiem nenorāda bankrota tuvošanos. No pētāmo objektu apjoma tika atlasīti astoņi koeficienti, kas, pēc R. Smīta pētījumiem, raksturoja iespējamo bankrotu. Visi šie astoņi koeficienti tika sadalīti divās grupās (4. tab.).

4. tabula

**Finanšu koeficienti maksātspējas prognozēšanai pēc R. Smīta pētījumiem [9, 11]
*Financial Ratios as Predictors of Failure Introduced by R. Smith***

Koeficientu grupas	Finanšu koeficienti
1. grupa – koeficienti, kuri pēdējo astoņu gadu laikā pirms bankrota iestāšanās nepārtraukti samazinājās, tādējādi norādot uz uzņēmuma situācijas pavājināšanos	Darba kapitāls/ Aktīvu kopsumma Peļņa un rezerves/ Aktīvu kopsumma Pašu kapitāls/ Pamatlīdzekļi Pamatlīdzekļi/ Aktīvu kopsumma
2. grupa – koeficienti, kuri ne vairāk kā divas reizes desmit gadu periodā uzrādīja tendenci samazināties	Kopējās likviditātes koeficients Pašu kapitāls/ Aktīvu kopsumma Realizācija/ Aktīvu kopsumma Naudas līdzekļi/ Aktīvu kopsumma

R. Smits atzina, ka vislabākais indikators, kas norāda uz iespējamo bankrotu, ir finanšu koeficients „darba kapitāls/aktīvu kopsumma”, jo tieši šis finanšu koeficients, analizējot bankrotējošos uzņēmumus, samazinājās visa analizējamā perioda laikā.

P. Ficpatriks (*P. Fitzpatrick*) veica līdzīgus pētījumus par dažādu finanšu koeficientu izmaiņu tendencēm 20 uzņēmumos, kuri bankrotēja laikā no 1920. līdz 1929. gadam, un atlasīja 13 raksturīgākos koeficientus, kas norādīja uz šo uzņēmumu tuvošanos bankrotam. Salīdzināšanai viņš analizēja 19 veiksmīgi darbojošos uzņēmumu finanšu koeficientus un secināja, ka visprecīzākie finanšu koeficienti, kas norāda uz bankrota tuvošanos, ir šādi:

1. Neto peļņa/ Pašu kapitāls
2. Pašu kapitāls/ Saistības
3. Pašu kapitāls/ Pamatlīdzekļi [3, 676–731].

P. Ficpatriks bija pirmais zinātnieks, kurš pētījumos izmantoja datu salīdzinošo analīzi – salīdzināja bankrotējošu un nebankrotējošu uzņēmumu finanšu koeficientus, kas norādīja uz bankrota varbūtību.

Č. Mervina (*C. L. Merwin*) 1941. gada pētījums par iespējamā bankrota prognozēšanu tiek uzskatīts par galveno pagrieziena punktu finanšu analīzes attīstībā. Č. Mervins analizēja 200 bankrotējošu uzņēmumu un 381 veiksmīgi darbojošos uzņēmumu, kuru aktīvu vidējais lielums bija \$ 50.000, finanšu koeficientus un secināja, ka uz bankrota varbūtību norāda šādi koeficienti:

1. Kopējās likviditātes koeficients
2. Pašu kapitāls/ Saistību kopsumma
3. Darba kapitāls/ Aktīvu kopsumma [7].

Nākošais zinātnieks, kurš, pamatojoties uz saviem pētījumiem, secināja, ka darba kapitāls ir indikators uzņēmumu tehniskai maksāspējai, ir Dž. Valters (*J. Walter*) [10, 44–52]. Tehniskā maksāspēja nozīmē uzņēmuma spēju nodrošināt saistību izpildi 12 mēnešu laikā. Dž. Valters bija pirmais zinātnieks, kurš aicināja zinātniekus izpētīt neto naudas plūsmu un tās nozīmi maksāspējas prognozēšanā.

1966. gadā V. Bīvers (*W. Beaver*) publicēja pētījuma rezultātus par 79 bankrotējošiem uzņēmumiem un 79 nebankrotējošiem uzņēmumiem. Analizējamo uzņēmumu aktīvu vidējā vērtība bija \$ 7.400.000 5 gadu laikā. V. Bīvers izvēlējās 30 dažādus finanšu koeficientus un, lai izvairītos no finanšu informācijas dublēšanās, sadalīja tos sešās kategorijās:

- Naudas plūsmas rādītāji
- Peļņas rādītāji
- Saistību rādītāji pret aktīviem
- Likvīdo aktīvu attiecība pret aktīviem
- Likvīdo aktīvu attiecība pret īstermiņa saistībām
- Aprites rādītāji

Lai atlasītu turpmākiem pētījumiem konkrētus koeficientus, tika izstrādāta kritēriju sistēma:

- popularitāte – visbiežāk pielietotie koeficienti finanšu pārskatu analīzē;
- koeficienti, kuri uzrādījuši vislabākos rezultātus iepriekšējos pētījumos;
- naudas plūsmas rādītāji.

Veicot koeficientu klasifikācijas testu, par derīgiem bankrota prognozēšanai tika atzīti 6 koeficienti:

1. Naudas plūsma/ Saistību kopsumma
2. Neto apgrozījums/ Aktīvu kopsumma
3. Saistību kopsumma/ Aktīvu kopsumma
4. Darba kapitāls/ Aktīvu kopsumma
5. Kopējās likviditātes koeficients
6. Bezkrēdīta intervāls

V. Bīvers secināja, ka ar finanšu koeficienta „naudas plūsma/saistību kopsumma” palīdzību iespējams korekti atdalīt bankrotējošās un nebankrotējošās firmas un labāk ir analizēt atlasīto koeficientu izmaiņas, nekā uzrādīt konkrētu koeficientu vērtību iespējamā bankrota prognozēšanai [1, 71–111]. Jāatzīmē, ka V. Bīvers finanšu koeficientu rādītāju grupā iekļāva naudas plūsmas rādītāju, kas iepriekšējo zinātnieku pētījumos netika analizēts.

V. Bīvers bija arī pirmais zinātnieks, kurš pētīja akciju cenu izmaiņas bankrotējošiem uzņēmumiem, un secināja, ka šis rādītājs ir vislabākais no visiem iepriekš atlasītiem koeficientiem, jo norāda uz iespējamā bankrota draudiem [2, 179–192].

5. tabula

Finanšu koeficientu kopsavilkums
Summary of Financial Ratios

Finanšu koeficienti	Č. Mervins	R. Smits	P. Ficpatriks	Dž. Valters	V. Bīvers
Darba kapitāls/ Aktīvi	X	X		X	X
Peļņa un rezerves/ Aktīvi		X			
Pašu kapitāls/ Pamatlīdzekļi		X	X		
Pamatlīdzekļi/ Aktīvi		X			
Kopējās likviditātes koeficients	X	X			X
Pašu kapitāls/ Aktīvi		X			
Realizācija/ Aktīvi		X			
Naudas līdzekļi/ Aktīvi		X			
Neto peļņa/ Pašu kapitāls			X		
Pašu kapitāls/ Saistības	X		X		
Naudas plūsma/ Saistības					X
Neto apgrozījums/ Aktīvi					X
Saistības/Aktīvi					X
Bez kredīta intervāls					X

Salīdzinot minēto zinātnieku atzīstos finanšu koeficientus (5. tab.), kas derīgi iespējamā bankrota prognozēšanai, autore secina, ka pētījumu rezultāti ir līdzīgi attiecībā uz šādiem finanšu koeficientiem: darba kapitāls/aktīvi, pašu kapitāls/pamatlīdzekļi, kopējās likviditātes koeficients, pašu kapitāls/saistības.

Nākošajos gados, attīstoties ekonomikai, dažādu valstu zinātnieki turpināja pētījumus un analizēja finanšu pārskatus, lai atrastu tos finanšu rādītājus vai to kombinācijas, kas savlaicīgi norādītu uz iespējamo bankrotu.

No uzņēmuma finanšu pārskatiem var aprēķināt vismaz 12 peļņas, 6 īstermiņa likviditātes, 12 ilgtermiņa maksātspējas, 36 darbības efektivitātes un ap 15 kapitāla tirgus rādītājus (kopā 81) [6, 137–225]. Tādēļ rodas jautājums, kuri no šiem finanšu rādītājiem vislabāk norāda uz maksātspējas problēmām un derīgi iespējamā bankrota prognozēšanai.

Amerikas autori G. Vaits (*G. White*), A. Sondī (*A. Sondhi*) un D. Frīds (*D. Fried*) veica pētījumus, izmantojot 60 salīdzinošos rādītājus. Viņi visus rādītājus sadalīja trīs grupās – peļņas, saistību un likviditātes – un pēc 10 punktu sistēmas noteica to vietu un nozīmi finanšu koeficientu salīdzinošo rādītāju sistēmā (6. tab.).

Kā liecina finanšu koeficientu salīdzinošo rādītāju analīze (6. tab.), starp visiem 10 svarīgākajiem rādītājiem vislielākā nozīme ir peļņas rādītājiem (attieciņi pirmā, otrā un ceturrtā vietā), kuri novērtēti ar vairāk nekā 7 punktiem. Augsti tiek vērtēti starpseguma likviditātes rādītāji un saistību īpatsvars (attieciņi ceturrtā un piektā vietā).

Kā parāda minēto zinātnieku pētījumi, kopējās likviditātes koeficientam (L1) ir vismazākā nozīme maksātspējas prognozēšanai (pēdējā – 10. vieta ar 4,74 punktiem).

6. tabula

Finanšu koeficientu salīdzinošo rādītāju nozīmīgums (punktos) [11, 245]
Importance of Comparing Financial Ratios by Point

Vieta	Rādītāji	Pelņas rādītāji	Saistību rādītāji	Likviditātes rādītāji
1	Akciju ienesīgums	7,58		
2	Realizācijas rentabilitāte	7,52		
3	Starpseguma likviditāte (L2)			7,10
4	Aktīvu rentabilitāte	7,06		
5	Saistību īpatsvars bilanciē		7,00	
6	Ilgtermiņa saistību īpatsvars		6,52	
7	Saistību attiecība pret pašu kapitālu		6,50	
8	Absolūtā likviditāte (L3)			6,34
9	Krājumu aprīte			5,46
10	Kopējā likviditāte (L1)			4,74

Līdzīgu pieeju finansiālās stabilitātes un maksātspējas novērtēšanai piedāvā Baltkrievijas zinātniece G. Savicka (*Г. В. Савицкая*). Ņemot vērā lielo finanšu koeficientu daudzveidību un to novērtēšanas kritērijus, zinātniece izstrādāja uzņēmuma maksātspējas novērtēšanas klasifikācijas klases, kur finanšu rādītāji tiek sadalīti 6 klasēs atbilstoši aprēķinātiem finanšu koeficientiem un novērtējumam ballēs. Maksātspējas novērtējums pamatojas tikai uz maksātspējas un likviditātes rādītājiem (7. tab.).

7. tabula

Uzņēmuma sadalījums klasēs un ballēs maksātspējas novērtēšanai
Grouping of Enterprises for Predicting Solvency (classes and points)

Rādītāji	Sadalījums klasēs, koeficienta vērtība / balles					
	I klase	II klase	III klase	IV klase	V klase	VI klase
Absolūtā likviditāte	Virs 0,25/20	0,2 / 16	0,15 / 12	0,1 / 8	0,05 / 4	Zem 0,05 / 0
Starpseguma likviditāte	Virs 1,0 / 18	0,9 / 15	0,8 / 12	0,7 / 9	0,6 / 6	Zem 0,5 / 0
Kopējā likviditāte	Virs 2,0/ 16,5	1,9–1,7 / 15–12	1,6–1,4 / 10,5–7,5	1,3–1,1/ 6– 3	1,0/ 1,5	Zem 1,0 / 0
Finansiālās neatkarības koeficients	Virs 0,6 / 17	0,59–0,54 / 15–12	0,53–0,43 / 11,4–7,4	0,42–0,41 / 6,6–1,8	0,4 / 1	Zem 0,4 / 0
Darba kapitāla īpatsvars apgrozāmos aktīvos	Virs 0,5/ 15	0,4 / 12	0,3 / 9	0,2 / 6	0,1 / 3	Zem 0,1 / 0
Krājumu attiecība pret pašu kapitālu	Virs 1,0 / 15	0,9 / 12	0,8 / 9	0,7 / 6	0,6 / 3	Zem 0,5 / 0
Ballu skaits	100	85–64	63,9–56,9	41,6–28,3	18	0

Uzņēmuma maksāspējas novērtējums atbilstoši klasēm:

- I klase** – uzņēmumi ar stabilu finansiālo stāvokli, kuru kreditori var neuztraukties par kredītu savlaicīgu atmaksu;
- II klase** – uzņēmumi, kuriem ir nelielas finansiālas problēmas, bet vēl nav uzskatāmi par riskantiem;
- III klase** – uzņēmumi ar finansiālām problēmām, var kavēties procentu maksājumi un kredīta savlaicīga atmaksā;
- IV klase** – uzņēmumi ar augstu bankrota varbūtību pat pēc finansiālās atveseļošanās. Kreditori var zaudēt aizdotos līdzekļus un nesaņemt procentu maksājumus;
- V klase** – praktiski maksātnespējīgi uzņēmumi, ar ļoti augstu bankrota varbūtību [15, 667–668].

Šādu rādītāju sistēmu ieteicams izmantot kreditoriem.

R. Vilsons (*R. Wilson*) un G. Makhangs (*G. McHugh*) pētījumus par bankrota prognozēšanu visvairāk saistīja ar uzņēmuma maksāspēju un peļņu. Viņi uzskatīja, ka uzņēmuma maksāspēja rāda tikai uzņēmuma finansiālo stāvokli un atšķiras no peļņas rādītājiem, kas raksturo uzņēmuma darbības efektivitāti. Uzņēmuma maksāspējas un peļņas sakarības analīzei zinātnieki izstrādāja speciālu matricu (8. tab.).

8. tabula

**Uzņēmuma maksāspējas un ienesīguma savstarpējās
sakarības matrica [12, 211]
*Matrix Model of Relationship between the Solvency
and Profitability of a Business***

	Maksāspējīgs	Maksātnespējīgs
Rentabls	1	2
Nerentabls	3	4

Matricas pirmajā kvadrantā būtu jāiekļūst visiem labākajiem uzņēmumiem – ienesīgajiem un maksāspējīgajiem, ceturtajā kvadrantā – vissliktākajiem, kuru darbības turpinājums ir bezcerīgs, jo nerentabls un maksātnespējīgs uzņēmums nespēj ilgi pastāvēt. Uzņēmumus, kas atrodas 2. un 3. kvadrantā, ir grūti izvērtēt. Otrajā kvadrantā esošos uzņēmumus nepieciešams nopietni „ārstēt”, jo tie ir ienesīgi, bet nespējīgi maksāt. Trešajā kvadrantā esošie uzņēmumi ir maksāspējīgi, bet nav ienesīgi. Tiem nepieciešams mainīt savu darbības virzienu un stratēģiju, lietderīgāk pārorientēties uz jauniem, peļņu nesošiem darbības virzieniem. Ja uzņēmums ir ienesīgs, bet maksātnespējīgs, tas var tikt izstumts no savas darbības sfēras ātrāk nekā spēsēs tikt galā ar savām problēmām.

Izanalizējot vairāku autoru pētījumus, autore nonāca pie slēdziena, ka maksāspējas prognozēšanai var izmantot dažādas finanšu analīzes metodes un atšķirīgas pieejas dažādo metožu pielietošanā.

Pielietojot horizontālās analīzes metodi, var novērtēt uzņēmuma finansiālās stabilitātes pozitīvās vai negatīvās tendences, svarīgāko finanšu pārskatu posteņu rādītāju izmaiņas jāanalizē kontekstā ar peļņas un pašu kapitāla izmaiņām.

Finanšu koeficientu analīzes metožu grupā ieteicams izmantot likviditātes, naudas plūsmas, maksāspējas un peļņas rādītājus, pētīt to sakarības un izmaiņu tendences. Koeficientu novērtēšanai lietderīgi izmantot datu salīdzinošo analīzi. Var pielietot finanšu koeficientu klasifikācijas tabulu un maksāspēju novērtēt atbilstoši

ballēm, kā arī veidot matricu, kas raksturo uzņēmuma maksātspējas un ienesīguma savstarpējās sakarības.

LITERATŪRA

1. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting – Selected Studies 1966 // *SuPPlement to the Journal of Accounting Research*, January 1967, pp. 71–111.
2. Beaver W. H. Market Prices, Financial Ratios, and the Prediction of Failure // *Journal of Accounting Research*, 1968; pp. 179–192.
3. Fitzpatrick P.J. A Comparison of the Ratios of Successful Industrial Enterprises with those of Failed Companies // *Certified Public Accountant*, 1932, October, November, December, pp. 598–731.
4. Foulke R.A. *Practical Financial Statement Analysis*. – 5th ed. – McGraw–Hill Book Company, 1961. – 611 p.
5. Mackevičius J., Poškaite D. Imonių bankroto prognozavimo analizės metodikų tyrimas, remiantis finansinių ataskaitų duomenimis // *Ekonomika 49*, Vilniaus universiteto leidykla, 1999, pp. 49–63.
6. Mackevičius J., Poškaite D. *Finansinė analizė*. – Vilnius: Kataliku pasaulis, 1998. – 280 p.
7. Merwin C. L. *Financial Characteristics of American Manufacturing Corporations*. – Washington: Government Printing Office, 1941.
8. Newton G. W. *Corporate Bankruptcy*. – John Wiley & Sons Inc, 2003. – 280 p.
9. Smith R. F. A Test Analysis of Unsuccessful Industrial Companies // *University of Illinois, Bulletin 31*. – University of Illinois Press, 1930. – P. 11.
10. Walter J. E. A Discriminant Function for Earning Price Ratios of Large Industrial Corporations // *Review of Economics and Statistics*, February 1959; 41: 44–52.
11. White G., Sondhi A., Friend D. *The analysis and Use of Financial Statements*. – New York: John Wiley and Sons, 1994. – 1224 p.
12. Wilson R., McHugh G. *Financial Analysis: A Managerial Introduction*. – London: Cassell, 1993. – 575 p.
13. www.lursoft/statistika.
14. Басовский Л. Е. *Теория экономического анализа*. – Москва: ИНФРА–М, 2001. – 220 с.
15. Савицкая Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности предприятия*. – Минск: ООО Новое знание, 1999. – 688 с.

Summary

The article takes a historical perspective on methods of financial analysis and financial ratios that are used to predict business failure.

Drawing up on studies of scientific research performed by various authors, the following methods of financial analysis are found to be useful: methods of horizontal analysis and financial ratios, comparative analysis of data as well as formation of specialised graded solvency tables and construction of matrices, which characterise the relationship between the solvency and profitability of a business.

Key words: financial ratios, solvency, bankruptcy, solvency forecast.

E-komercija un tās aplikšana ar nodokļiem

E-Commerce and its Taxation

Sandis Šteins

SIA Statoil Latvija

Citadeles 12, Rīga, LV-1010

E-pasts: Sandis.steins@statoil.com

Plānotā e-komercijas (elektroniskās komercijas) attīstība ir radījusi bažas gan ES valstīs, gan valstīs, ar kurām ES var notikt vai notiek starptautiskā tirdzniecība. E-komercija ar digitālo preču piegādes iespēju ir radījusi virkni jautājumu, kuri jāatrisina minēto valstu likumdošanas, tirdzniecības kontroles un drošības sektoros. Nodokļu jautājumos līdz šim piemērotie likumi, kas regulē tradicionālo komerciju, vairs nedarbojas, un ir jāmeklē risinājumi, kā pēc iespējas samazināt šo uzskaites un kontroles plaisu ar minimāliem resursiem vispirms īstermiņā, paralēli izstrādājot koncepciju ilgtermiņam.

Atslēgvārdi: elektroniskā komercija, nodokļu piemērošana, digitālās preces, izvairīšanās, uzraudzība.

E-komercija ir dalīšanās komercinformācijā, komercijas attiecību uzturēšana un komercdarbība ar telekomunikāciju tīklu palīdzību [1]. Eiropas Komisija 1997. gadā e-komerciju definēja kā darījumu, kurā puses mijiedarbojas elektroniski, nevis fiziskās apmaiņas vai fizisko kontaktu ceļā.

Latvijas Komerclikuma definējuma daļa skan šādi: “Komercedarbība ir atklāta saimnieciska darbība, kuru savā vārdā peļņas gūšanas nolūkā veic komersants, un savukārt saimnieciska darbība ir jebkura sistemātiska patstāvīga darbība par atlīdzību.” [2]

E-komercija ietver reāllaika aktivitātes, atbalstot “virtuālo vērtību ķēdi” (1. att.).



1. att. Virtuālo vērtību ķēde [3]
Chain of Virtual Value

Virtuālo vērtību ķēde parāda procesu kustību no uzņēmuma sagādes jautājumiem līdz gatavās produkcijas realizācijai, procesā pārejot no uzņēmuma iekšējās vides uz ārējo.

Šodienas e-komercijas situācija pasaulē

Internets un ar to saistītie jaunie komercijas modeļi, tirdzniecības noteikumu liberalizācija un unifikācija minimizē ieejas barjeras nacionālajos tirgos un ļauj komersantiem izvērst savu darbību globālā mērogā. Tā rezultātā saasinās konkurence, kas liek komersantiem vēltīt lielu uzmanību efektivitātes palielināšanai un konkurētspējas nodrošināšanai globālā mērogā. Jau šobrīd e-komercija spēcīgi ietekmē tādus sektorus kā komunikācijas, finanses un mazumtirdzniecība (kopā tie sastāda 30% no OECD valstu IKP). E-komercijas sistēmas veido uzņēmuma komerciālo pamatu un ir tam ārkārtīgi svarīgas. Tajās ir integrēti arī piegādātāji un maksājumu sistēmas, kā arī cieša saite ar patērētājiem. E-komercija dod cerību, ka tā iespiedīsies tādās jomās kā izglītība, veselība un valdība (ap 20% no IKP) [4]. Lielākais efekts tiek saistīts ar to, ka lielā mērā uzmanība tiek vēltīta jauniem, agrāk mazāk ietekmīgiem sīkumiem, piemēram, produkta pielāgošanai un starpnieku novēršanai. Barjeras, lai ieietu e-komercijas pasaulē, kā pircējiem, tā arī pārdevējiem progresīvi samazinās. Agrākās e-komercijas formas bija individuāli projektētas, kompleksas, dārgas un līdz ar to kļuva par lielu uzņēmumu priekšrocību. Šodien par pāris tūkstošiem latu katrs var kļūt par komersantu un sasniegt miljoniem pasaules patērētāju. Saikne, kas agrāk darījumos bija starp diviem uzņēmumiem, mūsdienās ar tikla palīdzību ir zudusi, un komercaktivitātēs var tikt iesaistīts nezināms skaits indivīdu, kas savā starpā pat var nesatikties. Šādā izpratnē internets e-komercijā ir veicis to pašu, ko Henrijs Fords izdarīja ar automobiļiem pagājušā gadsimta sākumā – tos no luksusa preces pārvērsdams par vienkāršu un lētu ierīci plašam patērētāju lokam.

E-komercija¹:

- pa tiešo sasaista pircējus un pārdevējus;
- atbalsta elektroniskas informācijas apmaiņu starp ražotājiem, piegādātājiem, pārdevējiem, pircējiem;
- atļauj globālas aktivitātes 24/7/365 (laika ziņā);
- pieļauj pielāgošanos klientu uzvedībai;
- veicina reāllaika procesu uzlabojumus.

Lielākā un apjomīgākā lietotāju grupa ir B2C (*business to consumer* – no uzņēmēja pie patērētāja) grupa, kur visa darbība ir vērsta uz patērētāju. Tie ir analogi tradicionālajiem veikaliem, katalogu pasūtījumiem un telemārketingam, tikai internetā. Cita interesanta grupa ir C2C (*customer to customer*) sistēma, kas nodrošina tiešu preču pārdošanu starp cilvēkiem, tomēr parasti tā ir tirdzniecība, kur par starpnieku uzstājas kāds komersants, nodrošinot cilvēku aktivitātes iespējas, par to saņemot atlīdzību. Ja šāds starpnieks ir nerezidents, tad par pakalpojumu visdrīzāk neviens nodokļus nemaksā.

E-komercijas kontroles un nodokļu piemērošanas iespējas

Pašlaik e-komercijai tiek piemērota nodokļu likumdošana, kas nav rakstīta interneta darbību unikālajiem aspektiem. Piemēram: pieņemsim, ka uzņēmums Latvijā elektroniski no interneta ielādēja sev izmēģinājuma versijas statistisko rādītāju analīzes datorprogrammu. Pēc izmēģinājuma laika uzņēmumam tā iepatikās un tas to iegādājās ar uzņēmuma kredītkartes palīdzību. Datorprogrammu uzrakstīja uzņēmums, kurš reģistrēts Florīdā, ASV, to ieguva no servera, kurš atrodas Meksikā,

kā meklēšanas un ielādes palīgriks ir *Microsoft* programma *Windows Explorer*, interneta pieslēgumu nodrošināja ISP no Latvijas.

Tā rezultātā rodas jautājumi: Vai šis darījums ir aplikams ar nodokļiem? Ja jā, tad kas un kur tika pārdots? Kad šis darījums būtu aplikams? Kuram ir tiesības šo darījumu aplikēt? Tie ir jautājumi, uz kuriem mūsu likumdošana nav gatava pilnībā atbildēt. Šiem darījumiem gandrīz nav ierobežojumu – preces un pakalpojumi var tikt pārdoti jebkurā pasaules malā no jebkura servera, kur pārdevējs ir izīrējis vietu, lai uzturētu savu preci/pakalpojumu. [5]

Galvenais nodokļu administratoru uzdevums ir, cik vien iespējams, nodēfinēt Interneta darījumus jau eksistējošo likumu ietvaros un kreatīvi pielāgot likumus tiem darījumiem, kuri neeksistēja, kad attiecīgie likumi tika gatavoti. Būtiski ir apzināties faktu, ka pārdevējs ņemeklī nezina, kas ir viņa klients, un līdz ar to bez tādiem datiem, nav iespējams veikt grāmatvedību pēc starptautiskiem standartiem. Tāpat nav iespējams noteikt, cik kāda produkta kopijas ir iegādātas, ja vien kopējos ieņēmumus nedala ar produkta cenu.

Tāpat nav skaidrs, kas notiek ar PVN. Darījumu apjomi pieaug no lejupielādētām datorprogrammām, grāmatām, mūzikas albumiem un tiešlaika pakalpojumiem (derības, kazino u. c.). Visticamāk, ka piegādēm ārpus ES elektroniskiem lejupielādes pakalpojumiem PVN ir zudis. Bet pat tad, ja darījumi notiktu ES robežās un PVN varētu tikt atprasīts no nodokļu iekasētājiem, tas rada tik lielus sarežģījumus un uzņēmējdarbības dīkstāvi, ka nav nekādas motivācijas noturēt komercplūsmu ES robežās.

Tāpat nodokļa subjekta noteikšanai tiek izmantotas piegāžu avota un pastāvīgās rezidences koncepcijas, kas labi darbojas tradicionālajā komercijā, bet izplūst, kad tiek attiecinātas uz e-komerciju. Kā lai nodokļu administratori iekasē nodokļus no peļņas par darījumiem, kurus tie neredz, kurus tie nevar izmērīt un kur nav fiziski iespējams tos vispār pieprasīt? Formālie mēģinājumi „policizēt” internetu vai tā lietošanu ir viegli pamanāmi, un tas noved pie valsts izolācijas no pārējās pasaules.

Šodienas e-komercijas situācija Latvijā

E-komercijas izplatību veicina uzkrātā pieredze, izveidotā infrastruktūra, e-komercijas pakalpojumu klāsts, pastāvošā likumdošana un klientu drošības garantijas, tomēr būtisks faktors ir arī kopējās sadarbības izpratne un zināšanas par e-komercijas iespējām un gatavība piedāvātos pakalpojumus izmantot.

Attīstību apgrūtina arī juridisko jautājumu nesakārtotība un nepieciešamo pakalpojumu (norēķini, loģistika u. c.) pieejamība un iespējas.

Lai sekmētu e-komercijas attīstību Latvijā, ir jārisina jautājumi, kas saistīti ar e-komercijas normatīvās bāzes sakārtošanu, jaudīgas un modernas telekomunikāciju infrastruktūras izveidi un uzturēšanu, kā arī IT speciālistu apmācību.

Būtu jāparedz viegli administrējami nodokļu atvieglojumi ieguldījumiem, kas saistīti ar e-komercijas risinājumu ieviešanu uzņēmumos un organizācijās.

Pateicoties saskaņotām un mērķtiecīgām darbībām, kas vērstas uz normatīvās bāzes sakārtošanu un komercdarbības vides attīstību, no valsts puses ir likvidēti visi normatīvie šķēršļi e-komercijas attīstībai valsts iekšienē, kā arī globālā mērogā. Valsts ir īstenojusi e-komercijas koncepciju. Mērķis ir noteikt skaidru un vispārēju struktūru, kas ietvertu elektroniskās tirdzniecības infrastruktūras, izglītības un juridiskos aspektus.

Lai sekmētu elektroniski pasūtītu preču piegādi iespējami īsā laikā, ir jānodrošina juridiski spēcīgu elektronisko dokumentu plūsmas pieeja, pirms preces ir fiziski piegādātas. Preču muietošana ir viena no akūtākajām e-komercijas

sekmēšanas problēmām. Muitas procedūru uzlabošanas nolūkos ir jāsadarbojas ar privātā sektora pārstāvjiem, kas kā muitas klienti spētu izvirzīt prasības muitas procedūrām.

Komercijai, kas tiek īstenota elektroniskā veidā, izmantojot interneta vides sniegtās priekšrocības, nepastāv ne ģeogrāfiskās, ne laika robežas. Tādējādi e-komercijai kā globālai darbībai ir jābūt starptautiski regulētā tiesiskā vidē. Pieeja tiesisko aspektu risināšanai dažādos reģionos būs dažāda – būs nacionālie un reģionālie likumi, vienošanās, politika un risinājumi. Pagaidām paliek atklāts jautājums, cik lielā mērā šo e-vidi ir nepieciešams regulēt un/vai neregulēt, kā panākt tās dinamisku tālāko attīstību, ieviešot to regulējošās normas. Svarīgākās regulas būtu nepieciešamas nodokļu tarifu, intelektuālo tiesību aizsardzības, patērētāju tiesību aizsardzības un citos jautājumos, kas skar starptautisko tirdzniecības vidi.

Jāizvērtē un jāpielāgo attīstīto valstu pieredze par nodokļu iekasēšanu no darījumiem, kas slēgti tiešsaistes režīmā, un iespējas šo pieredzi izmantot Latvijā, kas ir visgrūtākais no visiem jautājumiem, jo skaidra rīcība nav definēta.

Viens no svarīgiem punktiem ir Latvijas atbilstības nodrošināšana Eiropas Komisijas prasībām. ES dalībvalstīm ir jānodrošina dalībvalstu muitas informatīvo sistēmu savietojamība ar Eiropas Komisijas muitas informatīvajām sistēmām (2004. g. 2. pusgads).

Kā e-komercija tiek aplikta ar nodokļiem un vai tā tiek aplikta? Nodokļu kontroles mehānisms

Nodokļu kontroles stratēģija veido pamatu atbilstīgu sistēmu un procedūru izveidei un attīstīšanai, lai operatīvi atklātu nodokļu krāpšanas gadījumus un novērstu izvairīšanos no nodokļu nomaksas. Nodokļu kontrolei nepārtraukti jāpiemērojas jaunām vajadzībām un prasībām, ņemot vērā starptautiskās tirdzniecības un investīciju apjoma pieaugumu – šī kontrole palīdzētu cīnīties pret nodokļu krāpšanas gadījumiem, kā arī samazinātu dubultās nodokļu aplikšanas risku. Līdztekus divpusējo līgumu slēgšanai ir jāsekmē daudzpusējie līgumi, lai tādējādi paplašinātu informācijas apmaiņas sfēru par visiem nodokļiem un riskiem.

Galvenais mērķis informācijas apmaiņai ir **nodrošināt, lai PVN un akcīzes nodoklis tiktu maksāts tajā dalībvalstī, kur notiek šo preču patēriņš**. Sistēmai ir jābūt spējīgai sniegt informāciju jebkurai nodokļu auditēšanas amatpersonai, lai nodrošinātu riska novērtēšanu. Rezultātā tiks izpildītas prasības IS (informācijas sistēmu) savietojamībā ar ES valstu IS.

Jaunā ekonomika, ļoti iespējams, nodokļu iekasēšanu padarīs valdībām sarežģītāku. Pērkot preces tiešsaistes režīmā, pircējam ir iespēja izvairīties no PVN maksāšanas, īpaši, ja prece tiek piegādāta digitālā formā. Internets palielina uzņēmuma un darba spēka mobilitāti. Uzņēmumiem ir tendence pārvietoties uz valstīm ar liberālāku nodokļu politiku – un tieši tur ir paredzama asa starpvalstu konkurence nodokļu sektorā.

Taču e-komercija paver arī jaunas iespējas nodokļu iekasētājiem caur daudz ērtāku komunikāciju ar nodokļu maksātājiem un operatīvāku pieeju tiem nepieciešamai informācijai. Nodokļu iekasētājiem ir jāņem vērā, ka iekasēt nodokļus pēc darījuma būs daudz grūtāk nekā darījuma laikā – tas nozīmē, ka sistēmām pašām ir jābūt spējīgām noteikt un piemērot pareizu nodokļu likmi atbilstoši piegādātāja rezidencei. Lielākoties e-komercija darbojas ar minimālu cilvēkresursu iejaukšanos procesos, tāpēc tas ir svarīgi, ka sistēmas tie nodrošinātas ar korektu informāciju un sistēmu operatori var darboties fiskālā vidē, kas nodrošina ticamību.

Kā aktuālākās nodokļu iekasēšanas problēmas tiek minētas:

- *Tiešo nodokļu jomā.* Tiešo nodokļu iekasēšanā problēmas rodas tikai tad, ja e-komercijā iesaistītais uzņēmums ir reģistrēts vienā valstī, bet savu darbību veic ārpus reģistrācijas valsts. Nav pilnīgas skaidrības, kura valsts šajā gadījumā iekasē uzņēmuma ienākuma nodokli. *Piemēram, ja uzņēmums, kurš reģistrēts ASV, dibina uzņēmumu darbībai e-komercijas specializētā zonā Panamas Republikā, un ja ASV uzņēmuma īpašnieks ir nerezidents, tad nodokļu maksāšanai te vieta nemaz netiek paredzēta. Viss, kas tiek saražots e-komercijas specializētajās zonās, netiek aplikts ar nodokļiem. Klientiem tiek dota iespēja iegriezties uzņēmuma mājas lapā, kas tiek uzturēta uz servera speciālajā e-komercijas zonā, kur arī notiek turpmākā darbība. Ja to dara fiziska persona, tad šādas darbības izsekošanas iespējas ir minimālas, jo tās nekur netiek fiksētas.*

Svarīgi ir sekot līdzi OECD „Konvencijas par ienākuma un kapitāla nodokļu dubultās aplikšanas un izvairīšanās no nodokļiem” modeļa komentāru izmaiņām attiecībā uz tiešo nodokļu piemērošanu e-komercijas darījumiem, jo tā varētu kalpot par pamatu nodokļu likumu grozījumiem.

- *Netiešo nodokļu jomā.* Kā galvenā problēma šeit tiek minēta PVN iekasēšana. Jānosaka, vai Latvija vispār iekasēs PVN digitālo preču iegādes gadījumā, ja tās tiek piegādātas tiešsaistes režīmā. Pasaules pašreizējā prakse liecina, ka pagaidām digitāli piegādātām precēm PVN un muitas nodokļus (tarifus) nepiemēro. Latvijas Republikas likumā par PVN no 1/05/2004 ir jauns papildinājums (4. pants), kas skar elektroniski sniegto pakalpojumu aplikšanu ar PVN, it kā nosakot preču piegādes un pakalpojumu sniegšanas vietu. Tiek identificētas sekojošas e-darbības jomas:
 - a) elektroniskā tīkla programmu piegāde, elektroniskā tīkla uzturēšana un apkope, programmu un iekārtu uzturēšana no attāluma;
 - b) datu bāzes un programmatūras piegāde un atjaunināšana;
 - c) attēlu, tekstu un informācijas piegāde, pieejas nodrošināšana datu bāzēm;
 - d) mūzikas ierakstu, filmu, spēļu (to skaitā laimes spēļu un azartspēļu) piegāde;
 - e) dažādu reportāžu (to skaitā politisku, kultūras, mākslas, sporta, zinātnes un izklaides raidījumu un notikumu) piegāde;
 - f) tālmācība.

Šajā pantā minēto pakalpojumu sniegšanas vieta ir iekšzeme, ja Eiropas Savienības teritorijā neregistrēta persona sniedz šos pakalpojumus neapliekamai personai, kas neveic saimniecisko darbību. Atklāts paliek jautājums par kontroli. Noteikta daļa e-komercijas aktivitāšu ir patiesi jaunas un prasa arvien jaunu nodokļu administratoru nostāju. Ir jārēķinās ar to, ka mūsdienās par e-komerciju runā kā par komerciju kopumā, nevis kā par e-komerciju.

Ņemot vērā, ka vēl nav izstrādāts mehānisms, kā iekasēt tiešos un netiešos nodokļus no e-komercijas, uz neilgu laiku vajadzētu atteikties no to piemērošanas, tādējādi vienlaicīgi stimulējot e-komercijas sākotnējo attīstību Latvijā.

Nodokļu piemērošanā e-komercijas darījumiem būtu jāievēro šādi vispārēji pamatprincipi:

- 1) nepieļaut jaunu speciālu nodokļu ieviešanu (vai piemērošanu) e-komercijā, lai nekavētu e-komercijas attīstību;
- 2) nepieļaut izvairīšanos no vispārīgo nodokļu maksāšanas un nepieļaut atvieglotu nodokļu režīmu piemērošanu, tādējādi nodrošinot godīgus konkurences apstākļus, salīdzinot ar citiem uzņēmējdarbības veidiem.

Tā kā e-komercijas darījumi visbiežāk tiek veikti starp personām, kas atrodas dažādās valstīs, kurās savukārt eksistē dažādi nodokļu režīmi, ļoti svarīgi ir nodrošināt vienādu vai līdzīgu pieeju nodokļu piemērošanā e-komercijas darījumiem, tātad piemērot starptautiski atzītus principus, kas vienlaikus nepieļautu vairākkārtēju e-komercijas darījumu aplikšanu (vairākās iesaistītajās valstīs), kā arī izvairīšanos no nodokļu piemērošanas vispār. [6]

Cenšoties atbildēt uz jautājumu, kā pareizi e-komercijas gadījumā būtu jāpiemēro uzņēmuma ienākuma nodoklis, OECD TAG (Tehnisko asistentu grupa) piedāvā izvērtēšanai sekojošus piesaistes punktus:

- vadības atrašanās vieta,
- pastāvīgā pārstāvniecība,
- ienākuma piesiešana vietai, kur atrodas serveris.

Pēc nodokļu līgumu likumiem saistības pret valsts nodokļiem ir atkarīgas no tā, vai konkrētais potenciālais nodokļu maksātājs ir attiecīgās valsts rezidents. Ja ir, tad viņam par visiem saviem ieņēmumiem ir jāveic nodokļu atskaitījumi rezidējošā valstī. Tomēr svarīgākais moments ir tas, ka arī nerezidenti var tikt aplikti ar UIN (uzņēmuma ienākumu nodoklis), ja vien tiek pierādīts, ka tiem pēc konkrētām pazīmēm valstī ir pastāvīgā pārstāvniecība. Ja nodokļu maksātājs var tikt uzskatīts par rezidentu vairākās valstīs, tad par vadošo tiek uzskatīta tā, kurā atrodas uzņēmuma vadība. Starpvalstu nodokļu līgumi, pirmkārt, skata tieši šo nerezidenta sasaisti ar pastāvīgās pārstāvniecības esamību, lai noteiktu, kur ienākumi var tikt aplikti. Ar pastāvīgo pārstāvniecību saprot fiksētu uzņēmējdarbības vietu, no kurienes tiek veikti darījumi. Šo pieņēmumu piesien gan ģeogrāfiskajam izvietojumam, gan laikam, kuru uzņēmums pavada, kādā noteiktā vietā veicot savas aktivitātes. Uz nerezidentu šis noteikums attiecas tad, ja viņa vārdā darbojas aģents, parādot, ka tas var attiecīgā nerezidenta vārdā slēgt līgumus. Tomēr tas neattiecas uz tiem aģentiem, kuri veic tikai tā saucamos dežūrpakalpojumus. E-komercijas kontekstā šie pieņēmumi ir radījuši jaunus jautājumus, un OECD uzdevums ir definēt, kā šie pastāvīgās pārstāvniecības noteikumi var tikt attiecināti uz e-komerciju. Pirmie secinājumi ir šādi:

- *web* lapa (*www*) pati par sevi nevar tikt uzskatīta par PP (pastāvīgā pārstāvniecība);
- *web* lapas uzturētājs/īpašnieks uz līguma pamata nevar tikt uzskatīts par PP;
- ISP nevar tikt uzskatīts par PP, jo tas tikai nodrošina pieejas pakalpojumu tīklam;
- savukārt serveris dažos gadījumos var tikt uzskatīts par PP.

Daudzi teorētiski pieņēmumi var tikt likti priekšā kā argumenti, lai pateiktu, kā tieši ieņēmumiem būtu jābūt apliktiem PP rezidējošajā valstī, un ekonomistu darba grupa sagatavoja ziņojumu, pozicionējot to tā, ka aplikšanai ar nodokļiem ir jānotiek pēc ekonomiskās lojalitātes doktrīnas: tās uzdevums ir pareizi izvērtēt dažādu valstu dažādus ieguldījumus ieņēmumu rašanās un tālākā izlietojuma ceļā. Ekonomistu grupa identificēja faktoros, kuri satur ekonomisko lojalitāti, un klasificēja turību septiņās vispārējās kategorijās, identificējot relatīvi nozīmīgas atšķirības dažādām bagātības stadijām. Kopumā ekonomistu grupa nonāca pie secinājuma, ka vissvarīgākie faktori ir:

- ieņēmumu izcelsme,
- ieņēmumu tēriņa vieta (rezidence),
- pastāvīgā dzīvesvieta (juridiskā adrese).

Kā jau tika minēts, pastāvīgās dzīves vietas valstij ir priekšrocība veikt nodokļu iekasēšanu. Bet atklāts paliek jautājums par ieņēmumu iegūšanas vietu. Ja reiz pēc to izcelsmes var tikt piemērota aplikšana ar nodokļiem, tad loģiski būtu skaidrot, kurā brīdī šādi ieņēmumi var tikt noteikti konkrētajā valstī. Svarīgs ir jautājums, vai piegādātājs, kurš fiziski neatrodas valstī, var tikt uzskatīts par subjektu, kurš izmanto attiecīgās valsts juridisko un ekonomisko infrastruktūru un, ja tas ir tā, tad kādā pakāpē no piegāžu viedokļa tas var tikt uzskatīts par vienu no faktoriem, lai attiecīgā valsts varētu pretendēt uz ieņēmumu avota aplikšanas tiesībām.

Ienākuma noteikšana. Pēc eksistējošiem līgumiem uzņēmumu ienākumiem dažos gadījumos var tikt piemērots nodoklis no bruto summas. Tā tas, piemēram, notiek ar procentiem, kuri tiek saņemti no bankas gadījumos, kad ienākumi nav attiecināmi uz pastāvīgo pārstāvniecību līdzekļu avota valstī. OECD valstīs lielākoties šādi ienākumi no to avota valsts tiek aplikti, par pamatu ņemot bruto summas. Netiek ņemti vērā tie izdevumi, kas ir radušies, lai šie ienākumi vispār varētu tikt ģenerēti, tādējādi bieži vien šāda augļošana patiesībā ir tikai atributīva.

Neitralitāte. Svarīgi ir atkārtot to, ka pašreizējie likumi nav speciāli izstrādāti e-komercijai, un šie likumi ar e-komercijas darījumiem darbojas vispārējā kārtā. Kad OECD diskutēja, vai ir nepieciešams veidot speciālus likumus e-komercijai, daudzas valstis argumentēja, ka nebūs skaidri definēta pamata, lai varētu nošķirt tradicionālos darījumus no tiem, kuri tiek veikti, izmantojot informācijas tehnoloģijas savos komercmodeļos. Tradicionālā komercija saplūst ar elektronisko zem viena un tā paša uzņēmuma jumta, kad viss uzņēmējdarbības atbalsts un mārketingas var tikt akcentēts uz e-komercijas potenciālu. Līdz ar to tas nebūtu ne pareizi, ne arī iespējami izveidot vienu saikni e-komercijai un citu – pārējai komercijai.

Efektivitāte. Mūsdienu starptautiskie likumi nosaka, ka ieņēmumiem ir jābūt aplikamiem tajā valstī, kur tie ir iegūti, bet, ja nodokļu administrācijai nav pieejama šāda informācija un tā nevar noteikt ieņēmumu un izdevumu plūsmu, pastāv risks, ka tā sameklēs alternatīvu pamatu, lai nodokļi tiktu iekasēti.

Ideāli būtu, ja nodokļu likumdošana būtu vienkārša un saprotama. Jo noteiktāki būs nodokļu likumi, jo vairāk tie samazinās diskusijas. Lai ilustrētu lēmumu procesu, tiek saprasts, ka tad, ja nodokļu maksātājam nav biroja, darbinieku, atkarīgo aģentu konkrētā valstī – tādām nodokļu maksātājam arī nav pastāvīgās pārstāvniecības. Svarīgi ir samazināt apiešanas un izvairīšanās potenciālu! Tomēr tai pat laikā ir jāņem vērā, ka vienai valstij nebūtu jāpretendē uz citas valsts tiesībām iekasēt nodokļus vai valsts tiesībām konkurēt ar savu nodokļu likumdošanu. Nodokļu sistēma tik tālu ir laba, cik tālu tā var sniegties ar saviem iekšējiem nosacījumiem.

Ko var izdarīt ar e-komerciju? Kā tā darbojas praksē?

Nerezidenta uzņēmums veic aktivitātes valstī S ar trīs dažādu operāciju palīdzību – sadales centrs, iegāžu birojs un tirgus izpētes birojs. E-komercijas realizācija notiek caur serveri, kurš ir izvietots citā valstī. Maksājumi tiek veikti ar kredītkartēm, un bankas rēķins atrodas S valstī, lai varētu norēķināties par tiešajiem izdevumiem. Pēc OECD pastāvīgās pārstāvniecības definīcijas, iespēju izmantošana S valstī, lai uzglabātu, uzturētu un piegādātu preces, netiek konstatēta kā PP. Ja visas iepriekš minētās darbības notiktu vienā valstī, tad tas tiktu definēts kā PP. Līdz ar to e-komercijai parādās plašas iespējas veikt aktivitātes valstī S, bet to aplikšana ar nodokļiem netiek paredzēta.

Kādas var būt sekas, ja mēs e-komercijas brīvai attīstībai nepievērsīsim pietiekamu uzmanību?

Nerisinot koncepcijā izvirzītās problēmas, Latvijas komerciālā vide nebūs gatava interneta izmantošanai komerc nolūkos tādā veidā, kā to vēlētos nodokļu administrācija. Nepieciešams ir arī pamatnoteikumu problēmu risinājums, jo internets kā jauns komerciāls instruments rada jaunas problēmsituācijas, kādas neradās, izmantojot citus komerciālus instrumentus, nepiemērojot Latvijas normatīvos aktus, starptautiskos līgumus un konvencijas intelektuālā īpašuma aizsardzības, patērētāju tiesību aizsardzības un nodokļu iekasēšanas jomā, kad var rasties situācija, ka ar interneta starpniecību lielos apjomos tiek veiktas dažādas pēc savas būtības nelikumīgas darbības, taču šādu darbību izpildītājus nebūs iespējams saukt pie jebkādas atbildības.

Noslēgums

Eventuāli, protams, tiks rasts risinājums, kā pareizi aplikt e-komerciju ar nodokļiem, un nevienam nav šaubu, ka tā tam arī jābūt, bet, kamēr tā nav un risinātāji ir meklējumos, uzņēmējiem ir daudz juridiski brīvu ceļu, kā izmantot pārpratumu periodu par labu savas labklājības vairošanai.

Atbildot uz jautājumu, vai e-komercijas attīstība beigsies ar to, ka nepieņemami tiks dalīti nodokļu ieņēmumi starp rezidences un līdzekļu izcelsmes valstīm, atbildes patiesībā nav, un starptautiskā nodokļu ieņēmumu dalīšana turpinās.

Savukārt, atbildot uz jautājumu, vai e-komercija radīs iespaidīgus ieņēmumu zaudējumus, var droši teikt, ka zaudējumi būs, tomēr līdz šim šāda statistika nav veikta, un tiek solīts, ka likumi ar atpakaļejošu darbību netiks radīti. Lai novērtētu iespējamus zaudējumus, ir jāveic pastāvīgs monitorings. Jāizvērtē, kādi mazumtirdzniecības apjomi eventuāli var pāriet uz e-mazumtirdzniecību.

OECD atbildīgā darba grupa par e-komerciju joprojām turpina darbu pie jauno tehnoloģiju izmantošanas, lai atvieglotu nodokļu iekasēšanu un uzlabotu gan komersantu, gan valsts darba efektivitāti. Lai sekmētu elektroniski pasūtītu preču piegādi iespējami īsā laikā, ir jānodrošina juridiski spēcīgu elektronisko dokumentu plūsmas iespēja, pirms preces tiek fiziski piegādātas.

Var veikt gan tādas izmaiņas, kas neprasa fundamentālas esošo likumu izmaiņas, gan tādas, kas to prasa.

Lai arī pašreizējos globalizācijas procesus ir grūti viennozīmīgi vērtēt tikai pozitīvi, ir skaidrs, ka e-komercijas sekmīga attīstība ir atkarīga no noteiktas politikas – nodokļu, tarifu, intelektuālā īpašuma aizsardzības, patērētāju tiesību aizsardzības u. c., kas skar starptautiskās vides jautājumus – sekmīgas harmonizēšanas pasaules mērogā.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ Autora secinājums no “virtuālo vērtību ķēdes” procesa.

LITERATŪRA

1. Zwass, 1996, Forrester Research, www.forrester.com, 2000. g. 10. decembris.
2. LR Komerclikums, 1. panta 2. daļa // *Latvijas Vēstnesis*, 2002. – 5. aprīlis.

3. Indiana School of Library <http://www.slis.indiana.edu/hrosenba/www/L561/classes/intro/sld001.htm> 11. slaidis., 2002. g. 15.marts.
5. OECD Ekonomiskie pētījumi, 2000, Executive Summary, 9. lpp.
6. David E. Hardesty, 2001, Electronic Commerce: Taxation and Planning, p. 1–5.
7. Pārskats par "Konceptijas par elektronisko komerciju" rīcības plāna pasākumu izpildes gaitu. –Ekonomikas ministrija, 2003. – 12. lpp.

Summary

Estimated development of e-commerce causes fear between the countries in European Union and countries where EU have international business relations. E-commerce is not a new phenomenon. Money has been transferred electronically for decades – businesses have used a variety of private networks to transfer information and research services, but at present e-commerce taxation is regulated by a law that is unadjusted to deal with the unique aspects of internet-based transactions. Therefore using intensive strategy within the country a short-term solution should be generated at first to diminish the crack between accounting and control spending minimal resources, and following that – a conceptual model – to deal with the situation in a long-term.

Key words: e-commerce, taxation, digital goods, control, avoidance.

Short Term Forecasting of the Money Supply in Latvia

Latvijas naudas piedāvājuma īstermiņa prognozēšana

Ivars Tillers

University of Latvia

Faculty of Economics and Management

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050

E-mail: tillers@delfi.lv

The article addresses the issues of monetary policy in a small open economy with fixed exchange rate and free movement of capital. If the condition of perfect movement of capital holds, the central bank cannot control the money supply and pursue an independent interest rate target; however, an appropriate liquidity management policy might be necessary to eliminate the interest rate fluctuations. The liquidity projection approach suggested by the author is based on the short term forecasting of the money supply and money multiplier; the implementation using time series models is presented.

Key words: monetary policy, liquidity management, money supply, money multiplier, time series models.

Introduction

Price stability is generally accepted as an ultimate target of monetary policy; however, there is no single monetary policy framework that would be optimal for all countries. Thus the research, which the monetary policy strategy is based on, is focused on different aspects of the economy. During the last decades economists have somewhat lost interest in the money supply, since the central banks that implemented the monetary targeting policy abandoned this strategy. The monetary policy framework adopted by the central banks of larger economies does not rely on the intermediate targets. The monetary policy decisions are based on the results of comprehensive macroeconomic modelling and simulations, which directly link the ultimate policy targets to the interest rates.

Nevertheless, this framework is less appropriate for small open economies, which are sensitive to exchange rate fluctuations [1]. Since exchange rates are difficult to control indirectly by the interest rate policy, the monetary policy framework in small open economies usually involves an intermediate exchange rate target that is reached by interventions in the foreign exchange market. However, the flexibility of the exchange rate regime may vary from currency board arrangement to the exchange rate peg with a relatively broad range of fluctuations.

The fixed exchange rate mechanism, in combination with free movement of capital, imposes constraints on pursuing independent interest rate targets. If the condition of perfect capital mobility holds, the central bank is constrained to comply with foreign monetary policy decisions and loses control of the money supply. Even

when legislation permits free movement of capital, the condition of perfect capital mobility rarely holds in emerging market economies.

Emerging markets are more vulnerable to capital flows, and from time to time some emerging market economies experience a sudden worsening of market confidence. Uncertainty about the credibility of the economy might prevent investors from entering financial markets immediately in response to the increase of interest rates. The precaution of investors implies a time-varying and unpredictable risk premium; therefore, the imperfection of capital flows does not ensure much room for the central bank to implement an independent interest rate policy.

The interest rates in the money market are determined by supply and demand. From the demand side the liquidity of the banking system is largely influenced by two factors – currency demand and reserve requirements. The credit activity of banks expands the amount of deposits that in turn leads to a larger amount of reserves the banks are required to hold. The central bank can control the liquidity supplied to the banking sector, thus smoothing interest rate fluctuations, which rise from the demand side.

One of the cornerstones in the decision-making process is analysis of the monetary sector that is based on the modelling and forecasting of the money supply. Therefore, research of the money supply is of great importance for consistent liquidity management policy.

Monetary Policy of the Bank of Latvia

The main objective of the Bank of Latvia monetary policy is price stability, which is achieved by maintaining exchange rate stability. In order to control the amount of reserves of the banking system, the Bank of Latvia sets the ratio of reserve requirements. The Bank of Latvia has a wide set of monetary instruments, e.g. currency swaps, purchases of securities on the secondary market. However, the Bank of Latvia does not pursue any specific interest rate target, and the monetary instruments are used for the purposes of liquidity management that reduces excessive interest rate fluctuations in the money market.

During the period of macroeconomic stabilisation, the exchange rate policy of the Bank of Latvia was similar to that of the currency board, and the liquidity of the banking system was mostly influenced by foreign exchange operations. In the result of monetization of the economy, the interest rate fluctuations have a deeper impact on the economy; therefore, the role of interest rate policy and liquidity management of the banking sector has increased. The monetary operations of the Bank of Latvia in 2003 featured active use of monetary policy instruments that reduced the volatility of interest rates and enforced the stability in the money market.

While the risk premium of the Latvian assets has diminished, the foreign and domestic assets still are not perfect substitutes. The financial markets in Latvia are too thin and there are only a few liquid financial instruments that make Latvian financial markets less attractive for the inflow of foreign short-term investments, even if the interest rate margin is wide enough to raise the interest of investors. Thus the deviation of Latvian interest rates from the foreign ones will not necessarily cause immediate capital inflows; therefore, the short term money demand fluctuations will lead to interest rate volatility in the domestic money market. On the other hand, any central bank which implements a fixed exchange regime faces the

trade-off between exchange rate stability and the flexibility of the interest rate policy.

Interest rate fluctuations can be efficiently diminished only by appropriate liquidity management; however, an inconsistent policy might undermine exchange rate stability. Therefore, the decisions of interest rate policy and monetary operations are based both on the forecasting of the monetary sector and comprehensive macroeconomic analysis.

Model of the Money Supply

The money supply in economy M depends on the money multiplier μ and the monetary base B .

$$M = \mu \cdot B \quad (1)$$

The money supply can be broken down into two basic components – cash held by the public and deposits at the banks.

$$M = C + D \quad (2)$$

The components of the monetary base are currency and reserves, comprised of coins and notes held by the public and reserves

$$B = C + R \quad (3)$$

Reserves of the banks comprise the vault cash and amount of deposits held at the central bank.

Using the above definitions the money multiplier can be expressed as the function of currency-deposit C/D and reserve-deposit R/D ratios

$$\mu = \frac{1 + C/D}{C/D + R/D} \quad (4)$$

The banks may need reserves for settlements; however, the main reasons for holding of reserves are due to reserve requirements and the obligation to ensure cash withdrawal. Thus the amount of required reserves R_0 is determined by the central bank while the amount of the vault cash C^* represents the amount of currency necessary to ensure cash withdrawals by the public. If the banks do not hold other excess reserves but the vault cash, the reserve-deposit ratio can be represented in the form

$$R/D = [R_0 + C^*]/D \quad (5)$$

The reserve-deposit ratio might increase if the banks expect deposit outflows. The banks are interested in reducing the opportunity costs of holding of excess reserves; therefore, higher money market rates will stimulate the banks to implement tighter reserve management that will make the reserve-deposit ratio fall.

While the reserve-deposit ratio is determined by the behaviour of the banking sector and the central bank, the currency-deposit ratio is mainly influenced by

money holding preferences and customs of people. Cash is mainly used as a means of payment in relatively small transactions, and it is less attractive for larger payments. Extensive use of cash is typical for people with low incomes and little wealth, while people with higher incomes have different spending and saving behaviour. Therefore, an increase of income and wealth can decrease the currency-deposit ratio [4].

The currency-deposit ratio is reduced by innovations in banking services. The most popular alternative to currency is payment cards, which can be used worldwide. Even if payment in cash prevails in smaller transactions and payment cards are frequently used for cash withdrawal, nevertheless they reduce the amount of currency held by people. The role of currency can be substantially diminished by services like Internet banking and automatic payment of bills.

A higher currency-deposit ratio can be explained with illegal activity and tax evasion. The use of currency is not common for transactions in the corporate sector; therefore, a rising currency-deposit ratio might be evidence of an increasing hidden economy. On the other hand, due to currency substitution these processes could be only partially reflected by monetary statistics. Cutting of tax rates might somewhat reduce the motivation for tax evasion and diminish the use of currency, but this shift might take place only in the long term.

The holding of large amounts of currency leads to opportunity costs, especially if the interest rates on deposits are relatively high; therefore, the contraction of currency holdings might take place if the interest rate on savings increases.

The situation that triggers a rapid increase in the currency-deposit ratio is bank panic. In order to avoid losses on deposits, people prefer to shift their savings from deposits into currency. If the banks expect deposit outflows, they should hold larger excess reserves that in turn restrict the ability of banks to supply loans to the economy. These processes result in a contraction of the money supply and an increase in interest rates. The record of currency crises in the world shows that in countries with a fixed exchange regime, many episodes of speculative attacks on currency are preceded by banking crises. In the period of currency crises the decline of the money supply becomes more dramatic due to contraction of the monetary base. This scenario leads to additional contraction of the money supply, which hits the economy through the sharp increase of interest rates.

Modelling of the Money Supply in Latvia

The basic purpose of modelling of the broad money supply is forecasting of the liquidity required for the banking sector. The broad money supply is determined by the demand for money, which is almost out of control of the Bank of Latvia. While the quarterly observations of money supply could be forecasted using the money demand function, this approach is not appropriate due to lack of data on economic activity with so short a period of aggregation. However, modelling the short run behaviour of data, major attention should be paid to accurate dynamic specification; therefore, the forecasting of the money supply can be based on a time series model.

A broad class of time series models, which approximates the dynamic pattern of many macroeconomic time series, is the class of autoregressive moving average – ARMA models. While these models represent a theoretical explanation of behaviour of time series; nevertheless, for the short run forecasting time series models outperform the structural models, which are based on the economic theory [2].

In the ARMA (p, q) model of zero-mean variable represent linear combinations of lagged observations and white noise random variable:

$$u_t = \rho_1 u_{t-1} + \dots + \rho_p u_{t-p} + \varepsilon_t + \theta_1 \varepsilon_{t-1} + \dots + \theta_q \varepsilon_{t-q} \quad (6)$$

The time series of macroeconomic and financial data usually are non-stationary. While the ARMA theory applies only to covariance stationary time series, most of the macroeconomic variables are non-stationary, though it can be easily generalized for modelling of integrated processes, which can be transformed into stationary series by differencing.

The ARMA processes do not have unique representation and the time series of the same process can be approximated with different models. The basic strategy of modelling represents the searching of the most parsimonious model specification, which yields a more efficient estimation of the model parameters. According to the Box-Jenkins approach [5] the finding of optimal representation of the model is based on the analysis of plots of the autocorrelation and partial autocorrelation functions.

Model of the Broad Money Supply

Due to the importance of foreign currency in the deposit structure, the money supply in Latvia is represented by the broad monetary aggregate M2X, which comprises both deposits in domestic and foreign currencies. Within the sample starting from the year 1993 to 2003 the magnitude of the broad money supply changes the scale. If at the end of year 1993 the money supply was slightly above the level of 0.4 billion Lats, then ten years later the broad money amounted to 2.26 billion Lats. In order to avoid the heteroscedasticity problem, the money supply is transformed by logarithmic function.

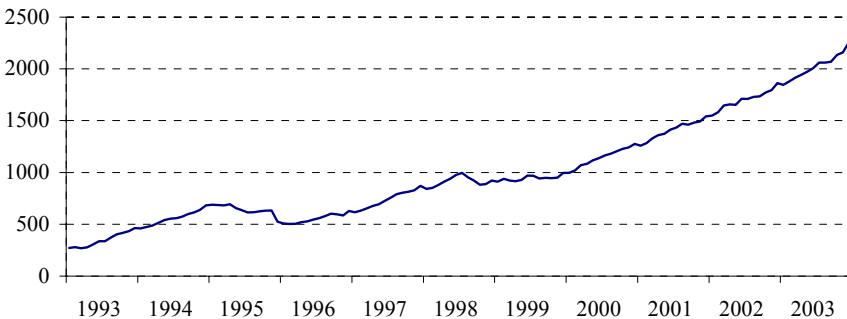


Chart 1. The Broad Money Supply in Latvia

A visual inspection of time series suggests the presence of a stochastic trend in the broad money supply. This hypothesis can be proved by the ADF test, which indicates that the broad money supply is an I (1) process without a statistically significant deterministic trend component. Following the Box-Jenkins approach, the money supply can be represented by the season auto-regression model

$$\Delta \ln M_t = \alpha_0 + u_t; (1 - \rho L)(1 - \phi L^{12})u_t = \varepsilon_t; \varepsilon_t \sim i.i.d.N(0, \sigma^2) \quad (7)$$

in which L denotes a lag operator and ε_t is a white noise random variable. Estimates of the model are presented in Table 1.

Table 1

Estimates of the Broad Money Supply Model

α_0	ρ	ϕ
0.0152	0.2671	0.4002
(3.8530)	(2.9199)	(5.8052)

This model and other models, which will be presented below, were estimated including several dummy variables that capture outliers. Since these dummies are associated with individual past events, which are irrelevant for the forecasting, they are omitted from the model specification.

Currency-Deposit Ratio

In the long run the currency deposit ratio could be explained by a variety of macroeconomic factors – income and wealth, interest rates on deposits and tax rates, expected outflow of deposits and innovations in banking services. However, in the short run most of these factors are irrelevant due to low explanatory power. From the macroeconomic factors, which could be captured by the model, income and wealth should be pointed out, since these factors could explain the decline of the currency deposit ratio. The following chart presents the money multiplier and its components.

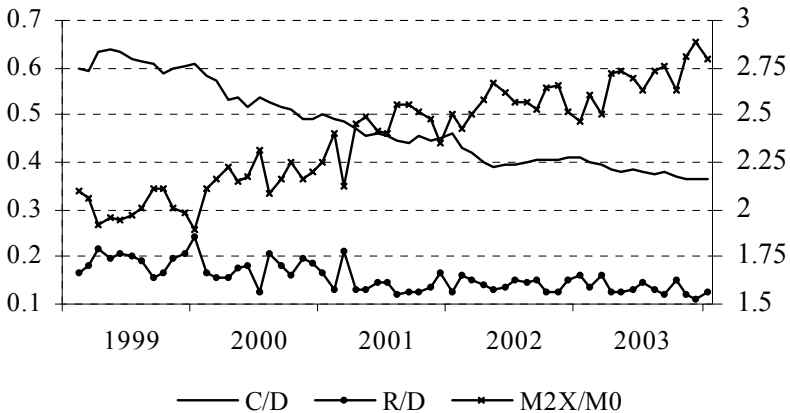


Chart 2. Money Multiplier and its Components

In order to reach parsimonious structure of the model and avoid the inclusion of many exogenous variables that would weaken the predictive power of the model, the income and wealth are approximated by the amount of deposits.

Since the broad money aggregate M2X was proved to be an integrated process; therefore, either one or both of money supply components should be integrated processes. If the approximation of wealth by amount of deposits is reasonable, the time series of currency and deposits should be co-integrated.

$$\Delta \ln C_t = -\gamma[\ln C_{t-1} - \alpha_0 - \alpha_1 \ln D_{t-1}] + \beta_1 \Delta S_6 + \beta_2 \Delta S_{12} + \varepsilon_t \tag{8}$$

The model includes two centred seasonal dummies, which capture the seasonal pattern of currency dynamics at June and December. This model is estimated in sample starting from year 1997; estimates of parameters are given in Table 2.

Table 2

Estimates of the Currency-Deposit Ratio Model

γ	α_0	α_1	β_6	β_{12}
0.2052	0.4877	2.794	7.505e-3	3.173e-2
(4.406)	(30.73)	(25.23)	(2.463)	(10.35)

The co-integration of currency-deposit ration is approved by the statistical significance of the speed of adjustment coefficient γ , which cannot be regarded as zero at the 1% significance level using critical values of MacKinnon.

Forecasting of the Vault Cash

It should be noticed that the amount of vault cash is difficult to forecast, since the banks are motivated to reduce the costs rising from the holding of excess reserves; therefore, any relationship can be only temporarily stable. In the period from year 1997 to 2003 the amount of vault cash evidently is a trend stationary process.

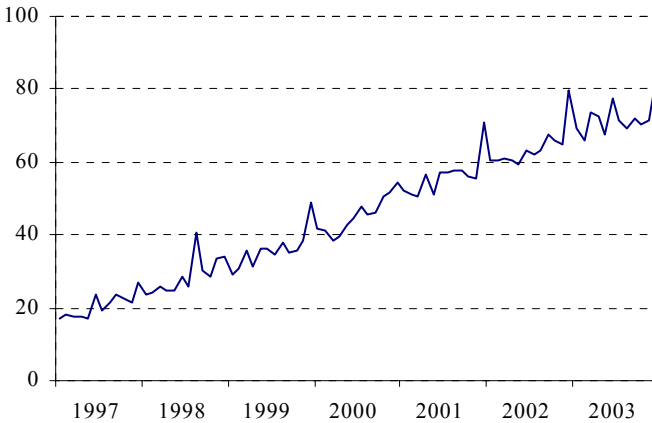


Chart 3. Amount of the Vault Cash

The analysis of the autocorrelation pattern revealed seasonality of variable, which can be captured by two seasonal dummies; the residual of regression has a moving average structure; the final model of vault cash can be represented as follows:

$$C_t^* = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 S_6 + \alpha_3 S_{12} + u_t; \quad u_t = (1 + \theta_1 L^3 + \theta_2 L^6) \varepsilon_t; \tag{8}$$

in which L denotes a lag operator and ε_t is a white noise random variable.

Table 3

Estimates of the Vault Cash Model

α_0	α_1	α_2	α_3	θ_1	θ_2
-19.33	0.7283	2.305	7.450	0.1972	0.3269
(-13.53)	(47.56)	(2.427)	(7.829)	(1.793)	(2.918)

Using the models described above, it is possible to forecast the broad money and money multiplier, which is necessary for the calculation for reserve money. Thus using these models it is possible to predict the liquidity situation in the money market and project the liquidity management policy.

Conclusions

Since the recovery from the Russian crisis, the Latvian economy has reached a phase of sustainable growth. In line with the positive developments in the real sector, the performance of the monetary sector features stable growth of the money supply and an increase of the money multiplier.

The increase of the money multiplier can be explained with the trend-like behaviour pattern of its components – reserve-deposit and currency-deposit ratios. First the decline of the reserve-deposit ratio can be explained with active monetary policy. Starting the year 1999 the Bank of Latvia reduced the reserve requirements, which were gradually cut from 8% and reached the 3% level at the beginning of 2003. Second, the banks improved the reserve management diminishing the amount of excess reserves. However, the most relevant impact on the money multiplier stems from the decline of the currency-deposit ratio that can be associated with the increasing income and wealth in the Latvian economy.

If the central bank of a small open economy implements the fixed exchange rate mechanism, in combination with free movement of capital, it imposes constraints on interest rate policy. However, these conditions do not eliminate the interest rate volatility in the domestic money market. The liquidity management that aims to diminish the interest rate fluctuations can be based on the forecasting of the money supply and the money multiplier.

The models presented in the article capture the dynamic pattern of the monetary sector indicators and provide the short-run forecasts of the money supply and money multiplier. Thus using these models it is possible to project the liquidity situation and ensure money market stability.

BIBLIOGRAPHY

1. Christiansen, A. B. and Qvigstad, J. F. Ed, *“Choosing a Monetary Policy Target”*, Scandinavian University Press, 1997.
2. Granger, C. W. J., *“Forecasting in Business and Economics”*, Academic Press, 1989.
3. Hamilton, J. D., *“Time Series Analysis”*, Princeton University Press, 1994.
4. Mishkin, F., *“Economics of Money, Banking and the Financial Market”*, Pearson Addison Wesley, 2002.

5. Pindyck R. S. and Rubinfeld, D. L., "*Econometric Models and Economic Forecasts*", McGraw-Hill, 1991.

Kopsavilkums

Rakstā ir aplūkoti monetārās politikas jautājumi mazā atvērtā ekonomikā ar fiksētu valūtas kursu un brīvu kapitāla kustību. Izpildoties perfektas kapitāla kustības nosacījumam, centrālā banka nevar kontrolēt naudas piedāvājumu un īstenot neatkarīgu procentu likmju politiku. Tomēr starptautiskās kapitāla plūsmas nespēj nekompensēt īstermiņa naudas pieprasījuma izmaiņas, kas rada procentu likmju nepastāvību, tādēļ centrālajai bankai jāīsteno likviditātes vadīšanas politika. Rakstā aplūkotos naudas piedāvājuma īstermiņa prognozēšanas modeļus var izmantot banku sistēmas likviditātes prognozēšanai un plānošanai.

Atslēgvārdi: monetārā politika, likviditātes vadība, kapitāla plūsma.

Tehnoloģisko parku loma inovatīvas uzņēmējdarbības attīstībā

The Role of Technology Parks in the Development of Innovative Business Activity

Deniss Titarenko

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: deniss_t@mits.lv

Raksta mērķis ir izpētīt tehnoloģiskā parka kā inovatīvās uzņēmējdarbības atbalsta instrumenta konceptuālos pamatus un izanalizēt tehnoloģisko parku lomu inovatīvās uzņēmējdarbības attīstībā. Atbilstoši izvirzītajam mērķim rakstā tiek apskatīti starptautiskajā zinātnietilpīgo uzņēmumu darbības atbalsta praksē plaši pielietojamo instrumentu teorētiskie aspekti. Rezultātā tiek piedāvāta definīcija, kas atspoguļo tehnoloģiskā parka koncepcijas galvenos momentus. Rakstā ir apskatīta tehnoloģiskā parka klasiskā modeļa struktūra. Uzmanība tiek pievērsta tehnoloģisko parku izveidošanas pamata mērķiem un tiek vērtēta to ietekme uz reģionālo sociāli ekonomisko attīstību. Tehnoloģisko parku attīstība Latvijā tiek apskatīta valsts inovāciju programmas realizācijas kontekstā, kas dod iespēju raksturot tehnoloģisko parku vietu valsts inovāciju politikas realizācijas procesā.

Atslēgvārdi: inovācijas, tehnoloģiskais parks, biznesa inkubators, tehnoloģiju komercializācija, Nacionālā inovāciju programma.

Tehnoloģisko parku koncepcijas teorētiskie aspekti

Eiropas Savienības (ES) un Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijas (OECD) nostādnes nepārprotami rāda, ka nacionālajai politikai un stratēģijai inovāciju jomā ir noteicoša loma ilgspejīgas ekonomiskās attīstības nodrošināšanā.

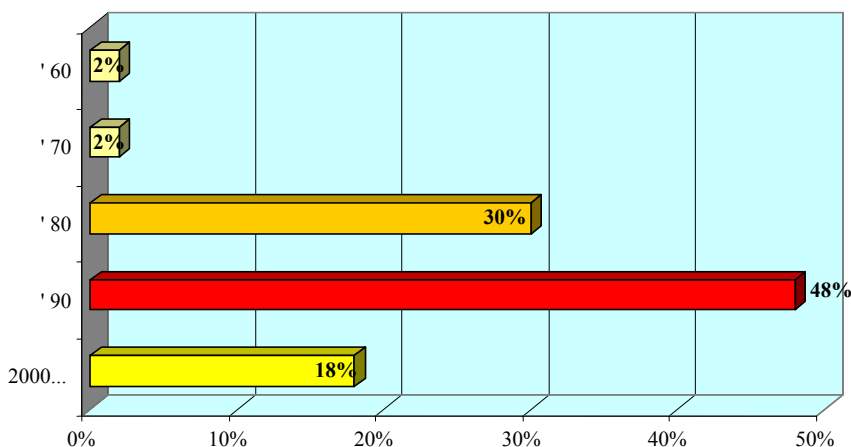
Mūsdienās ekonomiskās attīstības dinamiku vairs nenosaka tikai tradicionālie resursi – dabas bagātības, darbaspēks un kapitāls, bet arvien lielāku nozīmi iegūst tehnoloģiju attīstība. Spēja ģenerēt jaunas idejas un tās komerciāli izmantot kļūst par ekonomiskās izaugsmes galveno virzītājspēku. Līdz ar to uzmanības centrā ir inovatori – cilvēki, firmas, nozares, kuras, balstoties uz ideju vai izgudrojumu, rada tam atbilstošu pirmo komerciālo pielietojuma variantu. [4; 18] Cieša mijiedarbība starp zinātniski tehnisko un uzņēmējdarbības vidi ir jebkuras valsts nacionālās inovāciju sistēmas pamats. Savukārt uz augstām tehnoloģijām bāzētie uzņēmumi attīstās tikai inovatīvai darbībai labvēlīgā vidē.

Kā liecina statistikas dati, attīstītās pasaules valstīs uz jaunām tehnoloģijām balstīto un zinātnietilpīgo ražošanas nozaru īpatsvars eksporta struktūrā ir ap 30–50%, bet Latvijā tas nepārsniedz 6%. [1; 2] Arī mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) skaits uz 1000 iedzīvotājiem Latvijā ir tikai 18,3, bet Eiropas Savienības valstīs 40–60. [3; 128]

Līdz ar to šodien primārais stratēģiskais uzdevums ir radīt valstī priekšnoteikumus inovatīvai darbībai, jaunu zinātņietilpīgu uzņēmumu radīšanai un attīstībai. Tādējādi lietderīgi būtu pievērst uzmanību mūsdienu starptautiskajā inovatīvo mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) atbalsta praksē pielietotajiem instrumentiem.

Terminus „tehnoloģiskais parks”, „zinātnes parks” Rietumeiropā sāka lietot 20. gs. 80. gadu sākumā. Amerikas un Lielbritānijas ekonomiskās attīstības modeļi deva sabiedrībai daudzsoļošu ideju: jauno zinātņietilpīgo uzņēmumu aglomerācija augstskolas tuvumā. Par uzskatāmu piemēru kalpo Silikonu ielejas projekts, kam pamatus 20. gs. 50. gados lika Stenfordas universitātes zinātnes parks.

Dati par zinātnes un tehnoloģisko parku attīstības dinamiku pasaulē ir atspoguļoti 1. attēlā.



1. att. Zinātnes un tehnoloģisko parku veidošanās dinamika 20. gs. otrajā pusē un 21. gs. sākumā (pasaulē, procentos no tehnoloģisko parku kopskaita) [16]

Science and Technology Park Development in 20–21 Century (world, % of total number of parks)

Kā redzams no 1. attēla datiem, 30% no tehnoloģisko parku kopskaita pasaulē bija radīti pagājušā gadsimta 80. gados, 48% – 90. gados, bet 18% no pašlaik eksistējošiem parkiem tika dibināti pēdējo 3 gadu laikā. Tas savukārt ļauj secināt, ka tehnoloģisko parku skaita pieauguma tendence pasaulē saglabājas.

Paplašinoties MVU attīstības atbalsta praksei, rodas vairāki modeļi. To daudzveidība atspoguļojas jau eksistējošā terminoloģijā: tehnoloģiskais parks, zinātnes parks, pētniecības parks, inovāciju centrs, biznesa inkubators utt. Pēdējos gados Latvijas uzņēmējdarbības praksē ir izplatījies termins „tehnoloģiskais parks”, tiek lietoti arī citi termini. Taču, neskatoties uz terminoloģijas daudzveidību, visām inovatīvo MVU atbalsta struktūrām ir raksturīga virkne kopēju īpašību. Lai izprastu to būtību, apskatīsim dažas definīcijas.

Starptautiskā zinātnes parku asociācija (IASP) piedāvā sekojošu definīciju. **Zinātnes parks** ir organizācija, kuras galvenais darbības mērķis ir sabiedrības labklājības paaugstināšana caur inovāciju kultūras izplatīšanas un ar to saistītas uzņēmējdarbības un zinātņietilpīgo institūciju konkurētspējas paaugstināšanas veicināšanu. Lai realizētu savus mērķus, zinātnes parks stimulē un vada zināšanu un

tehnoloģiju plūsmas starp augstskolām, pētniecības un attīstības institūcijām, uzņēmumiem un tirgiem, sekmē inovatīvo uzņēmumu radīšanu un attīstību caur inkubācijas procesiem un piedāvā citus pakalpojumus kopā ar augstas kvalitātes telpām un aprīkojumu. Terminu „zinātnes parks” dotajā definīcijā var aizstāt ar tādiem terminiem kā „tehnoloģiskais parks”, „tehnopole” vai „pētījumu parks”. [15]

LR Ministru kabineta apstiprinātajā Nacionālajā inovāciju programmā jēdziens „**zinātnes un tehnoloģiju parks**” ir definēts kā cilvēkresursu, zināšanu un infrastruktūras komplekss, kur ir radīti labvēlīgi apstākļi augstākās izglītības, pētnieciskā darba un zinātnietilpīgas produkcijas ražošanas savstarpēji papildinošai attīstībai. [2; 6]

Dažādos publiski pieejamos informācijas avotos ir sastopamas vairākas tehnoloģisko parku un līdzīgo struktūru definīcijas. Dažas no tām darbības pamata mērķu un kritēriju ziņā ir līdzīgas iepriekš minētajām, dažas no tām atšķiras. Darba autors piedāvā apskatīt sekojošu definīciju, kas uzsver tehnoloģiskā parka koncepcijas galvenos momentus.

Tehnoloģiskais parks ir organizācija,

- kuras rīcībā ir inovatīvo uzņēmumu izvietošana un darbībai piemērota infrastruktūra;
- kurai ir nodibināti sakari ar vienu vai vairākām augstskolām vai zinātniskās pētniecības centriem;
- kura nodrošina labvēlīgus apstākļus jauno inovatīvo uzņēmumu veidošanai un attīstībai;
- kura aktīvi veicina jauno tehnoloģiju pārnesi parka teritorijā izvietotajiem uzņēmumiem no zinātniskās pētniecības institūciju puses uz jauno tehnoloģiju komercializāciju².

Jāatzīmē, ka ārzemju praksē ir mēģinājumi sniegt detalizētu parku klasifikāciju atkarībā no to nosaukumiem. Piemēram, pastāv uzskats, ka galvenā atšķirība starp zinātnes un tehnoloģiskajiem parkiem ir tā, ka zinātnes parki ir ciešāk saistīti ar zinātniski pētnieciskajiem institūtiem un augstskolām, savukārt tehnoloģiskie parki veicina darbības integrāciju starp zinātniski pētnieciskajiem institūtiem, lielo tehnoloģisko koncernu pētniecības struktūrvienībām un jauniem inovatīvajiem uzņēmumiem. Taču uzmanības centrā vienmēr paliek uzņēmumi, jo tehnoloģiskie parki netiek radīti tikai, lai veicinātu zinātnes un tehnikas attīstību.

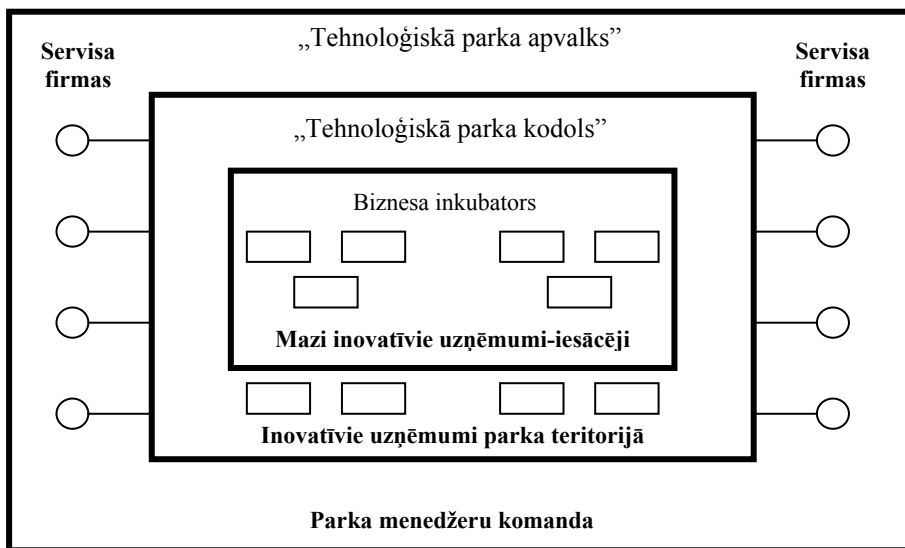
Citi speciālisti neredz būtiskas atšķirības starp jēdzieniem „zinātnes parks” un „tehnoloģiskais parks” un uzskata, ka to darbības pamata princips ir tehnoloģisko zināšanu un „*know-how*” lokāla aglomerācija, kā arī koncentrēšanās uz kādu noteiktu tehnoloģiju. Savukārt tehnoloģisko parku dzinējspēks ir veiksmīga uzņēmējdarbības attīstība un nodarbinātības palielināšana pilsētā vai reģionā.

Kopumā jāatzīmē, ka visi iepriekšminētie uzskati ir loģiski pamatoti, tomēr, pēc autora domām, tie ir diezgan konvencionāli, jo reālajā praksē ir grūti atrast pilnīgi identiskus projektus. Kopumā var teikt, ka starp dažādiem tehnoloģisko parku projektiem pastāv atšķirības sekojošos momentos: tehnoloģiju pārnese, inovāciju un uzņēmējdarbības vadība un mērķa klientu grupas. Līdz ar to ir svarīgi klasificēt inovatīvo MVU atbalsta struktūras pēc to funkcionālajām īpatnībām, pēc to darbības mērķiem un uzdevumiem.

Praksē tehnoloģiskie parki atšķiras gan pēc lieluma, gan arī pēc nozares piederības. To darbības pamata princips ir inovatīvās uzņēmējdarbības veiksmīga attīstība un nodarbinātības paaugstināšana pilsētā vai reģionā. To dibinātāji parasti ir

reģionālās valsts varas institūcijas un vietējo zinātnes, finanšu vai biznesa sfēru pārstāvji.

Vienkāršotu tehnoloģiskā parka struktūru var atspoguļot ar 2. attēla palīdzību.



2. att. Tehnoloģiskā parka iekšējā struktūra [13]
Internal Structure of Technology Park

Tehnoloģiskā parka iekšējo struktūru nosacīti var iedalīt šādi:

- Parka „kodols”, ko veido: jauno inovatīvo uzņēmumu–iesācēju inkubators, jau attīstītie uzņēmumi, kas ir pabeiguši inkubācijas procesu, bet vēlas palikt parka teritorijā, lielo uzņēmumu filiāles un meitas uzņēmumi, kā arī t.s. „*spin-off*” uzņēmumi, kuri veidojas pie augstskolām vai pētniecības iestādēm.
- Parka „apvalks”, ko veido servisa firmas, kuras sniedz dažāda veida pakalpojumus parka nomniekiem.

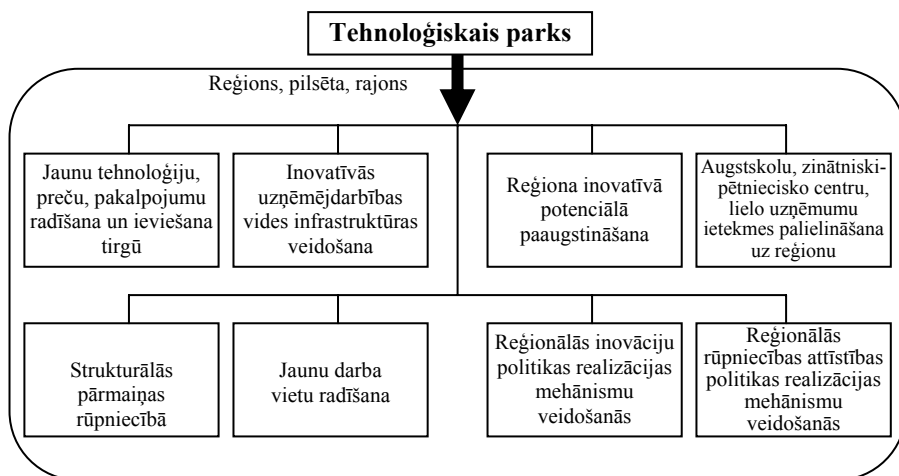
Kā atzīmē daudzi speciālisti, izšķirošā loma tehnoloģiskā parka projekta realizācijā ir rūpīgai no kvalificētiem speciālistiem izveidotai parka menedžeru komandai. Kā rāda ārzemju prakse, augstskolu un zinātniski pētniecisko organizāciju vēlme sadarboties ar parka klientu uzņēmumiem, kā arī parka menedžeru komandas motivācija ir svarīgākie nemateriālie resursi, kas nosaka tehnoloģiskā parka būtību un izceļ tā lomu citu ar nekustamā īpašuma iznomāšanu saistīto organizāciju vidū.

Tehnoloģisko parku loma reģionālajā attīstībā

Katrā konkrētā gadījumā, veidojot tehnoloģisko parku, ir nepieciešams bāzes modeli piemērot vietējiem apstākļiem, darbības uzdevumiem, finanšu un likumdošanas sistēmas īpatnībām.

Jāatzīmē, ka tehnoloģisko parku loma neaprobežojas tikai ar zināšanu un jaunu tehnoloģiju pārnešanu. Tos var uzskatīt par tā saucamajām „fabrikām”, kuras,

pildot inkubācijas funkcijas, rada valsts ekonomikai jaunus inovatīvos uzņēmumus. Tehnoloģiskie parki ir servisa struktūras, kas ne tikai piedāvā jauniem uzņēmumiem platības un atbrīvo tos no nepieciešamības darbības sākumposmā uzturēt tādas struktūrvienības kā grāmatvedību, sekretariāta nodaļu, apsardzes dienestu u. tml., piedāvā tiem visai plašu konsultatīvo un uzņēmējdarbības vadības pakalpojumu klāstu. Savukārt dotās funkcijas nodrošina jaundibināto uzņēmumu izdzīvošanu un stabilu attīstību. Tieši caur jauno inovatīvo uzņēmumu inkubāciju tehnoloģiskie parki rada būtisku ietekmi uz reģionu sociāli ekonomisko attīstību (sk. 3. attēlu).



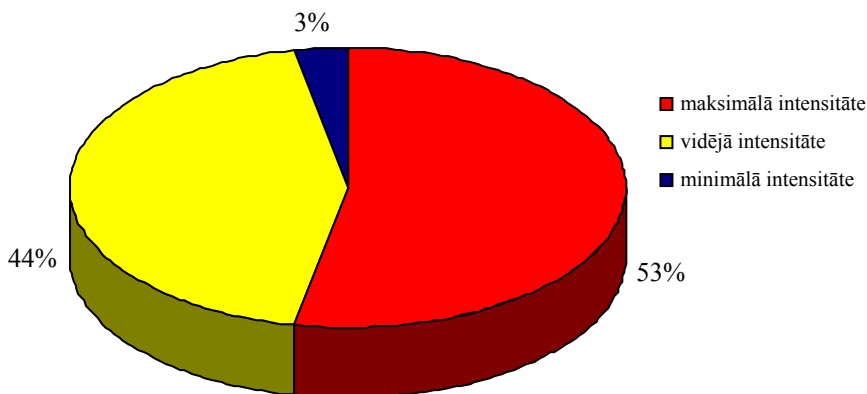
3. att. Tehnoloģisko parku ietekme uz reģiona sociāli ekonomisko attīstību [13]
The Technology Park Impact on Regional Social and Economic Development

Kopumā var teikt, ka tehnoloģiskais parks ir augstskolu, zinātniski pētniecisko centru, rūpniecības uzņēmumu, jaunu uzņēmēju, finanšu institūciju un valsts organizāciju integrācijas mehānisms, kura darbība ir vērsta uz attiecīgā reģiona sociāli ekonomisko un tehnoloģisko problēmu risināšanu.

Apskatīsim tehnoloģiskā parka izveidošanas pamata mērķus, kuri varētu būt svarīgi no parka dibinātāju, attiecīgā reģiona un teritorijas interešu ievērošanas viedokļa.

1. Sekmēt jauno zinātnietilpīgo uzņēmumu radīšanu un attīstību, kuri izmanto augstskolu un citu organizāciju zinātnisko pētījumu rezultātus. Tāpat tehnoloģisko parku pamata darbības princips ir jauno uzņēmumu inkubācija, nodrošinot tehnoloģiju pārnesei no augstskolām un citām pētnieciskām institūcijām uz tehnoloģiju komercializāciju, tas ir, to izmantošanas rezultātā radīto produktu sagatavošanu tirgum.

IASP asociācijas veikto pētījumu rezultāti dod atbildi uz jautājumu: cik lielu uzmanību, salīdzinot ar jau eksistējošiem uzņēmumiem, tehnoloģiskie parki pasaulē pievērš jaunu zinātnietilpīgu uzņēmumu radīšanai (inkubācijai). Mūsdienu tehnoloģisko parku orientāciju uz jauno uzņēmumu radīšanu atspoguļo 4. attēls.



4. att. Tehnoloģisko parku intensitāte jaunu uzņēmumu radīšanā (pasaulē, 2002. gada novembris) [16]
Technology Parks as Business Creators (world, November 2002)

Jaunu uzņēmumu radīšanas intensitātes vērtēšanai tika noteikti trīs līmeņi (maksimālais, vidējais un minimālais), ņemot vērā sekojošus kritērijus:

- biznesa inkubatora (BI) esamība;
- BI vadības struktūra;
- apmācības un uzņēmējdarbības vadības atbalsta pakalpojumu piedāvājums;
- riska kapitāla un starta kapitāla pieejamība.

Tehnoloģiskie parki tika attiecināti uz maksimāla intensitātes līmeņa kategoriju, ja tie atbilst sekojošām prasībām:

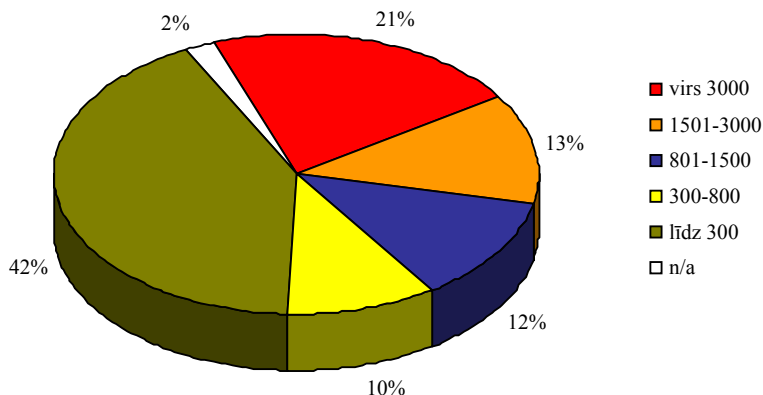
- parkā ir vismaz viens BI;
- BI un parku pārvalda viena komanda;
- parks piedāvā klientiem apmācības un uzņēmējdarbības vadības atbalsta pakalpojumus;
- parks var nodrošināt pieeju riska kapitāla un starta kapitāla fondiem.

Tehnoloģiskie parki tika attiecināti uz minimālās intensitātes līmeņa kategoriju, ja parkā nebija BI, kā arī pieejas riska kapitāla fondiem. Pārējie tehnoloģiskie parki tika attiecināti uz vidējā intensitātes līmeņa kategoriju. [11]

Kā redzams no 4. attēla datiem, lielākā daļa tehnoloģisko parku pasaulē visai pozitīvi noskaņota darbam ar jauniem uzņēmumiem, kas neapšaubāmi paaugstina šo organizāciju nozīmi pasaules inovatīvās uzņēmējdarbības attīstībā. 88% no parku kopskaita ir vismaz viens BI, vairāk nekā puse no pasaules tehnoloģiskajiem parkiem (58%) piedāvā saviem klientiem dažādas apmācības programmas (daļa no kurām tiek realizēta ar parkiem saistītajās augstskolās). [11]

2. Kalpot par pozitīvo pārmaiņu katalizatoru reģionā. Par pozitīvām pārmaiņām var uzskatīt jaunu darba vietu radīšanu un jaunu attiecīgā reģiona imidža veidošanu – kā teritorijai, kas spēj radīt, piesaistīt un attīstīt jaunas ražošanas formas. Kā liecina statistikas dati, darba vietu skaits 42% pasaules tehnoloģisko parku ir mazāks par 300, savukārt 21% no pasaules tehnoloģisko parku kopskaita

var attiecināt uz lielo parku kategoriju, kur darba vietu skaits pārsniedz 3000 (skat. 5. attēlu).



5. att. Darbavietu skaits tehnoloģiskajos parkos pasaulē (2002. gada novembris) [16]
Number of Employees in Technology Parks (world, November 2002)

71% pasaules tehnoloģisko parku pozicionē sevi kā projektus, kas attiecīgajā reģionā orientēti uz jaunu darba vietu radīšanu. Savukārt 24% parku ir nevis jaunu darbavietu radītāju, bet t.s. darbavietu aizvietotāju loma, tas ir, tie atjauno nodarbinātības struktūru attiecīgajos reģionos. Jaunas tehniskās darbavietas aizvieto vecās darbavietas, kas neprasa augstu kvalifikāciju. [16]

3. Kalpot par reģionālās politikas realizācijas mehānismu rūpniecības pārstrukturēšanai uz jaunu tehnoloģiju pamata. Tehnoloģiju parks kļūst par vietu, kur vietējie uzņēmumi var iepazīties ar jaunām tehnoloģijām, dabūt licences to izmantošanai, kā arī izmantot parka kvalificēto konsultantu pakalpojumus. Tādējādi reģions var gūt jaunu specializāciju, aizvietot importu ar pašmāju produkciju. Rodas arī jaunas eksporta iespējas, turklāt bez ievērojamām investīcijām, laika patēriņa un riska, kas saistīts ar jaunas produkcijas izstrādāšanu.

4. Sekmēt ciešu savstarpējo sakaru veidošanos un sadarbību starp augstskolām, zinātniski pētnieciskām organizācijām un rūpniecību. Tehnoloģiju parks parasti tiek izvietots augstskolas vai citas pētnieciskās organizācijas tuvumā, kas savukārt nodrošina zinātnisko pētījumu, konstruēšanas darbu, konsultāciju, izmēģinājuma paraugu radīšanas un jauno tehnoloģiju pārneses ķēdes nepārtrauktību.

5. Nodrošina augstskolai vai citai pētniecības organizācijai papildu ienākumu avotu. Par ienākumu avotu var kalpot tehnoloģiju parka sniegtie pakalpojumi, parka zemes un ēku iznomāšana. Taču jāatzīmē svarīgs fakts, ka tehnoloģiju parka projektam piemīt ilgtermiņa raksturs un tas nenodrošina ātru un augstu finanšu atdevi.

Tehnoloģisko parku vieta valsts inovāciju politikas realizācijas procesā

Inovātīvās darbības sekmīgu norisi Latvijā valdība paredz realizēt ar inovāciju politiku, kuras primārie stratēģiskie dokumenti ir *Nacionālā inovāciju koncepcija* un

uz tās pamata izstrādātā pirmā Latvijas *Nacionālā inovāciju programma*. Viens no programmas pamata mērķiem ir radīt efektīvus atbalsta instrumentus inovatīvai darbībai Latvijā. Tehnoloģisko parku projektu attīstība arī ir definēta kā viena no inovāciju programmas prioritātēm.

1996. gadā tika dibināta Latvijas tehnoloģisko parku, centru un biznesa inkubatoru asociācija (LTICA), kuras dibinātāji ir 3 tehnoloģiskie parki: Latvijas Tehnoloģiskais parks (LTP), Latvijas Tehnoloģiskais centrs (LTC), Latvijas Elektrorūpniecības biznesa inovāciju centrs (LEBIC). [17]

Šīs organizācijas piedāvā pakalpojumus un atbalstu jauniem tehnoloģiski orientētiem uzņēmumiem sekojošos pamatvirzienos:

- biznesa inkubators (telpas, tehniskie un sekretariāta pakalpojumi, telekomunikācijas u. c.);
- specializētas konsultācijas (uzņēmējdarbības organizācijas, vadības, mārketinga, finanšu un citos jautājumos);
- atbalsts līdzdalībai specializētās izstādēs, sadarbības partneru meklējumos, jaunizstrādāto produktu un sadarbības iespēju reklāmai u. c.;
- Latvijas augstskolu vadošo speciālistu piesaiste projektu realizācijai.

Latvijas tehnoloģiskie parki realizē, piedalās un koordinē arī Eiropas Savienības (ES) finansētus projektus. Kā piemēru var minēt dalību ES Pētniecības un tehnoloģijas 5. ietvara programmas projektu, ES projektu IRC (Inovāciju rosināšanas centrs) LATVIJA. Eiropā kopumā ir 68 šādi centri, kas atrodas 30 valstīs. To mērķis ir veicināt mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) attīstību, starptautisko sadarbību tehnoloģiju pārneses jomā. [18] Jāatzīmē, ka Latvijas tehnoloģiju parku pārstāvji aktīvi līdzdarbojas arī valsts ekonomiskās politikas veidošanā.

Pēc Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) apsekojuma datiem, inovatīvo uzņēmumu īpatsvars (19%) Latvijā ir ievērojami zemāks nekā vidējais rādītājs ES valstīs, kur tas ir 45%. [3; 123] Saskaņā ar Nacionālajā inovāciju programmā ietvērto prognozi paredzēto īstermiņa pasākumu realizācijas rezultātā ir plānots panākt jaundibināto tehnoloģiski orientēto uzņēmumu skaita pieaugumu par 50–100 uzņēmumiem gadā. [2; 21] Neapšaubāmi būtiska loma šī mērķa sasniegšanā ir MVU atbalsta organizāciju attīstībai mūsu valstī. Pašlaik tehnoloģiju parku tipa organizāciju skaits Latvijā ir niecīgs salīdzinājumā ar ES dalībvalstīm. Kā piemēru var minēt tehnoloģiju parku skaitu Skandināvijas valstīs: Zviedrijā – 30, Somijā – 22, Norvēģijā – 12³.

Raksta autora organizētās aptaujas rezultāti ļauj dot īsu Latvijas tehnoloģisko parku darbības vērtējumu. 2004. gada sākumā Latvijas tehnoloģisko parku rīcībā esošās teritorijas kopējā platība sastādīja vairāk nekā 65 tūkst. m², tai skaitā būvju un ēku platība veidoja ap 60% no kopējās teritorijas, kas pozitīvi raksturo parku darbības paplašināšanas potenciālu.

Kopumā vietējo tehnoloģiju parku pakalpojumus pašlaik izmanto 92 uzņēmumi. To galvenās darbības sfēras ir elektronika un telekomunikācijas, IT, biotehnoloģiskā un medicīniskā aparātūve, ķīmija, mašīnbūve, lāzertehnoloģijas, ekoloģija u. c.

Pēdējo 10 gadu laikā vietējo tehnoloģisko parku klientu (uzņēmumu) skaits ir palielinājies 18 reizes. Veiksmīgi attīstoties jaunu uzņēmumu inkubācijas un jau esošo klientu attīstības atbalsta procesam, tiek radītas jaunas darba vietas – nodarbināto skaits tehnoloģisko parku atbalstītajos uzņēmumos ir pieaudzis no 17 darbiniekiem 1993. gadā līdz 668 darbiniekiem 2004. gada sākumā. Par tehnoloģisko parku darbības efektivitāti ļauj spriest arī dati par to klientu

apgrozījuma dinamiku. Tā, piemēram, 2003. gadā LTP un LTC klientu (uzņēmumu) gada apgrozījums sastādīja 6,3 milj. latu, savukārt šo parku pirmajos darbības gados klientu apgrozījums bija tikai 0,34 milj. latu. Kopējais LTC un LTP klientu apgrozījums pēdējo 10 gadu laikā sasniedza 51,7 milj. latu.

Pēdējos gados Latvijā pakāpeniski attīstās tā saucamie industriālie parki. Pēc būtības tos var attiecināt uz biznesa inkubatoru kategoriju, bet to galvenā atšķirība no tehnoloģiskajiem parkiem ir tāda, ka industriālie parki nav speciāli orientēti uz darbu ar zinātnietilpīgiem uzņēmumiem. Pamatā Latvijas industriālo parku klienti ir vieglās, pārtikas rūpniecības un metālapstrādes uzņēmumi. Šobrīd Latvijā darbojas 5 industriālie parki, kuru kopējā platība ir aptuveni 160 ha, savukārt kopējais investīciju apjoms sastāda 40–45 milj. eiro. Dažādās attīstības stadijās atrodas vēl 10 industriālo parku projekti⁴.

Kopumā vērtējot situāciju inovatīvās darbības atbalsta jomā, ir jāatzīmē, ka Latvija šobrīd atrodas jaunas inovāciju sistēmas veidošanas sākumposmā. Kā būtiskākos inovāciju kavējošos ekonomiskos faktorus var minēt:

- finansējuma trūkumu;
- pārāk augstās inovāciju izmaksas;
- pārāk lielo ekonomisko risku;
- kvalificētu darbinieku trūkumu;
- pircēju piesardzību pret jaunām precēm vai pakalpojumiem. [3; 123]

Tehnoloģiskie parki un MVU atbalsta projekti ir salīdzinoši jauna parādība Latvijā, un to skaits pagaidām ir mazs. Līdz ar to ir grūti objektīvi novērtēt to lomu Latvijas ekonomikas attīstībā, jo atsevišķu projektu pozitīvi panākumi – jaunu darbavietu radīšana, atbalstāmo MVU finansiālo rādītāju uzlabošanās – kopējās valsts tautsaimniecības mērogā ir maz jūtami. Tomēr attīstīto valstu pieredzes analīze liecina, ka tehnoloģiskie parki var kļūt par nozīmīgu valsts inovāciju politikas instrumentu.

Apkopojot darba autoram pieejamo informāciju par šobrīd pastāvošo tehnoloģiju un industriālo parku darbības problēmām, var minēt sekojošus pasākumus, kas būtu veicami, lai sekmētu jaunu tehnoloģiju parku radīšanu un atbalstītu jau esošos parkus:

- pēc statusa pielīdzināt privātos tehnoloģiskos parkus valsts un pašvaldības tehnoloģiskajiem parkiem;
- paredzēt iespēju uzlabot, sakārtot un finansēt jau esošo, kā arī topošo tehnoloģisko parku infrastruktūru (pievedceļi, kanalizācija u. c.);
- stimulēt tehnoloģisko parku attīstību, piešķirot tiem nodokļu atlaides.

Nobeigumā vēlreiz jāatzīmē, ka noteicošā loma tehnoloģisko parku attīstībā ir valsts politikai – tikai ar valsts atbalstu gan nacionālajā, gan reģionālajā līmenī, izmantojot arī starptautisko organizāciju piedāvātos atbalsta instrumentus, ir iespējams veicināt tehnoloģisko parku attīstību, radot arī privātā kapitāla interesi par esošajiem projektiem.

Secinājumi

Runājot par tehnoloģiju parku lomu reģionālajā attīstībā, jāatzīmē, ka to radīšana pati par sevi nevar atrisināt reģiona attīstības problēmas, un to nevar uzskatīt par pietiekamu soli zinātnes pārvēršanai ienesīgā biznesā. Ir nepieciešams nodrošināt veselu virkni priekšnoteikumu.

Rūpniecības nozarei ir jāsasniedz tāds attīstības līmenis, ka uzņēmumi skaidri apzinās izpētes un jaunu tehnoloģiju ieviešanas nozīmi un spēj produktīvi izmantot sadarbības rezultātus ar pētnieciskām organizācijām savā ražošanas procesā, radot produkciju ar augstāko pievienoto vērtību. Savukārt valsts zinātniskās vides pārstāvjiem jābūt gataviem koncentrēties uz praktisko problēmu risināšanu, tādējādi radot reālus ekonomiskos labumus valstij vai attiecīgajam reģionam.

Ļoti svarīgi ir radīt valstī likumdošanas un finansēšanas bāzi, kas stimulētu uz jaunām tehnoloģijām balstīto MVU attīstību.

Inovatīvās darbības atbalsta organizācijas var kļūt par efektīvu instrumentu valsts politikas realizācijai ne tikai augsto tehnoloģiju nozarēs, bet arī ekonomikas reindustrializācijā un pārstrukturizācijā. Tradicionālo nozaru pārstrukturizācija pārejas posmā uz jauno ekonomiku veicinās jaunu darba vietu radīšanu, kapitāla uzkrāšanu, vietējā darbaspēka kvalifikācijas paaugstināšanos. Tādējādi var secināt, ka tehnoloģisko parku projekti var kļūt par svarīgu reģionālās attīstības instrumentu gadījumā, ja tiks veidota to darbībai labvēlīga vide.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ Ņemot vērā termina „tehnoloģiskais parks” izplatību Latvijas uzņēmējdarbības praksē, autors rakstā izmanto šo terminu kā inovatīvo MVU atbalsta organizāciju vispārējo apzīmējumu. Kopumā terminam „tehnoloģiskais parks” var minēt vismaz 16 sinonīmus.

² Komerzializācija – inovatīvas idejas, produkta vai procesa sagatavošana tirgum (avots: LR Nacionālā inovāciju programma)

³ Avots: attiecīgo valstu nacionālo tehnoloģiju parku asociāciju dati

⁴ Avots: Latvijas Attīstības Aģentūras dati

LITERATŪRA

1. Nacionālā inovāciju koncepcija. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2001. – 9 lpp.
2. Nacionālā inovāciju programma 2003.–2006. gadam. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija, 2003. – 38 lpp.
3. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija. 2003. gada jūnijs. – 148 lpp.
4. Dimza V. *Inovācijas pasaulē, Eiropā, Latvijā*. – R.: Latvijas Zinātņu akadēmijas Ekonomikas institūts, 2003. – 205 lpp.
5. Briggs A.T., Watt S. What is a technology park? <http://www.american.edu/carmel/ab5293a/Whatis/whatis.htm>.
6. Hauschildt J., Steinkühler R.H. The Role of Science and Technology Parks in NTBF Development //New Technology–Based Firms in the 1990s/ Hrsg. R. Oakley. – London, 1994. – Pp. 181–191.
7. High-Tech Incubation Systems as Drivers of Innovation: The Case of Central European Transition Countries. United Nations Industrial Development Organization Working Paper. <http://www.unido.org/file-storage/download?file%5fid=13218>.
8. Mickelthwait J. Silicon Valley: The Valley of Money's Delight. <http://www.stanford.edu/group/m added/SiliconValley/SVMoney.html>.
9. Technology Capacity Building Initiatives for the Twenty First Century in the ESCWA Member Countries. United Nations Economic and Social Commission for Western Asia. <http://www.escwa.org.lb/npti/documents/studies/main.html>.
10. Критерии успеха деятельности исследовательских парков. http://technopark.al.ru/tpark/exp_success.htm.

11. Международная ассоциация научных парков. Научные и технологические парки в мире. Статистика, факты и цифры (июль 2003). <http://technopark.al.ru/tpark/iasp/13-univer-a.htm>.
12. *Технопарки: организация и управление. Ассоциация научных парков Великобритании*. – Москва: Издательство МЭИ, 1997. – 88 с.
13. Шукшунов В. Е. *Технопарки России*. – Москва, 1996. – 64 с.
14. Baltic Association of Science/Technology Parks and Innovation Centres. <http://www.innovation.lv/BASTIC.htm#LATVIA>.
15. International Association of Science Parks. Definitions. <http://www.iaspworld.org/information/definitions.php>.
16. International Association of Science Parks. Statistics. <http://www.iaspworld.org/information/statistics.php>.
17. Latvian Association of Technological Parks, Centers and Business Incubators. <http://www.innovation.lv/LTICA.htm>.
18. Latvian Technological Center. <http://www.innovation.lv/LTC/>.
19. SPICA Directory online. Key data about the Technology Parks (Technoparks). <http://www.spica-directory.net/keydata/technoparks/>.

Summary

The aim of the paper is to learn the basics of the technology park concept and assess the role of technology parks in the promotion of innovative activity. The paper provides short analysis of the theoretical background of worldwide famous development instruments for new technology based firms. As the result the definition is given emphasizing the main aspects of technology park concept. The paper also describes the structure of technology park model, provides evaluation of the technology park impact on regional social and economic development and defines the main objectives for establishment of the technology park. The development of technology parks in Latvia is studied in the context of the national innovation policy.

Key words: innovations, technology park, national innovation policy.

Interesešu grupu analīze

Stakeholder Analysis

Mārtiņš Valters

Latvijas Valsts agrārās ekonomikas institūts

E-pasts: martinsw@lvaei.lv

Darbs veltīts interešu grupu analīzei politikas plānošanas dokumentu, normatīvo aktu veidošanas un projektu vadīšanas procesos. Darba mērķis ir izveidot metodiku interešu grupu analīzei un izstrādāt rekomendācijas rīcības plāna sagatavošanai. Autors iesaka par interešu grupu analīzes mērķi izvirzīt rīcības plānu, kas nodrošina šo interešu grupu atbalsta iegūšanu vai pretdarbības neitralizāciju, un strikti nodalīt interešu grupu analīzi no šīs rīcības. Autors piedāvā astoņu soļu metodiku analīzes veikšanai, īpaši akcentējot riskantākās vietas šajā procesā, kā arī iesakot palīgīdzekļus, ko var izmantot šādās situācijās.

Atslēgvārdi: interešu grupu analīze, metodika, monitorings, rīcības plāns.

Ievads

Interesešu grupu analīzes pirmsākumi atrodami 19. gadsimtā, bet plašāk to sāka izmantot 20. gadsimta 30. gados, kad uzņēmēji sāka meklēt ceļus, kā uzlabot savu kompāniju attiecības ar sabiedrību, kas sekmētu peļņas pieaugumu. Kopš tā laika interešu grupu analīze ir kļuvusi par visai ierastu lietu, ko izmanto gan politikas plānošanas dokumentu un normatīvo aktu veidošanā, gan uzņēmumu, valsts iestāžu un sabiedrisko organizāciju stratēģiskajā vadībā, projektu vadībā un lēmumu pieņemšanā. Interesešu grupu analīzes plašās izplatības pamatā ir atziņa, ka šķēršļus ceļā uz panākumiem nav iespējams novērst tikai un vienīgi ar tehniskiem līdzekļiem un pasākumiem, bet jānodrošina arī pietiekams sabiedrības interešu grupu atbalsts vai jānovērš to pretdarbība.

Sabiedrība nav homogēna masa, tajā ir noteiktas grupas. Dažādi autori tās apzīmē kā interešu grupas, spiediena grupas, angļu valodā visbiežāk sastopams termins ‘*stakeholders*’. Šeļaljē ar šo terminu piedāvā definēt interešu grupu, jebkuru personu, personu grupu vai organizāciju, ko var būtiski ietekmēt cita lēmuma pieņemšanas process vai kas būtiski var ietekmēt kāda cita lēmuma pieņemšanas procesu [5]. Politoloģijā, piemēram, A. Balls [1], runā par spiediena grupām, ar šo terminu apzīmējot “sociālus veidojumus ar zināmu kohēzijas pakāpi un kopīgiem mērķiem, kuri mēģina ietekmēt politisko lēmumu pieņemšanas procesu”.

Interesešu grupu analīze pēdējos gados ir samērā plaši pētīta, un par to ir diezgan daudz literatūras, tomēr dažādās metodikas, vadlīnijas un darba burtnīcas centrētas uz nepieciešamās sociālās informācijas savākšanu, bet visai maz ir analītisko rīku, piemēram, interešu grupu interešu, savstarpēju attiecību, ietekmīguma un vēlamās darbības matricu, kas palīdzētu rast risinājumu konkrētajā situācijā. Pievienojoties Šeļaljē [5] viedoklim, ka interešu grupu analīzes metodes un rīkus nepieciešams pilnveidot vismaz sekojošos virzienos: 1) pielāgot konkrētās problēmas kontekstam,

vietējiem apstākļiem un arī šī darba veikšanai pieejamajiem resursiem; 2) interešu grupu analīzi no vienreizēja pasākuma, ko veic procesa sākumā, pārveidot par nepārtrauktu procesu, ko regulāri veic procesa realizācijas gaitā, lai sekotu interešu grupu vēlmju un attieksmes izmaiņām; 3) tiem jābūt zinātniski pamatotiem. Autors uzskata, ka daudzos gadījumos problēmas rada vai nu neadekvātu metožu izvēle, vai arī pārāk zema analīzes detalizācijas pakāpe.

Balstoties uz teorētiskiem apsvērumiem un praktisko pieredzi, darba autors uzskata, ka par interešu grupu analīzes gala mērķi jāizvirza konkrēta rīcības plāna sagatavošana interešu grupu atbalsta iegūšanai un pretestības mazināšanai. Šī darba mērķis ir izstrādāt metodi, kas ļautu soli pa solim veikt maksimāli precīzu interešu grupu analīzi un sniegt rekomendācijas rīcības plāna sagatavošanai.

Mērķa sasniegšanai analizēti literatūrā publicētie materiāli, identificētas metodiskās nepilnības vai iespējamās vājās vietas un izveidota astoņu soļu metode interešu grupu analīzei.

Tēmas norobežotība: pētījums veikts tikai par divām jomām, kurās tiek izmantota interešu grupu analīze – par politikas plānošanas dokumentu, normatīvo aktu projektu veidošanu un par projektu vadīšanu. Tekstā, ja nav īpaši atrunāts, ar vārdu „projekts” apzīmētas visas šīs jomas.

Darba izpildei galvenokārt pielietotas indukcijas un dedukcijas, kā arī loģiskās konstrukcijas metodes. Darbam izmantotie materiāli – speciālā literatūra, autora izstrādes.

Pētījuma rezultāti un diskusija

Pēc Maijera [9] domām, interešu grupu analīzi var veikt:

- projekta vai politikas plānotāji paši;
- neatkarīgi eksperti;
- uzņēmuma, iestādes vai organizācijas vadītāji paši;
- atsevišķi interešu grupu pārstāvji;
- atsevišķas vairākas interešu grupas kopā.

Glens [7], pētot interešu grupu analīzē izmantotās metodes, secina, ka interešu grupu analīzei plaši tiek izmantotas līdzdalības metodes (*participatory methods*), piemēram, galveno grupu intervijas un diskusijas ar tām, viedokļu aptauja, nākotnes meklējumu konferences, publiskais *Delfi*, *Synco*, *Charrete* utt. Visas šīs līdzdalības metodes prasa interešu grupu informēšanu par problēmu un piedāvāto risinājumu ļoti agrā stadijā, un tās vairāk ir orientētas nevis uz šo grupu interešu analīzi, bet gan uz to iesaistīšanu, līdzdarbošanos, kopīgi pieņemama risinājuma rašanu. Šāda pieeja varētu būt pieņemama politikas plānošanas dokumentu izstrādē, normatīvo aktu projektu sagatavošanā, bet diez vai to var izmantot, sagatavojot kādas firmas attīstības stratēģiju vai jaunas ražotnes vai produkta projektu. Šajās jomās informācijas izplatīšana agrīnās procesa stadijās dotu konkurentiem ļoti būtiskas priekšrocības. Bez tam, līdzdalības metožu izmaksas var būt ļoti augstas. Daudz lietderīgāk ir vispirms savākt informāciju, to izanalizēt, izstrādāt rīcības plānu un tikai tad informēt interešu grupas, respektīvi, nodalīt analīzi no rīcības, nodalīt analīzi no procesa mārketinga. Reāli gan var izrādīties, ka jau informācijas vākšanas procesā kāda daļa no informācijas ir jāatklāj, lai varētu noskaidrot attiecīgās grupas attieksmi un arī precizēt plānu, projektu vai tml.

Pirms interešu grupu analīzes uzsākšanas vispirms ir jānosaka, kas veiks šo analīzi un kādas metodes tiks izmantotas. Autora piedāvātā metode un darba lapas ir pare-

dzētas, lai šo darbu varētu veikt politikas vai projekta plānotāji, eksperti vai uzņēmuma vadītāji paši, paredzot līdzdalības metožu izmantošanu rīcības plāna realizācijā.

Interesu grupu analīze nav pašmērķis. Interesu grupu analīzes mērķis ir identificēt interešu grupas, noteikt to attieksmi pret projektu, paredzēt to iespējamās darbības un izstrādāt reālu rīcības plānu, kā panākt maksimālu atbalstošo grupu palīdzību un neitralizēt naidīgo grupu darbību. Potenciālie klienti, konkurenti, piegādātāji, pasūtītāji, investori, donori – šīs interešu grupas ir gandrīz katrā procesā, un nenoskaidrot to vēlmes, neprognozēt to iespējamo reakciju un nebūt gataviem adekvāti rīkoties ir bezatbildīgi. Tajā pašā laikā interešu grupu analīzes mērķis nav realizēt šo rīcības plānu – tas notiek vēlākās projekta vai politikas plānošanas dokumenta attīstības fāzēs.

Literatūrā tiek piedāvāti vairāki interešu grupu grupēšanas veidi, piemēram, primārās un sekundārās interešu grupas pēc tā vai piedāvātā risinājuma ietekme uz tiem ir tieša vai pastarpināta [10]. Autors gan šo iedalījumu uzskata par visai formālu, jo tas, vai ietekme ir tieša vai netieša, visai maz ietekmē grupas reakciju.

Citā dalījumā tiek izšķirtas projekta iekšējās un ārējās interešu grupas. Pie iekšējām interešu grupām pieder grupas projekta/ politikas pasūtītāja iekšienē vai ļoti tuvu tam, piemēram, firmas īpašnieki/ politiķi, augstākā vadība, funkcionālā vadība, struktūrvienības, personāla grupas, arodbiedrību grupas, citu projektu grupas, darbinieku ģimenes. Pie ārējām interešu grupām parasti pieskaita tādas valsts pārvaldes institūcijas kā dažādas inspekcijas, finanšu institūcijas un akcionārus, citas pārvaldes iestādes, masu informācijas līdzekļus, politiķus, arodbiedrības, baznīcas, piegādātājus, konkurentus, dažādas iedzīvotāju grupas. Iekšējo un ārējo interešu grupu sasniegšanas līdzekļi ir atšķirīgi, tāpēc šim iedalījumam ir būtiska nozīme.

Literatūrā ir aprakstītas vairākas “solī pa solim” metodes interešu grupu analīzei. Makarturs [2] piedāvā sekojošu: 1. solis – noteikt projekta augstākos mērķus; 2. solis – noteikt primārās, sekundārās un ārējās interešu grupas; 3. solis – noteikt katras grupas intereses; 4. solis – noteikt nepieciešamību ievērot katras interešu grupas intereses, lai sasniegtu projekta mērķi, rēķinoties ar šo grupu ietekmīgumu; 5. solis – novērtēt, vai projekta plānā ir nepieciešamas izmaiņas, lai sasniegtu tā mērķus attiecībā uz primārajām interešu grupām un lai kompensētu svarīgu grupu inertumu vai pret darbību; 6. solis – apsvērt, kuru interešu grupu intereses jāievēro dažādās projekta stadijās un kā to darīt. Nedaudz atšķirīgu “solī pa solim” metodi piedāvā Majers [9]: 1. solis – noteikt analīzes mērķi un procedūras; 2. solis – identificēt galvenās interešu grupas; 3. solis – izpētīt interešu grupu intereses, raksturojumu un apstākļus; 4. solis – noteikt tipiskos interešu grupu mijiedarbības modeļus un to kontekstu; 5. solis – novērtēt interešu grupu ietekmīgumu un iespējamās lomas; 6. solis – novērtēt iespējas izmantot iegūto informāciju projekta progresā veicināšanai. Vēl atšķirīgāka ir ODA [10] ieteiktā metode: 1. solis – uzzīmēt interešu grupu tabulu; 2. solis – novērtēt katras interešu grupas svarīgumu projekta realizācijā un tās ietekmīgumu; 3. solis – identificēt riskus, kas var ietekmēt projektu. Diks [6] iesaka sekojošu metodi: 1. solis – uzzīmēt tabulu; 2. solis – uzskaitīt interešu grupas; 3. solis – noteikt attieksmi un ziņu ticamību; 4. solis – plānot stratēģiju, bet Allens [4] piedāvā: 1. solis – identificēt galvenās interešu grupas; 2. solis – noteikt intereses, svarīgumu un ietekmīgumu; 3. solis – izveidot interešu grupu iesaistīšanas stratēģiju.

Analizētajām metodēm ir gan kopīgi, gan atšķirīgi elementi. Izvērtējot šīs un citas metodes, autors piedāvā savu astoņu soļu metodi, kas shematiski parādīta 1. attēlā, cenšoties izmantot gan tos elementus citu autoru metodēs, kurus uzskata par lietderīgiem, gan papildinot ar saviem priekšlikumiem un konsekventi nodalot analīzi no rīcības.

8. Plāns
7. Secinājumi
6. SVID analīze
5. Grupas novērtējums
4. Iespējamais vērtējums
3. Ieguvumi un zaudējumi
2. Mērķi un vērtības
1. Identifikācija

1. att. Interesešu grupu analīzes soļi
Steps of Stakeholder Analysis

Interesešu grupu dalības analīzes **pirmais solis** ir interesešu grupu **identificēšana**. Reāls rīks, ko var izmantot projekta vai politikas veidošanas iniciatori, ir prāta vētra (*brain storming*), kuras laikā tiek fiksētas izteiktās idejas. Šādi pieejai gan ir raksturīgs risks, ka diskusija centrēties uz to, vai kāda dalībnieka nosauktā grupa ir interesešu grupa vai nav, un var gadīties, ka visi spēki aiziet diskusijā par šo jautājumu, bet netiek identificētas visas iespējamās interesešu grupas, starp kurām var būt arī kāda ietekmīga un konfliktējoša. Racionālāk varētu būt vispirms nelielu laika sprīdi (10 – 15 minūtes) veltīt tam, lai katrs dalībnieks uz nelielas lapiņas uzrakstītu (*brain writing*) tās grupas, kuras, pēc viņa domām, varētu interesēties par šo projektu, kuru interesēs šis projekts ir un kuru intereses šis projekts aizskar. Pēc tam tiek sastādīts visu dalībnieku nosaukto grupu saraksts un dalībnieki diskutē par to, vai tās tiešām ir vai nav interesešu grupas, un nosaka, kuras no tām ir iekšējo, kuras – ārējo interesešu grupas. Nav izslēdzama arī dažāda minēto metožu kombinēšana. Vizualizēšanai var izmantot 2. attēlā piedāvāto darba lapu. Lai metodiku padarītu uzskatāmāku, izmantots piemērs par jaunas motivācijas sistēmas ieviešanu uzņēmumā.

Iekšējo interesešu grupas	Ārējo interesešu grupas
Uzņēmuma īpašnieki	Klienti
Uzņēmuma vadība	Piegādātāji
Personālvadības daļas	
Finanšu un grāmatvedības daļa	
Struktūrvienību vadītāji	
Darbinieku grupa A	
Darbinieku grupa B	

2. att. Pirmā darba lapa – interesešu grupu saraksts
The First Worksheet – List of Stakeholders

Nedrīkst apmierināties tikai ar vispārīgu galveno interesešu grupu identificēšanu, bet tālākajā diskusijā ir jāpārlicinās, ka noteiktās interesešu grupas patiešām ir homogēnas, ka tajās neeksistē svarīgas apakšgrupas, kuras būtu jāidentificē un jāanalizē atsevišķi. Daudzos Latvijā veidotajos projektos, kuros ir atrodami interesešu grupu analīzes mēģinājumi, interesešu grupu identifikācija ne vienmēr tiek veikta korekti.

Sekojošais citāts ir no reāla ar informātiku saistīta projekta pieteikuma, kurš pretendē uz septiņzīmju cipara valsts finansējuma saņemšanu, lai izveidotu informātikas speciālistu apmācību un biznesa inkubatoru tiem, kuri vēlas uzsākt savu biznesu šajā jomā.

“Projektā ieinteresētās puses un to intereses:

1. iedzīvotāji

- līdzvērtīga pieejamība informācijas komunikāciju tehnoloģiju (IKT) izmantošanai gan pilsētās, gan laukos;
- atbalsts e-pārvaldes ieviešanā vienkāršotai attiecību kārtošanai ar valsts institūcijām, lai mazāk laika jāpavada, kārtojot gan formalitātes, gan attiecības ar valsts un pašvaldības, veselības aprūpes un citām iestādēm;
- pieeja plašākam informācijas un zināšanu apjomam caur globālā tīkla piedāvātajām iespējām;
- veselības aprūpes pakalpojumu pieejamības un kvalitātes palielināšanās;
- izglītības iespēju paplašināšanās un pārkvalificēšanās iespējas, īpaši IKT jomā;
- veicinās nodarbinātību, biznesa attīstību un lielākas iespējas strādāt, neizejot no mājām.

2. uzņēmēji:

- IKT infrastruktūras modernizācija;
- labvēlīga vide e-komercijas un citiem konkurētspējīgiem biznesa risinājumiem. Izmantojot IKT risinājumus biznesā, uzņēmēji līdz ar to kļūst vairāk orientēti uz eksportu, un šī orientācija veidojas kā papildus vērtība konkurences cīņā, tādējādi radot uzņēmējiem konkurētspējīgu priekšrocību;
- jaunas investīciju un biznesa partneru iespējas;
- cilvēkresursu un darba tirgus kvalitatīva izaugsme. No vienas puses, darbinieki kļūst izglītotāki un spējīgāki uzņemties arvien sarežģītākus uzdevumus un papildus atbildību, no otras puses, šādi darbinieki tiek labāk atalgoti un palielinās viņu pirktspēja;
- infrastruktūras un reģionālā attīstība.”

Šī projekta autoru pieņēmumi par vispārēju atbalstu viņu projekta idejai ir visai maz ticami, jo diez vai pensionāriem tā liksies tik pievilcīga, lai par to izdotu miljonus, un diez vai esošo informātikas uzņēmumu interesēs būs papildus konkurentu radīšana, vēl jo vairāk – inkubatora apstākļu nodrošināšana šiem konkurentiem.

Analoga pieeja ir sastopama ne tikai Latvijā, bet arī citur pasaulē, pie tam organizācijās ar daudz lielāku pieredzi. Piemēram, Maijera darbā [9], kurš publicēts kā *International Institute for Environment and Development* metodiskais līdzeklis, ir sniegts piemērs par interešu grupu analīzi saistībā ar meža politiku. Uzskaitītas sekojošas interešu grupas: ministrs, projekta komanda, vietējās pašvaldības, vietējo pašvaldību asociācija, reģionālās varas institūcijas, valdības vietējās institūcijas, parlamentārieši un reģionālie parlamentārieši, pakalpojumu sniedzēji, arodbiedrības, NVO un citas vietējās organizācijas.

Šāda pieeja ir kļūdaina un ļoti bīstama, jo nepareiza un nepilnīga interešu grupu identifikācija neļauj tālākajā analizē precīzi noteikt projekta atbalstītājus un pretiniekus, viņu vēlmes, un gala rezultātā izstrādātais rīcības plāns var izrādīties neefektīvs. Neeksistē tādas interešu grupas kā “iedzīvotāji”, “uzņēmēji”, “politiķi”, “valsts pārvaldes darbinieki”. Visās šajās grupās ir būtiskas apakšgrupas, kuras ir jāidentificē un jāanalizē katra atsevišķi. Jāidentificē dažādās iedzīvotāju sociālās grupas – pēc vecuma, nodarbošanās, izglītības, ienākumu līmeņa. Uzņēmēji iedalāmi vismaz divās grupās – preces vai pakalpojuma izmantotāji un sniedzēji. Politiķi iedalāmi partijās, pozīcijā un opozīcijā esošajos, amatos esošajos un ierindas biedros. Arī valsts pārvaldes darbinieki pieder pie dažādām grupām – augstākā, vidējā un zemākā līmeņa ierēdņi, politikas izstrādātāji, politikas realizētāji,

realizācijas uzraudzītāji. Katrai no šīm grupām ir atšķirīgas intereses, atšķirīgi resursi, to attieksme pret projektu var būt pilnīgi pretēja. Iedalījuma detalizācijas pakāpei jāatbilst projekta specifikai. Projektu pieteikumos SAPARD nebija prasīta interesešu grupu analīze, bet pieteikumos finansējuma saņemšanai no ES struktūrfondiem šāda prasība ir. Pēc šo projektu realizācijas būs interesanti salīdzināt interesešu grupu analīzes kvalitāti un to, vai ir sasniegti projekta mērķi un iegūti statistiski ticami rezultāti, kas ļautu pilnveidot šo procesu.

Otrais solis ir savākt informāciju par grupām, to mērķiem un vērtībām, noskaidrot, kā šo grupu mērķi sakrīt vai konfliktē ar projekta mērķiem. Viegļāk ir ievākt informāciju par tām grupām, kuras ir organizētas un par kurām informācija parādās presē vai citos saziņas līdzekļos. Šādām grupām var būt arī statūti, programmas vai kādi citi publiski pieejami dokumenti, kur ir deklarēti to mērķi. Tomēr jebkurai šāda veida informācijai ir jāpieiet kritiski un jāizvērtē tās ticamība, mēģinot noteikt ne tikai deklarētos, bet arī faktiskos mērķus. Informācijas savākšanai var izmantot arī pārrunas gan ar šīs interesešu grupas pārstāvjiem, gan ar cilvēkiem, kuriem ir saskare ar šo grupu. Ja tas ir iespējams, var izmantot arī vairāk vai mazāk strukturētas intervijas. Var izmantot arī socioloģiskas aptaujas, bet jārēķinās, ka reprezentatīvu datu iegūšana šādā veidā prasa lielus finansiālus līdzekļus.

Interesešu grupā pastāv divu līmeņu mērķi un vērtības – kopējās un individuālās. Svarīgi ir katrā grupā identificēt centrālās figūras un noskaidrot viņu individuālo vērtību sistēmu un mērķus, jo šie cilvēki ir tie, kas veido grupas viedokli. Grupas līderu un grupas mērķi un vērtību sistēma var dramatiski atšķirties.

Ļoti svarīgi ir novērtēt iegūtās informācijas ticamību. Ticamība ir atkarīga no tā, cik lielā mērā informāciju sniegušie interesešu grupu pārstāvji ir pauduši grupas viedokli un cik lielā mērā – savu individuālo, cik atklāti viņi šo viedokli ir pauduši, kādi ir bijuši jautājumi (vai tie nav bijuši tendenciozi) un vai ir lietota vienota terminoloģija, respektīvi, vai informators un informācijas vācējs ar vieniem un tiem pašiem vārdiem ir apzīmējuši vienas un tās pašas lietas, parādības, procesus u. tml. Autors iesaka iegūto informāciju sistematizēt un formalizēt, izmantojot 3. attēlā piedāvātās darba lapas, katram ierakstam pievienot arī simbolu, kas apzīmē iegūtās informācijas ticamību, piemēram, 5 ballu sistēmā.

Grupas nosaukums – Darbinieku grupa A

Grupa		Līderis A		Līderis B	
Mērķis	Ticamība	Mērķis	Ticamība	Mērķis	Ticamība
Pēc iespējas lielāki ienākumi par savu darbu	5	Pēc iespējas lielāki ienākumi par savu darbu	5		
Ienākumu stabilitāte	4	Ienākumu stabilitāte	4		
		Saglabāta un paaugstināta autoritāte	4		
Vērtība	Ticamība	Vērtība	Ticamība	Vērtība	Ticamība
Nauda	5	Nauda	5		
Cieņa	5	Cieņa	5		

3. att. Otrā darba lapa – grupu un to līderu mērķi un vērtības

The Second Worksheet – Objectives and Values of Stakeholders and Leaders

Trešais solis ir noteikt, kāda ir projekta prognozējamā ietekme uz šo grupu un tās līderiem – kādus **ieguvumus** grupa un līderi varētu gūt no šī projekta un kādus **zaudējumus** vai draudus projekts grupai varētu radīt. Šo datu sistematizācijai var izmantot 4. attēlā piedāvātās darba lapas.

Grupās nosaukums/ līderis	Ieguvumi	Ticamība	Zaudējumi	Ticamība
Darbinieku grupa A	Iespēja nopelnīt vairāk	5	Izpeļņas nestabilitāte	4
	Cieņas pieaugums	4	Bažas, ka vadība darbu vērtēs neobjektīvi	3
Līderis A	Iespēja nopelnīt vairāk	5	Izpeļņas nestabilitāte	4
	Autoritātes pieaugums, ja sistēma attaisnos kolēģu cerības	4	Bažas, ka zaudēs autoritāti, ja sistēma neattaisnos kolēģu cerības	3

4. att. Trešā darba lapa – ieguvumi un zaudējumi
The Third Worksheet – Benefits and Losses

Ceturtajā solī, analizējot savāktu informāciju un projekta iespējamo ietekmi uz interešu grupu, jānoskaidro, kādi varētu būt kritēriji, pēc kuriem katra grupa un katrs tās līderis vērtēs piedāvāto projektu, kāds šis **iespējamais vērtējums** varētu būt – aktīvi atbalstošs, atbalstošs, neitrāls, noraidošs vai naidīgs. Līdzīgu vērtējuma skalu piedāvā arī B. Diks [9]: stingri atbalstošs, vāji atbalstošs, neitrāls vai neizlemts, vāji noraidošs, stingri noraidošs. Prognozējot grupu iespējamo vērtējumu nevajadzētu būt pārāk optimistiskiem. Grupas vērtējums par projektu zināmā mērā, bet tomēr ne pilnībā, nosaka tās rīcību. Šo kritēriju sistematizācijai var izmantot 5.attēlā piedāvāto darba lapu.

Grupās nosaukums – Darbinieku grupa A

Kritēriji, kurus grupa varētu izmantot projekta vērtēšanai	Iespējamais vērtējums	Ticamība
Algas pieaugums	5	5
Algas stabilitāte	3	5
Pārliecība par darba novērtējuma objektivitāti	5	5
Izpeļņa, salīdzinot ar citām darbinieku grupām	4	5
Iespēja paaugstināt pašcieņu un cieņu citu acīs	4	5

5. att. Ceturtā darba lapa – Iespējamais projekta vērtējums
The Fourth Worksheet – Possible Stakeholder's Judgment

Grupa vērtēs projektu nevis pēc viena, bet pēc vairākiem kritērijiem. Ja pēc visiem kritērijiem vērtējums ir vai nu tikai pozitīvs, vai arī tikai negatīvs, tad, visticamāk, arī grupas dominējošais vērtējums būs tāds pats. Daudz grūtāk ir noteikt grupas dominējošo vērtējumu, ja pēc dažiem kritērijiem vērtējums ir pozitīvs, pēc citiem – negatīvs vai ja iespējamie grupas un tās līderu iespējamie vērtējumi ir

atšķirīgi. Vienlaikus jāievēro gan šo datu ticamība, gan attiecības starp līderi un grupu. Drošāk ir nebūt pārlielu lieliem optimistiem un gatavoties sliktākajam.

Piektais solis ir novērtēt šo interesešu **grupu** spēku un ietekmes iespējas uz projektu. Grupas lielums nav vienīgais faktors, kas nosaka tās spēku un ietekmīgumu. Var būt liela un neietekmīga grupa, var būt maza, bet spēcīga un ietekmīga grupa. Grupas spēku un ietekmīgumu daudz vairāk kā tās skaitliskais lielums nosaka tās organizētība un pieejamo resursu apjoms. Liela grupa ir pensionāri – vairāki simti tūkstošu cilvēku, tomēr šīs grupas ietekmīgums ir visai zems, jo tā ir vāji organizēta, pat tie pensionāri, kuri ir kaut kā organizējušies, ir sašķelti vismaz divās savstarpēji konkurējošās organizācijās, kuru rīcībā ir niecīgi resursi. Tajā pašā laikā ir relatīvi nelielas grupas – politiskās partijas, kurās ir tikai daži simti cilvēku, bet tās ir spēcīgas un ietekmīgas grupas, jo tās ir organizētas un to rīcībā ir lieli resursi, it sevišķi, ja šīs partijas ir pie varas. Tātad, novērtējot katras interesešu grupas spēku un ietekmīgumu, jāizvērtē gan tās skaitliskais lielums, gan organizētība, gan tai pieejamo resursu apjoms. Ievērojot katras interesešu grupas iespējamo dominējošo projekta vērtējumu un ietekmīgumu, var izlemt jautājumu par turpmākās šīs grupas analīzes lietderību un tātad arī par to, vai rīcības plānā tiks ietverti kādi pasākumi šīs interesešu grupas atbalsta iegūšanai vai pretdarbības novēršanai vai nē. Informācijas sistematizācijai var izmantot 6. attēlā piedāvāto darba lapu.

Grupas nosaukums	Ietekmīgums	Dominējošais vērtējums par projektu	Turpmākās analīzes lietderība
Darbinieku grupa A	3	3	5
Līderis A	3	3	5

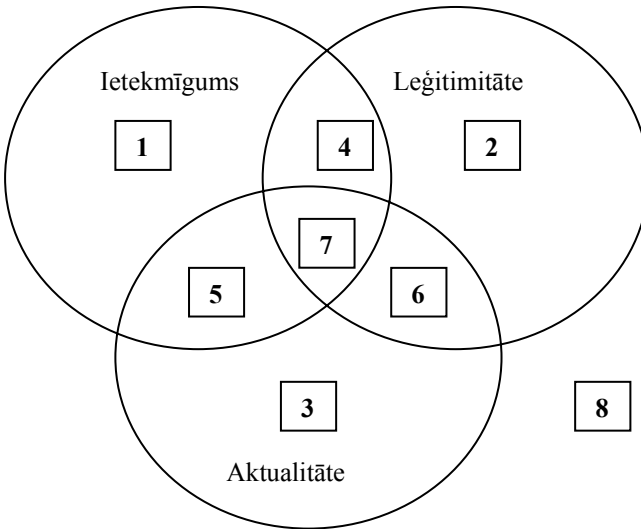
6. att. Piektā darba lapa – interesešu grupu novērtējums

The Fifth Worksheet – Assessment of Stakeholders

Pieņemot lēmumu par tālāko konkrētās grupas analīzi un tās iekļaušanu vai neiekļaušanu rīcības plānā, ir jābūt ļoti uzmanīgiem. Gan analīze, gan pasākumi, kas vērsti uz katru grupu, prasa gan darbu, gan laiku, gan resursus. Līdz ar to ir saprotama vēlme vājās, neietekmīgās un neitrālās grupas svītrot no šī saraksta, bet nekad nevajag novērtēt kādu par zemu. Tāpat kā zīdainis vispirms iemācās raudāt un tikai vēlāk – smaidīt, jo viņa dzīvībai svarīgāk ir ziņot mātei, ka kaut kas nav kārtībā, nekā paust savu apmierinājumu, arī pieaugušo sabiedrībā aktīvākas ir tās grupas, kuru intereses ir vai var tikt apdraudētas, vai kuras tikai iedomājas, ka to intereses tiks apdraudētas. Pat mīļš kaķēns pārvēršas par tīģeri, ja to iedzen stūrī. Konfliktējošās grupas vienmēr ir daudz darbīgākas nekā tās, kuru intereses projekts apmierina.

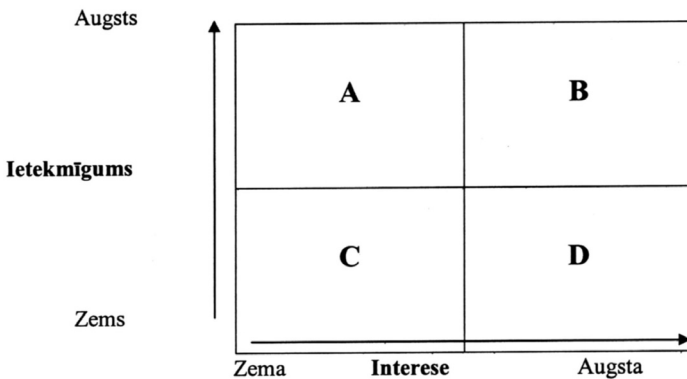
Lai pamatotāk pieņemtu lēmumu, var izmantot dažādus palīg līdzekļus. Ļoti interesantu metodi šai izvērtēšanai piedāvā Mitčels [3] un viņa kolēģi. Viņi piedāvā noteikt gan katras grupas ietekmīgumu, gan tās interesešu likumību, gan to neatliekamību jeb aktualitāti, un tālāk pēc šo atribūtu kombinācijas iedala tās 8 grupās. Ja ir grūti izšķirties un pieņemt lēmumu par konkrētās grupas tālāko analīzi, šo metodi var izmantot kā papildus kritēriju izvēles pamatošanai. Ja grupa ir gan ietekmīga, gan tās intereses ir likumīgas, gan arī aktuālas, respektīvi, tai piemīt visi 3 minētie atribūti, tad šī grupa noteikti ir tāda, kas prasa vislielāko uzmanību (7. grupa 7. attēlā). Ja grupai piemīt 2 no šiem atribūtiem, tad grupa var būt dominējoša (4), bīstama (5) vai nepastāvīga (6). Arī šādām grupām nepieciešams veltīt pienācīgu uzmanību. Ja grupai piemīt tikai viens no atribūtiem, tad grupa ir dusoša (1),

apdomīga (2) vai pagēroša (3), bet, ja grupai nepiemīt neviens no šiem atribūtiem, tad tā vispār nav interešu grupa (8). Visuāli šī tipoloģija attēlota 7. attēlā.



7. att. Interešu grupu tipoloģija [3]
Stakeholder Typology

Citāda ir Manktelova piedāvātā interešu grupu prioritizēšana [8] jeb Kulmanes aprakstītā interešu grupu matrica [11]. Interešu grupas tiek iedalītas 2 grupās pēc to ietekmīguma un 2 grupās pēc tā, cik liela ir grupas ieinteresētība projektā. Visuāli šis iedalījums parādīts 8. attēlā. Minētie autori kvadrantus šajā matricā gan izvietoj atšķirīgi.



8. att. Interešu grupu prioritizācija jeb interešu grupu matrica
Stakeholder Prioritization or Stakeholders Matrix

A – augsts ietekmīgums un zema interese. Paredziet pietiekamu darbu, lai šī grupa paliktu apmierināta un neuzsāktu kādu pretdarbību.

B – augsts ietekmīgums un augsta interese. Šīs grupas prasa vislielāko uzmanību un vislielākās pūles, lai tās padarītu par sabiedrotajiem (vai neitralizētu to pret darbību!).

C – zems ietekmīgums, zema interese. Ieteicams šīs grupas novērot un informēt, bet nekļūstot uzbāzīgiem un apnicīgiem.

D – zems ietekmīgums, augsta interese. Jāsniedz adekvāta informācija.

Lai pamatotāk pieņemtu lēmumu, arī šo metodi var izmantot kā palīg līdzekli.

Sestais solis ir veikt interesešu grupu **SVID analīzi**, nosakot stiprās un vājās puses katrai no šīm grupām, iespējas un draudus, ko tā var radīt projektam. Kādas iespējas un draudus projekts rada interesešu grupai, jau ir noteikts 3. solī. Atliek izanalizēt, kādas ir projekta stiprās un vājās puses katrai interesešu grupai. Informācijas apkopošanai par katru grupu var izmantot 9. attēlā piedāvāto darba lapu.

Grupa A ==> Projekts		Projekts ==> Grupa A	
Stiprās puses Relatīvi liela un organizēta grupa ar izteiktu neformālo līderi, būtiska uzņēmuma darbībai	Vājās puses Darbs neprasa īpaši augstu kvalifikāciju un ilgstošu apmācību	Stiprās puses Uzņēmuma īpašnieku un vadības atbalsts	Vājās puses Aktīvu protestu gadījumā īpašnieku un vadības viedoklis var mainīties
Iespējas Grupas atbalsts atvieglo sistēmas ieviešanu visā uzņēmumā	Draudi Pasīva vai aktīva pretestība	Iespējas Iespēja paaugstināt izpeļņu un cieņu	Draudi Iespēja nopelnīt mazāk un izpeļņas nestabilitāte

9. att. Sestā darba lapa – SVID analīze

The Sixth Worksheet – SWOT Analysis

Septītajā solī ir jāapkopo analīzes rezultāti, sagrupējot interesešu grupas (un to līderus) atbalstošajās, neitrālajās un konfliktējošajās, vienlaicīgi norādot to ietekmīgumu un apkopojot to radītās iespējas un draudus, kā arī to stiprās un vājās puses, un jāsalīdzina ar projekta radītajām iespējām un draudiem šīm grupām, projekta stiprajām un vājajām pusēm attiecībā pret katru grupu un jāizdara **secinājumi**. Var izmantot 10. attēlā piedāvāto darba lapu.

Grupās nosaukums	Grupās ietekmīgums	Grupa				Projekts			
		Stiprās puses	Vājās puses	Iespējas	Draudi	Stiprās puses	Vājās puses	Iespējas	Draudi
Atbalstošās grupas									
Grupa 1									
Līderis 1									
Grupa 2									
Līderis 2									
Neitrālās grupas									
Darbinieku grupa A	3	Relatīvi liela un organizēta grupa ar izteiktu neformālo līderi, būtiska uzņēmuma darbībai	Darbs neprasa īpaši augstu kvalifikāciju un ilgstošu apmācību	Grupās atbalsts atvieglo sistēmas ieviešanu visā uzņēmumā	Pasīva vai aktīva pretesība	Uzņēmuma īpašnieku un vadības atbalsts	Aktīvu protestu gadījumā īpašnieku un vadības viedoklis var mainīties	Iespēja paaugstināt izpelni un cieņu	Iespēja nopelnīt mazāk un izpelņas nestabilitāte
Līderis A	3	Kolēģu atzīta autoritāte	Nav neaizvietojams speciālists	Līdera atbalsts atvieglo sistēmas ieviešanu	Var organizēt pretesību	Sistēma ļauj iesaistīt līderi vērtēšanā	Var panākt īpašnieku un vadības viedokļa maiņu	Sniedz iespēju nopelnīt, paaugstināt savu autoritāti un cieņu pret sevi	Popularitāti var apdraudēt zemu novērtēti darbinieki
Grupa 4									
Līderis D									
Konfliktējošās grupas									
Grupa 5									
Līderis E									
Grupa 6									
Līderis F									

10. att. Septītā darba lapa – analīzes kopsavilkums
The Seventh Worksheet – Summary of Analysis

Astotais un izšķirošais **solis** ir izveidot **rīcības plānu**. Tas var būt veidots kā pasākumu plāns, ja nav paredzama būtiska pretdarbība, bet, ja sagaidāma būtiska pretdarbība vai nepieciešams piesaistīt interešu grupu projekta veicināšanai, rīcības plānu vēlams veidot kā kopējā projekta subprojektu. Nedrīkst aizmirst arī to, ka interešu grupu attieksme pret projektu laika gaitā var mainīties, piemēram, saņemot jaunu informāciju no projekta īstenotājiem vai no projekta pretiniekiem, kā arī projekta realizācijas sasniegumu rezultātā, tāpēc jāņem vērā arī projekta specifika – ja tas ir ilgstošs, jāparedz arī regulārs interešu grupu monitorings un rīcības plāna aktualizēšana. Projekta sekmes jānodrošina, izmantojot dažādus sabiedrisko attiecību veidošanas un mārketinga paņēmienus, bet neaprobežojoties tikai ar tiem. Pirmām kārtām, protams, ir jāskatās uz tām iespējām vai draudiem, kuri ir viskritiskākie projekta sekmīgai realizācijai un kurus rada ietekmīgas grupas. Plānoto pasākumu realizācijai jānodrošina atbalstošo grupu aktīva līdzdarbība, neitrālo grupu neitralitātes saglabāšana un konfliktējošo grupu pretdarbības neitralizēšana.

Rīcības plānā jāietver interešu grupu informēšana. Tas ir ļoti svarīgi – apsteidzoši informēt par saviem nodomiem, nevis gaidīt, kamēr izplatās dažādas baumas un tad mēģināt pārvarēt jau radušos negatīvo reakciju. Svarīgi ir pareizi

izvēlēties grupas aizsniegšanas līdzekļus. Ar iekšējo interesešu grupām vislabāk ir tikties tiešā sarunā, pirms tam tiekoties ar to līderiem, vai, ja tas nav iespējams, izmantot iekšējos sakaru līdzekļus, piemēram, internetu. Lai informētu ārējās interesešu grupas, it sevišķi, ja tās ir daudzskaitlīgas, ir lietderīgi izmantot plašsaziņas līdzekļus, bet arī ar šo grupu līderiem ir vēlams tikties personīgi.

Ļoti lietderīga ir arī interesešu grupu viedokļu uzklauššana. Tas ir vēl viens līdzeklis, lai papildus un detalizētāk informētu šīs grupas un vienlaicīgi dotu iespēju šiem cilvēkiem izteikt savu viedokli par projektu. Ļoti bieži iespējas izteikt savu viedokli ļauj nodrošināt labvēlīgu attieksmi pret projektu, izskaidrot kādus nepareizus priekšstatus un tādējādi novērst iespējamus konfliktus. Ļoti labi šī informēšanas un viedokļu uzklauššanas kampaņa bija noorganizēta e-pārvaldes projektam – bija gan informācija plašsaziņas līdzekļos, gan organizētas tikšanās, un rezultātā, neskatoties uz to, ka projekts prasa lielus līdzekļus, faktiski nebija nekādu nopietnu protestu.

Uzklausot viedokļus, var gadīties, ka tiek izteikta arī kāda laba doma, kuru tiešām ir vērts izmantot projekta uzlabošanai. Var arī īpaši lūgt izteikt priekšlikumus, kā projektu precizēt, lai tas vislabāk atbilstu konkrētās grupas interesēm. Tādējādi cilvēki tiek it kā iesaistīti projektā un sāk justies pat līdzatbildīgi par tā sekmēm.

Var prasīt arī interesešu grupas apstiprinājumu: esam uzklaušījuši jūsu viedokli, ņēmuši vērā jūsu priekšlikumus, – vai tagad projekts ir kļuvis labāks? Apstiprinājumu ir vērts prasīt atbalstošajām grupām un neitrālajām grupām, ja vēlas panākt to atbalstu. Nav izslēgta arī apstiprinājuma prasīšana konfliktējošai grupai, bet tikai tad, ja tik tiešām projekts ir pārveidots, lai novērstu kādu draudu, kuru tas rada šai grupai.

Pats svarīgākais – ar katru interesešu grupu jāstrādā atsevišķi, katram pasākumam jābūt skaidri definētai mērķauditorijai un jānodrošina, ka šī auditorija tiks sasniegta, ka informācija ir pareizi strukturēta un pasniegta pareizā formā. Skaidri jāapzinās, ka konfliktējošās grupas būs aktīvas, bet, lai panāktu aktīvu atbalstu no tām interesešu grupām, kurām projekts dod kādu labumu, ir nepieciešams paredzēt īpašus pasākumus.

Sagatavojot rīcības plānu, ir jāņem vērā arī informācija par šo interesešu grupu savstarpējām attiecībām. Var gadīties, ka interesešu grupas, kuru interesēs projekts tiek īstenots, savā starpā ir konkurējošas vai pat naidīgas. Katra no tām atsevišķi var atbalstīt projektu ar aktīvu rīcību, bet var būt problemātiski panākt, lai tās piedalītos kādā kopīgā akcijā. Šo grupu iesaistīšana kopīgā atbalsta akcijā var būt pat ļoti riskanta, jo šo grupu nesaskaņas pretinieki var izmantot kādai provokācijai.

Minētājā piemērā par jaunas motivācijas sistēmas ieviešanu uzņēmumā, rīcības plānā var ietvert pārrunas ar darbinieku grupas līderi, informējot viņu par jaunās sistēmas būtību, atbildot uz jautājumiem, iespējams, precizējot kādus sistēmas elementus un piedāvājot iesaistīties darba novērtēšanā. Pēc līdera atbalsta iegūšanas var plānot sapulci, lai informētu grupu, uzklaušītu tās viedokli un panāktu apstiprinājumu.

Kvalitatīvi veikta interesešu grupu analīze palīdz noskaidrot potenciālos sabiedrotos un potenciālos ienaidniekus un sagatavoties darbībai, lai nodrošinātu projekta sekmes, tomēr interesešu grupu dalības analīzi ļoti bieži veic tikai, lai noteiktu iespējamus draudus un to uztver kā sociālā vai politiskā riska analīzes sastāvdaļu. Šādi attieksmei ir zināms psiholoģisks pamatojums. Projekta vadība automātiski pieņem, ka sekmju nodrošināšanai primārais ir novērst draudus vai mazināt to ietekmi. Konfliktējošās interesešu grupas var izvēlēties pretdarboties

projektam ne tikai ar iepriekš minētajiem līdzekļiem, bet arī mēģināt sašķelt un sanaidot projekta grupu vai atbalstītājus (*Dividi et impera* – skaldi un valdi), vai pat izšķirties par viszemiskākajiem un nelietīgākajiem līdzekļiem – dezinformāciju, apmelojumiem, baumām, kukuļošanu, fizisku un morālu traumēšanu, pat slepkavību, pie kam konfliktējošās interešu grupas sociālais statuss nebūt neierobežo to līdzekļu izvēlē. Tāpēc, veicot interešu grupu analīzi un sastādot rīcības plānu, der atcerēties senu romiešu parunu: *Si vis pacem – parabellum* (vēlies dzīvot mierā – gatavojies karam).

Secinājumi

1. Pareiza un pilnīga interešu grupu analīze un uz to pamatota rīcības plāna īstenošana interešu grupu atbalsta iegūšanai vai to pretestības novēršanai ir būtisks priekšnoteikums projekta panākumu nodrošināšanai.

2. Izstrādātā astoņu soļu metode pilnveido līdz šim piedāvātās metodes un ļauj kvalitatīvāk veikt interešu grupu analīzi. Autors īpaši akcentē nepieciešamību pilnīgi identificēt interešu grupas un neizslēgt no interešu grupu analīzes tās grupas, kuras šķiet neitrālas vai vājas.

3. Uz interešu grupu analīzi balstītam rīcības plānam jāparedz konkrēts darbs ar katru interešu grupu atsevišķi, katram tajā ietvertajam pasākumam jābūt skaidri definētai mērķauditorijai un jānodrošina, ka šī auditorija tiks sasniegta, ka informācija ir pareizi strukturēta un pasniegta pareizā formā.

4. Rīcības plānā jāietver interešu grupu monitorings un jāparedz atbilstošas plāna koriģēšanas iespējas.

LITERATŪRA

1. Ball A. R., Peters B. G. *Modern Politics & Government*. 6th edition. Chatham House Publishers, 2000.
2. MacArthur J. Stakeholder Roles and Stakeholder Analysis in Project Planning: A review of Approaches in Three Agencies – World Bank, ODA and NRI // *New Series Discussion Papers, Development and Project Centre*, University of Bradford, Nr. 73, 1997.
3. Mitchel R., Agle B., Wood J. Towards a Theory of Stakeholder Identification: Defining the Principle of Who and What Really Counts. *Academy of Management Review*, Nr. 22, 1997.
4. Allen W., Kilvington M. Stakeholder Analysis. www.landcareresearch.co.nz/research/social/stakeholder.asp, 2001
5. Chevalier J. Stakeholder Analysis and Natural resource Management. www.carleto.ca/~jchevali/stake2.htm, Carleton University, 2001.
6. Dick B. Stakeholder Analysis. www.scu.edu.au/gcm/arp/stake.htm, 1997.
7. Glenn J. Participatory Methods. AC/UNU Millennium Project, www.futurovenezuela.org/_curso/3-partmth.pdf, 1994.
8. Manktelow R. Stakeholder Analysis & Stakeholder Management – Winning support for your projects. www.mindtools.com/pages/article/newPPM_07.htm, 1997.
9. Mayers J. Power Tools. Stakeholder Power Analysis. International Institute for Environment and Development, Forestry and Land Use, www.iied.org/forestry/tool/stakeholder.htm, 2001.
10. ODA (Overseas Development Administration). Guidance Note on How To Do Stakeholder Analysis of Aid Projects and Programmes, www.euforic.org/gb/stake1.htm, 1995.
11. Qualman A. A Note on Stakeholder Analysis, [www.acdi-cida.gc.ca/INET/IMAGES.NSF/vLUIImages/CapacityDevelopment/\\$file/1997-11TKAnalysis.pdf](http://www.acdi-cida.gc.ca/INET/IMAGES.NSF/vLUIImages/CapacityDevelopment/$file/1997-11TKAnalysis.pdf), 1997.

Summary

This research is devoted to the stakeholder analysis in the processes of developing documents of political planning, drafts of legal acts and project management. The objective of the work is to develop a method for stakeholder analysis and to give recommendations for developing action plan. The author proposes that the objective of the stakeholder analysis is to develop action plan to ensure stakeholders' support. The author offers step – by – step method for analysis, especially emphasising the most risky moments in this process and proposes remedies useful in such situations.

Key words: stakeholder analysis, method, stakeholder monitoring, action plan.

Latvijas tautsaimniecības ieguvumi no iestāšanās Eiropas Savienībā

The National Economy Benefits from Latvia's Accession to the European Union

Inese Vītola

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Tautsaimniecības institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050, Latvija

Telefons: (+371) 7335193, E-pasts: inesevit@inbox.lv

Iestāšanās Eiropas Savienībā dod Latvijai jaunas iespējas ekonomikas attīstībai. Iekļaujoties vienotajā Eiropas Savienības tirgū, Latvija varēs izmantot tās priekšrocības, ko dod plašs un stabils tirgus, brīva preču un pakalpojumu, darbaspēka un kapitāla kustība, tas ir, visizdevīgākos nosacījumus Eiropas Savienības tirgū. Savukārt ES fondu atbalsts atvieglos tautsaimniecības strukturālās izmaiņas, palīdzēs mazināt sociālās un ekonomiskās disproporcijas.

Pēc neatkarības atgūšanas Latvijā pieaug ekonomiskā aktivitāte, uzlabojas iedzīvotāju dzīves līmenis, samazinās bezdarbs. Valstī veiktās reformas un integrācija ES ir pozitīvi ietekmējušas ekonomisko attīstību. Laika periodā no 1996. līdz 2002. gadam IKP Latvijā ir palielinājies vidēji par 5,8% gadā (tas ir aptuveni divas reizes straujāk nekā ES un pusotras reizes – nekā vidēji ES kandidātvalstīs).

Atslēgvārdi: ekonomiskā aktivitāte, ekonomiskā un sociālā attīstība, integrācijas process ES.

Ievads

Latvijai iestāšanās Eiropas Savienībā (ES) dod iespēju aktīvi piedalīties gan Eiropas, gan pasaules ekonomikas, politikas un kultūras attīstības veidošanā. Līdzšinējā Eiropas prakse ir pierādījusi, ka tieši tā saukto mazo dalībvalstu loma ir bijusi svarīga izšķirošu lēmumu pieņemšanā.

Latvijā veicamie uzdevumi integrācijai ES ar katru dienu paplašinās. Ir izstrādāta un pieņemta virkne stratēģiskas ievirzes dokumentu, kas apskata atsevišķus integrācijas aspektus. Aug arī integrācijas procesā iesaistīto institūciju un ieinteresēto cilvēku skaits.

Lai sekmētu labāku kandidātvalsts sagatavošanos dalībai ES, Eiropas Komisija regulāri piedāvā ieteikumus par integrācijas prioritātēm, sniedz dažāda veida atbalstu, lai kandidējošā valsts radoši apzinātos savu ieņemamo vietu.

Latvijai integrējoties ES, pieaugs konkurence Latvijas preču, kapitāla un darbaspēka tirgos.

Vēlmi atgriezties Eiropas valstu saimē Latvija pastāvīgi ir apliecinājusi jau kopš valstiskās neatkarības atjaunošanas 1991. gadā. Latvijas un ES divpusējo attiecību nepārtrauktā attīstība kopš 1992. gada 11. maija, kad tika

parakstīts Līgums par tirdzniecību un ekonomisko un komerciālo sadarbību, uzskatāmi demonstrē šīs orientācijas noturīgumu. Noslēdzot Asociācijas līgumu 1995. gada 12. jūnijā, Latvija skaidri iezīmēja savu mērķi – kļūt par Eiropas Savienības dalībvalsti.

Lai iestātos Eiropas Savienībā, Latvijai ir jāatbilst dalības kritērijiem. 1993. gadā ES Padome Kopenhāgenā izvirzīja šādus dalības kritērijus (Kopenhāgenas kritēriji):

- stabila institucionāla sistēma, kas nodrošina demokrātiju, likuma varu, cilvēktiesību ievērošanu un minoritāšu aizstāvību (politiskais kritērijs);
- funkcionējoša tirgus ekonomika un spēja izturēt konkurences spiedienu un tirgus spēku ietekmi ES (ekonomiskais kritērijs);
- spēja veikt dalībvalsts pienākumus, pārņemot ES likumdošanas kopumu saskaņā ar savienības politiskajiem, ekonomiskajiem un monetārajiem mērķiem.

Dalība ES dos iespēju Latvijai ne tikai pilnveidot demokrātiju Eiropā, bet arī uzliks pienākumus rūpēties par to, lai tās iekšpolitiskie standarti atbilstu ES izvirzītajiem kritērijiem. Pastāvīga uzmanība jāpievērš demokrātijai, likuma varai un cilvēktiesībām.

1. Stratēģija integrācijai Eiropas Savienībā

Latvijā ekonomiskās politikas svarīgākais mērķis pirms iestāšanās Eiropas Savienībā ir panākt stabilu, sabalansētu un ilgpējīgu ekonomikas izaugsmi – iekšzemes kopprodukta (IKP) pieaugumu vidēji par 4,5% gadā, līdz ar to radot galveno priekšnoteikumu iedzīvotāju labklājības pieaugumam.

Lai nodrošinātu ekonomikas augšupeju un paaugstinātu konkurētspēju, ir jābeidz privatizācijas process, īpašumtiesību nostiprināšana, kā arī jāturpina ārējās tirdzniecības režīma liberalizācija.

Valdības ekonomiskajā politikā jāparedz, kā samazināt bezdarba līmeni. Nepieciešama mērķtiecīga valsts politika, lai celtu sabiedrības labklājību: jāatbalsta depresīvie reģioni, jāpaaugstina izglītības un veselības aizsardzības sistēmas efektivitāte, kā arī tālāk jāattīsta sociālās drošības sistēma [4].

Monetārās un valūtas kursa politikas stratēģiskais mērķis ir saglabāt uzticību nacionālajai valūtai. Tas ir pamats Latvijas nākotnes dalībai Eiropas Monetārajā savienībā un vienotas valūtas (eiro) zonā.

Fiskālā politika ir jāizvirza uz ārējā parāda samazināšanu. Lai uzlabotu investīciju klimatu un piesaistītu ilglaicīgas ārvalstu investīcijas, būtiska ir nodokļu sistēmas stabilitāte, kā arī nodokļu starptautiskās atbilstības jautājumu sakārtošana.

Sociālajā aizsardzībā Latvijas reālā ekonomiskā tuvināšanās ir tieši saistīta ar visu vecuma grupu iedzīvotāju labklājības paaugstināšanu. Jāveido un jāsteno programma demogrāfiskās situācijas uzlabošanai un sabiedrības veselības sekmēšanai, kā arī tālāk jāattīsta sociālās drošības un palīdzības sistēma [5].

Privātā sektora attīstībā un tautsaimniecības pārstrukturizācijā galvenie darbības uzdevumi ir privātā sektora īpatsvara palielināšana iekšzemes kopproduktā, pabeidzot lielo uzņēmumu privatizāciju; programmas izstrādāšana citu uzņēmējdarbības šķēršļu novēršanai, īpašu uzmanību pievēršot birokrātiska rakstura problēmām, ar kurām sastopas gan ārvalstu, gan vietējie investori. Stabila un konkurētspējīga mazo un vidējo uzņēmumu sektora izveide un tam labvēlīgas,

uzņēmējdarbību veicinošas vides radīšana visā Latvijas teritorijā ir viens no galvenajiem uzdevumiem pašreizējā valsts attīstības stadijā.

Gan rūpniecības, gan lauksaimniecības nozares galvenais mērķis ir nodrošināt tādas produkcijas apjoma stabilu pieaugumu, kam ir augsta pievienotā vērtība, veiksmīgi konkurējot ar citu valstu precēm kvalitātes un ražošanas izmaksu ziņā.

Iestājoties Eiropas Savienībā, Latvijas mērķis ir radīt priekšnosacījumus labvēlīgu un līdzvērtīgu vides, dzīvošanas un darba apstākļu veidošanai visos Latvijas reģionos, kā arī samazināt un novērst nevēlamās reģionālās atšķirības.

2. Finanšu līdzekļi

Iestāšanās Eiropas Savienībā dod ne tikai ieguvumus un priekšrocības, bet arī uzliek pienākumus un rada izmaksas.

Stratēģiskais mērķis ir maksimāli efektīvi mobilizēt pieejamos finanšu līdzekļus, lai nodrošinātu papildu stimulu valsts straujākai attīstībai. Eiropas Savienības pirmsstrukturālo fondu, bet nākotnē arī Eiropas Savienības strukturālo fondu izmantošana rada iespēju paātrināt integrācijas procesu. Lai to īstenotu, ir jāpapildina Latvijas finanšu līdzekļu ieguldījumi. Tā ir iespēja iegūt nozīmīgu Eiropas Savienības līdzfinansējumu pasākumiem, kas saistīti ar likumdošanu, tās praktisko ieviešanu, sociālo un ekonomisko saliedēšanos, vides, transporta un lauksaimniecības infrastruktūras modernizāciju.

Gūstot pieredzi darbā ar pirmsiestāšanās finanšu programmām, tiek sekmēta valsts gatavība pilnvērtīgi iesaistīties Eiropas Savienības strukturālajā un reģionālajā politikā pēc iestāšanās Eiropas Savienībā. Integrācijas izmaksu novērtējums ir būtisks Latvijas Nacionālās programmas integrācijai Eiropas Savienībā (LNPIES).

Integrācijas izmaksas veido ar Eiropas Savienības likumdošanas saskaņošanu, ieviešanu un izpildi saistītie uzdevumi, tai skaitā valsts administratīvās pilnveidošanas pasākumi. Integrācijas izmaksas tiek plānotas prioritāšu secībā, vadoties no pievienošanās partnerības (PP) dokumentiem [6].

LNPIES ir jāietver visa informācija par finanšu līdzekļu sadali reformām katrā sektorā. Jāprognozē, no kurienes nāks līdzekļi, t. i., finansējuma avoti:

- nacionālais budžets,
- pirmsiestāšanās finanšu programmas,
- divpusējā palīdzība no dalībvalstīm,
- kredīti no starptautiskajām finanšu institūcijām.

Integrācijas detalizētam izmaksu plānam jābūt gatavam pirms nacionālā budžeta piešķiršanas, pirms divpusējās un starptautiskās palīdzības plānošanas. Budžeta plānošanā būtiska daļa ir gan Eiropas Savienības atbalsts, gan naudas līdzekļi no palīdzības programmām [6].

Daudzgadēju finansiālo saistību uzņemšanās sociālās un ekonomiskās izlīdzināšanas pasākumos nozīmē ievērot "papildināšanas principu", pēc kura Eiropas Savienības atbalsts tiek sniegts jomās, kurās valsts jau īsteno konkrētus pasākumus. Līdz ar to viens no galvenajiem priekšnoteikumiem sekmīgam darbam ar Eiropas Savienības instrumentiem ir nacionālo izdevumu plānošana:

- balstoties uz makroekonomiski pamatotu prioritāro darbības lauku izvēli, kas sakristu ar nozarēm, kuras var piesaisīt arī Eiropas Savienības instrumentus;
- ņemot vērā Eiropas Savienības pirmsiestāšanās palīdzības apjomus, no Latvijas tiek prasīts panākt maksimālu dažādu resursu (aizņēmumi,

ārējās palīdzības programmas u. c.) sasaisti un savstarpējo mijiedarbību. Tas uzliek valstij pienākumu arvien lielāku uzmanību veltīt plašai sabiedrības informēšanai un iesaistīšanai iekšējo un ārējo resursu sadalē;

- izpildot Eiropas Savienības likumdošanas prasības attiecībā uz finanšu menedžmentu, valsts pasūtījumu, valsts atbalsta shēmām un nodrošinot Eiropas Savienības praksi atbilstošu valsts un pašvaldību administrācijas darbu finanšu resursu vadībā.

Stratēģija integrācijai Eiropas Savienībā savukārt ir iekšēja Latvijas iniciatīva, kas akcentē nacionālās intereses. Tas nepieciešams tādēļ, ka pati Eiropas Savienība atrodas nemitīgā pārveides procesā. Vairāk nekā desmit kandidātvalstu pievienošanās būtiski mainīs Eiropas Savienības institūciju mijiedarbību, to funkcijas un lēmumu pieņemšanu. Šajā kopējā dinamiskajā attīstībā Latvijai jāatrod un jāpatur sava ietekmīga vieta.

Latvijas virzība uz Eiropas Savienību būs sekmīga tikai tad, ja Latvijas sabiedrības vairākums un to pārstāvošie politiskie spēki atbalstīs integrāciju kā kopīgu mērķi.

3. Latvijas tautsaimniecības ieguvumi no iestāšanās Eiropas Savienībā

Eiropas Savienības nodokļu regulēšana ir katras dalībvalsts ziņā. Visi iekasētie nodokļi ieņēmumi paliek valsts budžetā. Eiropas Savienības likumdošana nosaka vienīgi pievienotās vērtības nodokļa (PVN) minimālo līmeni un akcīzes nodokļa minimālās likmes. Vienīgi akcīzes nodoklis cigaretēm Latvijā šobrīd ir zemāks par Eiropas Savienībā noteikto likmi. Eiropas Savienībā augstās akcīzes nodokļa likmes politika ir vērsta uz smēķētāju skaita samazināšanu. Tradicionāli ES dalībvalstīs lielākā akcīzes nodokļa ieņēmumu daļa no cigaretēm tiek novirzīta veselības aprūpei. Taču, lai nodokļa paaugstināšanās ietekme uz patērētājiem būtu saudzīgāka, Latvija pieprasa pārejas periodu, kura laikā nodokļa likme pakāpeniski sasniegs ES prasībās noteikto līmeni [6].

3.1. Eiropas Savienības likumdošana nodrošina efektīvu nodokļu iekasēšanu. Ciešāka sadarbība nodokļu administrēšanas jomā un informācijas apmaiņa starp dalībvalstīm novērš dubulto nodokļu maksāšanu un izvairīšanos no nodokļu maksāšanas. Kopumā tas nozīmē lielākus budžeta ieņēmumus un iespējas palielināt finansējumu tādām valstij svarīgām jomām kā veselības aprūpe, izglītība, zinātne.

Tiešo nodokļu jomā ES pastāv prasības atteikties no pasākumiem, kas tiktu uzskatīti par konkurenci izkropļojošiem. Piemēram, nodokļu atvieglojumi kādā ES dalībvalstī nedrīkst radīt priekšrocības tikai vietējiem uzņēmējiem.

3.1.1. Izmaiņas Latvijas nodokļu politikā pēc iestāšanās ES.

No 2004. gada 1. maija stāsies spēkā 5% PVN likme, kas aptvers šādu preču piegādes un pakalpojumus:

- medikamenti un veterinārie medikamenti saskaņā ar Ministru kabineta apstiprināto sarakstu;
- medicīniskās preces un ierīces invalīdu un slimnieku personīgajai lietošanai;
- grāmatas, masu informācijas līdzekļi, izņemot erotiska un pornogrāfiska rakstura;
- ieejas maksa kinoizrādēs, izņemot erotiska un pornogrāfiska rakstura kinoizrādes;

- zīdaiņu pārtika;
- ieejas maksa sporta pasākumos;
- viesu izmitināšana viesu izmitināšanas mītnēs (viesnīcās, moteļos, viesu mājās, lauku tūrismam izmantojamās mājās, kempingos, tūrisma mītnēs);
- ūdens piegāde un kanalizācija, sadzīves atkritumu savākšana, pārvadāšana un apglabāšana;
- apbedīšanas pakalpojumi.

Lai sasniegtu minimālās ES noteiktās likmes dīzeļdegvielai un svinu nesaturošam benzīnam (EUR 245 un EUR 287), tuvākajā laikā, rēķinot pēc vidējā EUR kursa 2002. gada decembrī (laikā, kad Latvija noslēdza iestāšanās sarunas), likmes (par 1000 litriem) attiecīgi būs jāpaaugstina līdz:

- Ls 148
- Ls 174

Akcīzes nodokļa likmes alkoholiskajiem dzērieniem atbilst Eiropas Savienības noteiktajām minimālajām likmēm; vienīgās izmaiņas paredzētas attiecībā uz likmi alum, paredzot pāreju no pakāpienveida noteiktas likmes uz tilpumprocentiem proporcionālu likmi Ls 1,22 (Ls 2 par 1 litru populārākā alus ar stiprumu 4,5–5,2%) [21].

Vieglo automobiļu un motociklu nodoklis:

- to maksā, transporta līdzekli pirmo reizi reģistrējot Latvijā;
- motocikliem nodokļa likme – 25% no vieglo automobiļu nodokļa likmes;
- nodokli atmaksā, ja 6 mēnešu laikā transportlīdzekli izved no Latvijas.

Izmaiņas apliekamā ienākuma noteikšanā nav paredzētas. ES struktūrfondu subsīdijas, kas piešķirtas pamatlīdzekļu iegādei, saņemšanas brīdī grāmato kā „Nākamo periodu ieņēmumus”, pēc tam sistemātiski iekļaujot ieņēmumos objekta atlikušajā lietderīgas lietošanas laikā.

ES struktūrfondu PVN piemēro vispārējā kārtībā:

- atbilstoši regulai, ES finansētiem projektiem PVN aprēķina pilnā apmērā, un tas ir uzskatāms par izmaksām, kas attiecināmas uz projektu tikai tad, ja tas nav atgūstams (attiecas uz neapliekamu personu);
- projekta īstenotājam – apliekamai personai ir tiesības par iegādātajām precēm un saņemtajiem pakalpojumiem samaksāto PVN atskaitīt kā priekšnodokli.

3.2. Eiropas Savienības ekonomiskais pamats ir vienotais iekšējais tirgus, kurā notiek brīva preču kustība. Brīva preču kustība nozīmē, ka preces, kas ražotas vai importētas vienā no Eiropas Savienības dalībvalstīm, var brīvi tikt pārdotas jebkurā citā dalībvalstī. Brīvu preču kustību neaizkavē muitas barjeras (tarifi un kvotas) un citi ierobežojumi. Kā ražotājiem, tā arī patērētājiem brīva preču kustība sniedz ievērojamus ieguvumus.

Ražotāju galvenais ieguvums no brīvas preču kustības ir neierobežota pieeja plašajam iekšējam tirgum. Pašreizējais ES iekšējais tirgus savukārt aptver aptuveni 380 miljonus patērētāju, bet pēc ES paplašināšanās tas aptvers līdz pat 500 miljoniem patērētāju.

Brīva preču kustība samazina ražošanas un realizācijas izmaksas, jo ir liels tirgus, kur ir spēkā vienoti preču ražošanas standarti, drošības, marķēšanas un ekspluatācijas uzraudzības prasības. Tā, piemēram, lai Latvijas ražotājs šobrīd varētu eksportēt savu produkciju uz kādu no ES valstīm, tam ir jāveic preču sertifikācija gan Latvijā, gan arī šajā ES valstī [6]. Pēc iestāšanās visā iekšējā tirgū tiks atzīti Latvijas

preču sertifikācijas rezultāti, līdz ar to nebūs nepieciešama atkārtota preču pārbaude. Un tas nozīmē ievērojamu naudas līdzekļu, kā arī laika ietaupījumu.

Nozīmīgs ieguvums Latvijas uzņēmumiem būs arī brīvā pieeja citu ES dalībvalstu un ES institūciju valsts pasūtījumu tirgum. Latvijas uzņēmēji pēc iestāšanās ES varēs piedalīties konkursos par preču un pakalpojumu piegādēm uz tiem pašiem nosacījumiem kā citu dalībvalstu uzņēmēji.

3.3. Ekonomiskā un monetārā savienība nozīmē dalībvalstu ekonomisko un monetāro politiku saskaņošanu, lai ieviestu vienotu valūtu. Monetārā savienība tika izveidota, lai likvidētu valūtas maiņas darījumu izmaksas un ar valūtas kursa svārstībām saistīto risku. Patērētājiem un arī uzņēmējiem ir vieglāk salīdzināt cenas un izmaksas visās ES dalībvalstīs, izvēlēties izdevīgāko preci vai pakalpojumu, tādējādi veicinot tirdzniecību starp ES valstīm, palielinot konkurenci un ekonomisko aktivitāti.

Latvijai iestājoties ES, nenotiks automātiska eiro ieviešana. Latvijā eiro varēs ieviest ne agrāk kā 2008. gadā, jo valstij būs jānodrošina lata maiņas kursa stabilitāte attiecībā pret eiro un jāizpilda citi noteiktie kritēriji: valstij jānodrošina cenu līmeņa un nacionālās valūtas stabilitāte, līdzsvarots valsts budžets, zems valsts parāda līmenis, samazinātas procentu likmes valsts parādzīmēm. Kritēriju izpilde nodrošinās stabilu makroekonomisko vidi [4].

Stabila ekonomika sekmēs ārvalstu investīciju pieaugumu. Kredītu procentu likmes samazināsies, veicinot tālāku ekonomisko attīstību.

Pievienošanās Ekonomiskajai un monetārajai savienībai (EMS) samazinās darījumu izmaksas. Latvijas uzņēmējiem būs vienkāršāk kārtot darījumus ar dažādu ES valstu partneriem, jo tos varēs veikt vienā valūtā – eiro. Risks, kas ir saistīts ar valūtas kursu svārstībām, samazināsies, veicinot ārvalstu investīciju palielināšanu un uzņēmējdarbības attīstību.

3.4. ES mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) politika paredz plašu atbalstu MVU, jo tieši mazie un vidējie uzņēmumi jau šobrīd dod lielu ieguldījumu ekonomikas attīstībā, un tiem ir vislielākais attīstības potenciāls. Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības politika, kas vērsta galvenokārt uz uzņēmējdarbības aktivitātes un iniciatīvas palielināšanu, kā arī MVU konkurētspējas celšanu, gan ES dalībvalstīs, gan vairumā citu attīstīto valstu tiek uzskatīta par neatņemamu ekonomiskās un sociālās politikas sastāvdaļu. Arī Latvijai kā ES dalībvalstij būs jādefinē un jāsteno mazo un vidējo uzņēmumu atbalsta politika.

Spēcīga un teritoriāli līdzsvarota MVU sektora attīstība valstī nodrošina to, ka ražošanas aktivitāšu pieaugums neveido ekonomiskās un sociālās disproporcijas, proti, attīstībā tiek ievērots līdzsvarotas un ilgtspējīgas izaugsmes princips.

Līdz ar to MVU attīstības sekmēšana atbilst Latvijas ilgtermiņa ekonomiskajā stratēģijā definētajām valsts ekonomiskās politikas prioritātēm:

- ekonomikas funkcionēšanai labvēlīgu nosacījumu veidošana;
- efektīvas un konkurētspējīgas nozaru struktūras izveidošanas stimulēšana;
- sociāli ekonomisko disproporciju un risku mazināšana.

ES mazie un vidējie uzņēmumi tiek atbalstīti ar īpašu programmu palīdzību, atbalsts MVU tiek sniegts arī ar struktūrfondu starpniecību. Laikā no 1989. līdz 1999. gadam 1,5 miljoni ES mazo un vidējo uzņēmumu ir saņēmuši atbalstu no struktūrfondu. Rezultātā tika radītas un saglabātas 2 miljoni darba vietas.

Eiropas Savienībā mazo un vidējo uzņēmumu atbalsta politikas galvenie mērķi ir uzņēmumu konkurētspējas veicināšana, nodrošinot pieeju jaunajām

tehnoloģijām un pētījumiem, uzņēmējdarbības vides uzlabošana, kā arī finanšu resursu un kredītu pieejamības atvieglošana. ES dalībvalstis lielu uzmanību pievērš uzņēmumu dibināšanas nosacījumu atvieglošanai, uzņēmējdarbību regulējošās likumdošanas vienkāršošanai, jauno tehnoloģiju izmantošanai saziņā starp uzņēmumiem un valsts administrāciju [6].

2002. gadā Eiropas Komisijas iniciētās mazo un vidējo uzņēmumu finansēšanas programmas ietvaros tika piešķirti kredītresursi 25 miljonu eiro apjomā *Hansabank* grupai mazo un vidējo uzņēmumu kreditēšanai. Finanšu līdzekļi tiks izsniegti ar izdevīgākiem noteikumiem un zemākām procentu likmēm. Priekšroka tiks dota uzņēmumiem īpaši atbalstāmos reģionos un reģionos, kur bezdarba līmenis pārsniedz 10%, kā arī jauniem uzņēmumiem. Priekšroka tiks piešķirta arī vairākām nozarēm: ražošanai, tūrisma attīstībai, enerģijas taupības projektiem un vides aizsardzībai, celtniecībai, tirdzniecībai un pakalpojumu sfērai.

Laika posmā no 2004. līdz 2006. gadam Latvijai kā Eiropas Savienības dalībvalstij pirmo reizi ir pieejams struktūrfondu (SF) finansiālais atbalsts, kas ir ES reģionālās izlīdzināšanas politikas īstenošanas instruments. Latvija ES SF kontekstā ir viens mērķa reģions.

Prioritātes un mērķus, kam Latvija paredzējusi lietot SF atbalstu, nosaka Vienotais programmdokuments (*Single Programing Document*) [19].

Latvijai kopējie SF ietvaros pieejamie līdzekļi, uz ko varēs pretendēt MVU, veidojas no ES finansējuma (75%) un LR valsts un pašvaldību budžeta līdzfinansējuma (25%). Lai pretendētu uz SF atbalstu, uzņēmējiem papildus būs jānodrošina arī savs līdzfinansējums.

No 2004. līdz 2006. gadam Latvijai SF ietvaros kopējais pieejamais finansējums ir 856,1 milj. EUR (ES SF finansējums 625,6 milj. EUR un LR finansējums 219,8 milj. EUR). Finansējums tiks piešķirts attīstības plānā noteikto prioritāšu virzienos:

1. prioritāte – līdzsvarotas attīstības veicināšana;
2. prioritāte – uzņēmējdarbības un inovāciju veicināšana;
3. prioritāte – cilvēkresursu attīstība un nodarbinātības veicināšana;
4. prioritāte – lauksaimniecības un lauku attīstības veicināšana;
5. prioritāte – ilgspejīgas zivsaimniecības attīstības veicināšana. [19]

3.5. Katra valsts pati veido savu izglītības sistēmu, nosaka mācību programmas un valodu, kādā mācības notiek. ES likumdošana izglītības jautājumus neregulē.

Dalība ES ietekmēs Latvijas iedzīvotāju izglītības iespējas. Tā kā tiks nodrošināta diplomu savstarpējā atzīšana, tas pavērs plašākas iespējas mācību turpināšanai citās ES dalībvalstīs.

Jau šobrīd kā kandidātvalsts pilsoņi mēs varam izmantot sadarbības iespējas, ko ES piedāvā izglītības jomā. Piedaloties dažādos projektos un programmās, iespējams gūt pieredzi par izglītības sistēmām citās ES valstīs. Kopš 1998. gada Latvija piedalās tādās ES izglītības programmās kā "*Socrates*", "*Leonardo da Vinci*", "*Jaunatne Eiropai*". Šobrīd dalība izglītības programmās tiek finansēta no Latvijas valsts budžeta. Pēc iestāšanās to finansēs no ES budžeta [5].

- 1) "*Socrates*" programma nodrošina skolēnu, studentu, skolotāju un augstskolu pasniedzēju savstarpēju apmaiņu. Programma paredzēta visiem izglītības veidiem un līmeņiem, ieskaitot valodu apguvi un informācijas tīkla izveidi par izglītību un tālmācību.
- 2) "*Leonardo da Vinci*" programma pārsvarā domāta profesionālās izglītības attīstībai. Tās ietvaros tiek organizēta prakse ES dalībvalstu uzņēmumos profesionālās izglītības mācību iestāžu audzēkņiem, arī stažēšanās

uzņēmumu darbiniekiem un bezdarbniekiem, kuri pārkvalificējas.

- 3) "Jaunatne Eiropai" programmas mērķis ir attīstīt esošās jaunatnes organizācijas un veicināt to sadarbību ar citu ES valstu organizācijām.

3.6. Eiropas Savienības uzņēmējdarbības politikas mērķi ir:

- veicināt uzņēmējdarbību;
- aizsargāt akcionārus, kreditorus un trešās puses;
- novērst šķēršļus Eiropas mēroga uzņēmumu attīstībai;
- sekmēt pārrobežu sadarbību starp uzņēmumiem dažādās ES dalībvalstīs [6].

Nemot vērā to, ka uzņēmējdarbības likumdošana tiešā veidā ietekmē gan finanšu plūsmu ES dalībvalstīs, gan ES kopumā un attiecas uz pakalpojumu vides kvalitāti, ES politika reglamentē uzņēmējdarbību dibināšanu, darbību un reorganizāciju, intelektuālā un rūpnieciskā īpašuma aizsardzību, autortiesību un blakustiesību aizsardzību, grāmatvedības standartus.

Uzņēmējdarbības likumdošanas harmonizēšana ir vērsta uz to, lai jebkuram ES dalībvalsts uzņēmējam radītu iespēju dibināt savu uzņēmumu ikvienā citā ES valstī uz vienlīdzīgiem noteikumiem [4]. Tas nozīmē, ka, iestājoties ES, Latvijas uzņēmējam būs iespēja dibināt uzņēmumu citā ES dalībvalstī tādā pašā kārtībā kā attiecīgās dalībvalsts uzņēmējiem.

Lai aizsargātu ne tikai uzņēmēju, bet arī kreditoru, trešo pušu un mazo akcionāru intereses un novērstu konkurences izkropļošanu, ES paredz minimālās prasības attiecībā uz uzņēmuma izveidošanu, reģistrācijas datu pieejamību, uzņēmuma darbību un pārstrukturēšanu (sadaloties vai apvienojoties), uzņēmējdarbību kapitāla veidošanu un saglabāšanu. Latvija jau ir pārņēmusi lielāko daļu šo prasību, un tās ir iestrādātas Komerclikumā.

Uzņēmējdarbības veicināšana Eiropas mērogā rada plašas iespējas vienas valsts uzņēmējiem dibināt uzņēmumus vai to filiāles citā dalībvalstī; ES ir izveidots jauns līgumsabiedrības veids – Eiropas ekonomisko interešu grupa, ar kuras palīdzību uzņēmēji efektīvāk var aizsargāt savas intereses Eiropas mērogā, pārstāvot kādu noteiktu nozari ES institūcijās. Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā, šādas iespējas būs arī vietējiem uzņēmējiem [4].

Uzņēmējdarbības politikas ietvaros īpašs atbalsts tiek sniegts maziem un vidējiem uzņēmumiem, veicinot to inovāciju un paaugstinot to konkurētspēju kopējā tirgū. Daudzgaļu programmu ietvaros mazie un vidējie uzņēmumi saņem ievērojamu finansiālo atbalstu.

4. Ekonomiskā attīstība

Pēdējos gados Latvijā ir vērojama strauja ekonomiskā izaugsme. Laika periodā no 1996. līdz 2002. gadam IKP ir palielinājies gandrīz pusotru reizi, vidēji ik gadu par 5,8%. Īpaši strauja izaugsme ir pēdējos gados – 2001. gadā par 7,9%, 2002. gadā par 6,1%, un 2003. gada trīs ceturkšņu rezultāti liecina, ka gada izaugsme var sasniegt 7,5% [1, 18]. Augstos izaugsmes tempus nodrošina stabilā iekšējā pieprasījuma dinamika un spēja paplašināt eksporta tirgu.

Nedaudz pieauga arī iedzīvotāju ienākumi. Tomēr daudz veicams, lai sasniegtu rietumvalstu labklājības līmeni. IKP uz vienu iedzīvotāju, rēķināts pirktspējas paritātes vienībās, pēc *Eurostat* datiem, 2002. gadā Latvijā bija tikai 35,2% no ES vidējā (1995. gadā – 24,8%).

1. tabula

**Iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju
(ES-15 = 100, pēc pirktspējas paritātes standartiem) [1, 18]**

Valstis	1995	2000	2001	2002
Bulgārija	27,3	25,5	24,6	24,7
Čehija	62,0	56,0	59,1	59,8
Igaunija	32,9	40,0	40,1	41,7
Ungārija	46,1	49,6	52,5	55,9
Lietuva	29,1	35,3	38,0	39,1
Latvija	24,8	30,8	33,6	35,2
Polija	36,0	40,4	40,4	39,7
Rumānija	32,3	23,3	24,1	25,2
Slovēnija	68,0	70,1	72,1	73,7
Slovākija	47,1	47,0	48,0	47,2

Avots: Eurostat, Structural Indicators

Pēdējos gados stabilo izaugsmi lielā mērā nodrošināja augošais iekšējais pieprasījums. Palielinājās privātā patēriņa apjoms. Privāto patēriņu labvēlīgi ietekmē ne tikai strādājošo ikgadējais algu pieaugums, bet arī iespējas privātpersonām par pieņemamām procentu likmēm saņemt patēriņa kredītus un kredītus mājokļu iegādei un remontam.

Patēriņa cenu pieaugums Latvijā ir tuvs attīstīto valstu inflācijas līmenim, un tā ir viena no zemākajām starp Centrālās un Austrumeiropas valstīm (sk. 2. tabulu). Viens no valdības mērķiem arī turpmākajos gados ir noturēt inflāciju 2–4% robežās.

2. tabula

**Patēriņa cenu inflācija Centrālās un Austrumeiropas ES kandidātvalstīs
(gada vidējā inflācija, procentos) [1, 20]**

Valsts	2000	2001	2002	(SVF prognoze)*	
				2003	2004
Bulgārija	10,2	7,3	5,8	2,6	4,2
Čehija	3,9	4,7	1,8	0,6	3,5
Igaunija	3,9	5,8	3,5	1,7	2,0
Latvija	2,8	2,4	1,9	3,0	3,0
Lietuva	1,0	1,5	0,4	-	2,5
Polija	10,2	5,5	1,9	0,8	2,2
Rumānija	45,7	34,5	22,5	15,1	12,0
Slovākija	12,0	7,0	3,3	8,5	8,1
Slovēnija	9,0	8,6	7,6	5,9	5,0
Ungārija	9,9	9,2	5,4	4,7	5,5

Avots: Economic Survey of Europe, 2003 No. 2. United Nations, 2003

* Avots: World Economic Outlook, September 2003, IMF

Pēc Starptautiskā valūtas fonda (SVF) inflācijas prognozēm 2003. gadam, viszemākā inflācija ir paredzama Vācijā (1%), Austrijā (1,3%) un Beļģijā (1,4%). Līdz ar to, pēc 2003. gada SVF prognozes datiem, augstākais pieļaujamais līmenis

saskaņā ar Māstrihtas kritēriju ir 2,7%. Vidējā gada inflācija Latvijā 2003. gadā bija 3%, kas nedaudz (par 0,3 procentpunktiem) pārsniedz pieļaujamo robežu [1, 18]. 2. tabulā redzams, ka Slovākijas, Slovēnijas un Ungārijas valstu (arī gatavojas iestāties Eiropas Monetārajā savienībā līdz 2008. gadam) gada vidējās inflācijas līmenis krietni pārsniedz 2,7 procentus.

Kopsavilkums

Latvijas politiskais mērķis ir nodrošināt valsts neatkarību, paaugstināt sabiedrības drošību un labklājību, kā arī sekmēt Latvijas starptautiskās pozīcijas nostiprināšanu. Latvijas centieni kļūt par ES dalībvalsti izriet no mūsu valsts un sabiedrības pamatinteresēm. Nacionālās intereses ir Latvijas sabiedrībā svarīgākās pamatvērtības – valsts neatkarības un demokrātiskās sistēmas neatgriezeniskums, ekonomiskā un sociālā augšupeja, kultūras identitātes nodrošināšana, latviešu valodas saglabāšana. Latvijas virzība uz ES būs sekmīga tikai tad, ja Latvijas sabiedrības vairākums un to pārstāvošie politiskie spēki atbalstīs integrāciju kā kopīgu mērķi.

Ekonomisko attīstību pozitīvi sekmē Latvijas integrācija Eiropas Savienībā. Tas, cik veiksmīgi attīstīsies Latvijas ekonomika ilgtermiņa izaugsmes aspektā, būs atkarīgs no diviem pamatfaktoriem: pirmkārt, no tautsaimniecības iekšējās izaugsmes kapacitātes (valdības spējas nodrošināt pāreju no darbietilpīgas ekonomikas uz zināšanu ietilpīgu ekonomiku) un, otrkārt, no ārējiem apstākļiem. Tas viss dos pozitīvu impulsu turpmākai izaugsmei. Protams, ir jāapzinās, ka, iestājoties ES, pieaugs konkurence Latvijas iekšējā tirgū. Bet, ņemot vērā globalizācijas tendences, konkurences spiediens agrāk vai vēlāk pieaugs neatkarīgi no tā, vai Latvija būs vai nebūs ES dalībvalsts. Tomēr dalība ES Latvijai dod vairāk iespēju tautsaimniecības rekonstrukcijai un modernizācijai, zināšanu un tehnoloģiju attīstībai, uzņēmējdarbības vides uzlabošanai. ES fondu atbalsts atvieglos tautsaimniecības strukturālas izmaiņas, palīdzēs mazināt sociālās un ekonomiskās disproporcijas.

LITERATŪRA

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. LR EM, 2003. g. decembris, Rīga, 151. lpp.
2. Latvija skaitļos 2002 /CSP. – Rīga, 2002. (Latvia in Figures, 2002, Central Statistic Board, Riga, 2000)
3. Latvijas tautsaimniecība (makroekonomiskais apskats) 2003 /LR EM. – Rīga: LR EM, 2003; 4. (Latvia's Economy Macroeconomic Review, # 4 2003, LR EM, Riga, 2003)
4. Latvijas integrācija Eiropas Savienībā (makroekonomiskais apskats), 2003 /LR EM. – Rīga: LR EM, 2003.
5. LZP ekonomikas un juridiskās zinātnes galvenie pētījumu virzieni 2001. gadā. – Rīga, 2002. – 185 lpp.
6. *Latvijas integrācija Eiropas Savienībā – par un pret.* – Rīga: BO SIA "LZA EI", 2002. – 126 lpp.
7. Latvijas stratēģija integrācijai Eiropas Savienībā // *Latvijas Vēstnesis*, # 40/41, 09.02.2000.
8. Nabadzība un darba tirgus Latvijā. – Rīga, 1998.
9. *Latvija Eiropas Savienībā. Kāpēc?* – Apgāds Izglītība, 1999.
10. Latvijas Statistikas ikmēneša biļeteni /LR CSP. – Rīga, 2001–2003.
11. Latvija. Pārskats par tautas attīstību. – Rīga: UNDP, 1999.

12. Agenda 2000, Eiropas Komisijas atzinums par Latvijas pieteikumu iestāties Eiropas Savienībā.
13. Eurostat, Theme: General Statistics, GDP per capita in Purchasing Power Standards, April 15, 2003.
14. Economic Survey of Europe, 2003; No. 2. United Nations, 2003.
15. World Economic Outlook, September 2003, IMF.
16. <http://www.europa.eu.int/comm/dgl6>.
17. <http://www.ilo.org>.
18. <http://eib.gov.lv/publ/attvest.htm>.
19. <http://em.gov.lv/publ/attvest.htm>.
20. <http://csb.gov.lv/publ/attvest.htm>.
21. <http://www.fm.gov.lv>.

Summary

Latvian political objective is to secure state independence, increase society safety and welfare, and also to facilitate the stability of Latvia's international position. Attempts to become EU member state are based on state and society interests – state independence and sustainability of democratic system, economical and social growth, support of cultural identity, preservation of Latvian language. Decision to join EU will be successful only if majority of Latvian society and existing political forces will support integration as a common goal.

Integration of Latvia into the European Union will positively impact the economical growth. The degree of success of the development of the Latvian economy in the long run will depend on two basic factors. First of all, the internal growth capacity of the national economy (the ability of the government to ensure the transition from the labour-intensive economy to the knowledge-intensive economy) and secondly, on external conditions.

Key words: activity economy, social and economical development, the process of accession to the EU.

Impact of Society Aging Process and Political Regulations to the Growing Global Pension Crisis

Sabiedrības novecošanās procesa un valsts politisko lēmumu ietekme uz augošo pensiju krīzi pasaulē

Edgars Voļskis

Deloitte & Touche BiH

Jadranska BB/III

Sarajevo, 71000

Bosnia and Hercegovina

E-mail: evolskis@deloittece.com

The article contains observation of two significant factors that today impacts the growing potential pension crisis around the world. Pension systems are in crisis:

- not because of downward trends in the economy or individual circumstances of any individual nation,
- but because pay-as-you-go pension systems are fundamentally flawed in their structure that mostly results from decreasing fertility rates in Europe.

The study provides analysis of the possibilities for the potential pension reforms in European Union countries that still have pay-as-you-go pension system (Germany, France, Austria or Belgium) based on analysis of made pension system reforms in South American countries.

The article also contains brief observation of reformed and newly implemented 3-pillar pension system in Latvia and study of impact of global pension crisis on newly implemented pension model and also observation of potential problem that newly implemented system does not solve today's retirees' problems.

The research was based on quality and quantity analysis methods using published scientific literature sources of Latvian and foreign authors.

Key words: pension systems, pay-as-you-go pension system, fertility rate, aging, reforms of pension systems, crisis, 3-pillar pension system.

Introduction

The European Commission estimates that the number of working age people, e.g., 15 – 64 years, in the European Union* will decline by some 63m between 2000 and 2050, or from 324m to 261m [8, 54]. Meanwhile, the number of people aged over 65 is set to increase by 70% to 127.2m [8, 46]. The number of workers per retiree is thus destined to decline sharply, putting pension schemes under intense strain.

When 6bn people share a planet, a decline in fertility anywhere might seem a blessing. Yet, as Europe is discovering, if sharply declining birth rates coincide with the rising life expectancy, the future can look grim.

Europe is greying unevenly. The process has taken a firmer hold in the east and south than in the north and west. Birth rates have fallen faster in Germany, Italy and some of the former communist states than in the UK, Sweden or France. But it is a continent-wide problem and, if unchecked, will have cultural, economic and geopolitical consequences. Given that Europe's prospective problem is a shortage of workers, it badly needs to shift some of the burden of its future pensions on to dynamic regions whose populations are not ageing so rapidly. This cannot readily be achieved by means of conventional "pay as you go" state pension systems, which are financed by taxes on those currently working. When the EU runs short of workers, it will not be able to levy taxes from Americans or Asians.

During the period of time since regaining independence, significant changes also have taken place in the area of public welfare provision in Latvia. The most significant achievement of the social protection reform is the reform of pension system that includes implementation of 3-pillar pension system. However implementation of new pension system does not solve the problem of low pensions for current retirees. Average pension amount in 2003 was 62.14 LVL that is still below life minimum (2003: 88.76 LVL) [5, 140] and has been a lowest pension level between all European Union countries.

The objective of the study is to assess the impact of growing global pension crisis resulting from unreformed pay-as-you-go pension systems and decreasing fertility rates in many European Union countries on newly implemented 3 pillar pension system in Latvia.

For the purposes of the research, qualitative and quantitative analyses methods were used: observed and analysed demographic trends in Europe, analysed factors affecting crisis for pay-as-you-go pension systems and analysed potential possibilities to reform these pension systems based on successful experience of South American countries. The same methods were also used for analysing Latvian pension system and its stability considering the threats of growing global pension crisis. The analytical calculations were made in MS Excel.

The information sources used for the study were data of the Central Statistical Bureau about social insurance sector in Latvia, estimations made by the Latvian University Centre of Demography and researches made by Ministry of Labour of Chile about development of pension system in South American countries after reform and sharing the experience with European countries having pay-as-you-go pension systems.

Demographic Trends in Europe

Yet if European workers were to save more heavily for retirement through funded pension schemes that are invested in foreign as well as domestic equities, they could acquire a legal claim on the future output of other nations. They would be hedging their bets because they would cease to be wholly dependent on the future productivity of their own economies. Unfortunately, Britain's experience is that employees on modest incomes do not readily save through private retirement plans, even if their state entitlements are cut. Understandably, perhaps, they prefer to enjoy themselves in the present.

European leaders thus need to consider whether an element of compulsion would be desirable. Should they follow several Latin American countries and require workers to save through private plans? Free market enthusiasts will say no,

on the grounds that consumers must have the right to choose how to spend their incomes. They will also stress the dangers in requiring workers to invest in financial instruments that are inherently risky. No politician would wish to be accused of ordering people to lose money.

Yet how realistic is such an attitude given the risks of sticking with the status quo? Many governments will not be able to honour their pension promises anyway. It is difficult to see why it is more onerous to require individuals to save prudently for their own retirement than it is to insist that they pay taxes to support the incomes of the currently retired. Why prefer to help others instead of helping themselves? Governments would need to regulate private retirement plans quite rigorously to ensure a sensible spread of risk. The plans would not be a substitute for more conventional pensions, merely an additional weapon in the retirement armoury — a response to demographic pressures that are looking exceptionally severe.

If it is to respond prudently to a dwindling supply of labour, the EU also needs to persuade its citizens to work harder and longer. Given rising life expectancy, the trend towards earlier retirement is absurd anyway. It is surely extraordinary that in 2002 in France only 39.3 per cent of men aged between 55 and 64 were employed, compared to 65.3 per cent in 1980. In Germany the situation is only slightly better: 47.1 per cent were employed in 2002, compared to 64.1 per cent in 1980.

To counter such trends many EU states are raising the age at which state pensions are paid, or offering older people to stay employed, as the British government did this week. The European Commission has also sensibly issued a directive requiring member states to introduce laws to prevent age discrimination at the workplace by 2006. The need for legislation was illustrated this week when an Employment Appeal Tribunal ruled that employees aged over 65 could not claim unfair dismissal or statutory redundancy pay. As the Conservatives argue in a recent pamphlet that making someone redundant just because they are aged 60 or 65 should be as unacceptable as getting rid of someone for being female or black, or gay [3].

EU should just passively accept its apparently bleak demographic fate. Since an ageing society is an unattractive prospect regardless of its ability to finance its retirement, European politicians should try to counter the decline in people of working age. More immigration would obviously help, but, given public resistance, any expansion here is likely to be modest. So the best hope lies in trying to reverse the recent sharp declines in fertility rates.

The differences in birth rates across European nations that are otherwise quite similar, and the fact that American fertility rates are higher, indicate the problem is less intractable than some pundits assume. Fertility is down partly because the workplace in most European countries is stuck in a 1950s time-warp: the assumption is still that a primary bread-winner will work full-time for three decades and then retire to a life of idleness. Flexible arrangements that allow husbands and wives to combine paid work with childcare would be preferable. Other problems vary by country: in Britain mothers struggle because of the absence of affordable crèches, restrictions on mortgage finance prevent young people from setting up their own homes.

Europe's demographic crisis has geopolitical implications because the US population is likely to expand as the population in EU stagnates or declines.

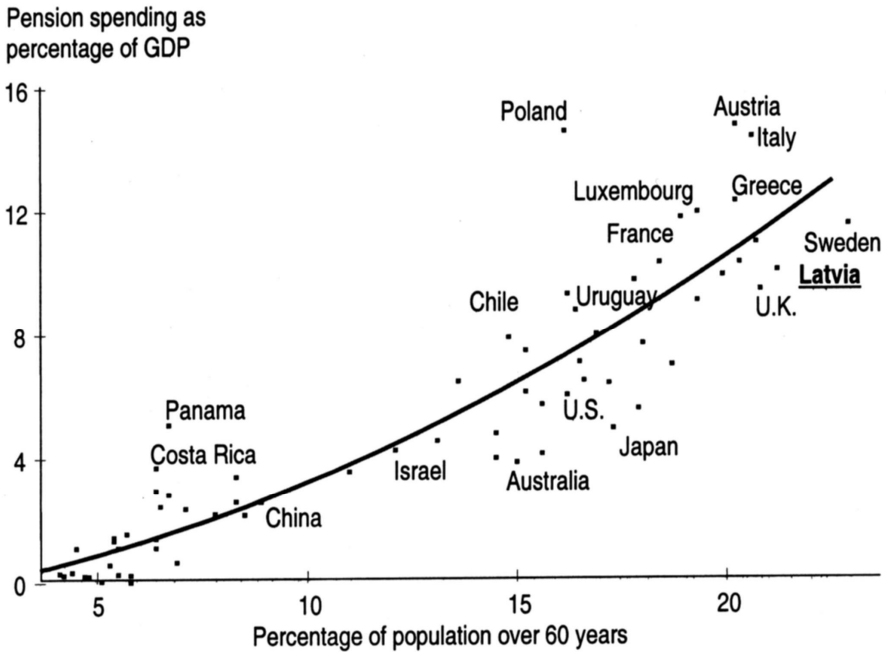


Chart 1. Relationship between Percentage of the Population over 60 Years Old and Public Pension Spending [3]

Pay-as-you-go System

Around the world, pension systems are in crisis — not because of downward trends in the economy or individual circumstances of any individual nation but because pay-as-you-go systems are fundamentally flawed in their structure.

Pay-as-you-go systems do not produce or create any real investment, any real wealth. They are simply transfer systems — they transfer wealth from today's workers to today's retirees. And when today's workers retire, they have to hope that there will be another generation of workers behind them that will, in turn, transfer their wealth. That system, that chain letter, if you will, is supposed to continue indefinitely.

Unfortunately, there are two major problems with that chain letter. The first is demographic. Quite simply, we have an aging world. The proportion of the population of the world over the age of 65 will double by the year 2030, from about 8 percent to more than 16 percent. And that phenomenon is even more acute in countries that are members of the Organization for Economic Cooperation and Development — essentially the United States, Western Europe, and Japan. In those countries, the percentage of the population over the age of 65 will go from approximately 18 percent to an astounding 32 percent.

At the same time that we are living longer — which is a wonderful thing — we are also experiencing a decline in fertility rates around the world. In 1970 the fertility rate was approximately 3.3. In 1998 it was down to 2.96, and by 2020 we can expect it to be as low as 2.5 [4, 11].

In fact, in every Western European country — with the exception of Ireland — the birth rate is now below the replacement rate. So the West European populations will actually shrink [4, 3].

The result of such changing demographics is that the worker/retiree ratio is shrinking rapidly. The number of workers paying into the system and transferring their wealth to retirees is getting smaller and smaller. In many nations — for example, Austria and Belgium — that ratio is already below two to one. And by 2030 it will likely be below one to one. Clearly, you cannot have a system under which each worker has to support a retiree.

The second problem is perhaps more fundamental. Pay-as-you-go systems break the link between contributions and benefits — or the link between effort and reward. And whenever you break that link — that is, whenever the benefits you receive are not directly tied to the contributions you make — the door is open to political mischief. Politicians are likely to succumb to the elderly lobby and attempt to increase payments when such a move is not economically feasible [1, 155].

Phenomenon is wreaking havoc with some former Yugoslavia states' pension system. Retirees in Yugoslavia now receive more in retirement benefits than they did in wages when they were working. And the reason was simple. A number of elections and every time there's an election, the elderly lobby, which is about 33 percent of the electorate, demanding higher pensions. And naturally, politicians who wish to win office give them higher pensions — even though such policies are unstable in the long run.

Pay-as-you-go systems around the world are collapsing under their own weight. Payroll taxes are already over 25 percent in many countries of Western Europe, and in many countries in Eastern Europe payroll taxes are approximately 50 percent. Such burdens are simply crushing those countries' economies. The only solution for them, and for the United States, is to fundamentally change the structure of their systems — that is, to privatize their systems.

Some will say that it little matters if Europe shrinks in economic and political significance. But those, like me, who believe the world needs European values — especially those of social justice and solidarity — at least as much as it needs US values, will disagree.

If Europe's greying is unchecked, the youthful alternative of rugged American individualism will swamp the European social model.

A Way Out of Europe's Pension Crisis Successful Experience from South American Countries

Reform is possible if people are willing to look at the world in a different way. Most importantly individuals will need more power to provide for their own retirement — and the government's role must be scaled back. The Chilean model is being seriously considered in the United States. In the meantime, the system has already spread to several other nations around the globe.

Europe's present pension systems are hideously unfair to tens of millions. Most young workers can look only to paying more and more to support those on retirement today — and then to receiving less and less when they retire themselves. Many under-40 members of today's working population may end up on income support to make ends meet in the next few decades, even though they pay up to 20% or more of their income in social security taxes.

Part of the problem is demographics. Europe's state pension systems are based on the so-called pay-as-you-go (Pay go) principle, meaning that the pension payroll taxes of today's working populations are passed through immediately to today's retirees. This system worked half-a-century ago in a world where there were seven or more workers for each retiree, who typically lived only a few years after he left the work force.

That world is gone. Thanks to a sharply declining birth rate and longer life expectancy, there is now an average of only four people of working age to support each retiree in the 15 member states of the European Union. By 2040 there will be only two, and in some countries like Germany the ratio of workers to retirees will be closer to one to one.

As a result, the financial burdens will become enormous. Pension contributions in Germany, for example, are now 20.3% of earnings, and the government has just increased VAT to finance the cost of pensions. And that is just the beginning. In France, pension contributions may have to double to 40% of earnings. But higher payroll taxes lead to even higher unemployment and thus fewer contributors to the pension system.

At the same time, the payouts will be trimmed. European governments have already begun doing so, for example, by increasing the retirement age.

Meanwhile, every pressure group wants to cut the best deal for its members. Thus we see that Italian civil servants retire in their early 50's and that French truck drivers can end their working lives at 55. Does anyone seriously believe that such a system can survive in the 21st century?

Twenty years ago Chile faced a similar crisis. Chile had created a state pension system in 1925 and by the 1970s it was on the brink of bankruptcy, rife with special privileges and burdened by high payroll taxes.

Each worker's payroll taxes proposed in Chile could go into a private, individual pension account that would be his own property. His money would be invested in professionally managed funds of stocks and bonds. If he changed his job, his retirement accounts would move with him. These would fuel – and keep up with – a growing economy, yielding a far better pension income than if the same sums went to the government.

Here's how the Pension Savings Account (PSA) system works. To start with, every workingman and woman gets a PSA passbook to keep track of how much has accumulated and how well the investment fund has performed.

To manage these growing assets, individuals choose freely among a number of private companies that invest in a diversified, low-risk portfolio of stocks and bonds. Since workers can change freely from one company to another, they compete to provide better customer service and lower commissions. Many have user-friendly computer terminals where individuals can calculate the value of their pensions or find out how much to deposit in order to retire at a given age.

The government regulates the companies and there's also a safety net: the state guarantees a minimum pension if the worker's savings fall short.

The PSA system changes the very notion of what a pension is. For example, Chile no longer has a rigid legal retirement age. People can retire whenever they want, as long as they have sufficient savings in their accounts for a "reasonable pension" (50% of average salary of the previous 10 years, as long as it is higher than the minimum pension). If they want to, they can continue working without contributing to the plan after their pension begins. No longer is anyone forced to leave the labour force – or work on the black market – because he draws a pension.

Today Chile's private pension system has accumulated an investment fund of some \$30 billion, in a country of only 14 million people and a gross domestic product of only \$70 billion. As University of California economist Sebastian Edwards noted, the system has contributed to the phenomenal increase in the country's savings rate, from less than 10% in 1986 to almost 29% in 1996 [4, 10].

Chilean people have reaped a rich harvest. The average worker has earned 12% annually after inflation, and pensions today are much higher than under the old system, nearly 80% of annual income over the last 10 years of working life.

Can this system work in Europe? Some economists assert that it can't. Let's examine their objections. The transition to an investment-based system is too costly. If today's worker's taxes get redirected into individual retirement funds, critics wonder, who will pay the pensions to today's retired workers? In Chile, the guarantees are covered to already retired workers in several ways. The government issued new bonds, which spread some of the cost over the generations. Privatization of state-owned business, and a reduction in government spending elsewhere, was also important. We levied a small temporary transition tax; and the economic growth unleashed by the PSA system brought in greater overall tax revenues.

In the meantime, during the transition, everyone contributing to the old system could remain in it, but those who moved had their rights to partially accrued pension income guaranteed by the government. All new entrants to the work force were required to go into the PSA system.

Operating costs of an investment-based system are higher. Professional pension fund managers do have advertising and investment costs, that tax-and-spend government programs run by civil servants do not incur. But the costs are low – and are dwarfed by the higher returns the PSA system generates.

Private pensions are less reliable and safe. In fact, it's hard to consider the present setup reliable, with governments increasing taxes and decreasing payouts. The investment results of private funds cannot be guaranteed. But all studies of past performance show that the long-term gains of a well-chosen portfolio of bonds and equities have been far greater than that of Pay go systems. The government supervises the investment companies, and of course the fund managers themselves keep a constant watchful eye on the accounts.

The PSA system has other benefits. For example, if this system was adopted Europe-wide, workers would not risk losing their pension rights if they left a job in one country for a job in another country. Interestingly, the EU Commission is considering a change from pay-as-you-go to an investment-based retirement system for its own workers.

Harvard University economist Martin Feldstein has estimated that the value of future benefits to the American economy of privatizing Social Security pensions could reach an astounding \$20 trillion. [4, 10]. It is difficult to think of any other policy that could produce such a substantial permanent rise in the standard of living of the vast majority of the population. Europe could also derive a similarly huge benefit.

PSA is not a solution for the political right or left; it empowers all workers. It gives them ownership of financial capital that many have never had, giving them a greater stake in the economy than ever before. It may seem revolutionary to suggest that Europeans give up their dependence on the state for their old-age livelihood in favour of taking their pension provision into their own hands. Nevertheless, millions of people in countries such as Peru, Argentina, Colombia, Bolivia, El Salvador, and

Mexico have already done so, with excellent results for themselves, their economies and their societies.

To all who say it cannot be done, the reply is twofold: it has been done, and – considering the ruinous state of Europe's pensions financing – it must be done [5, 200].

Three Pillar Pension System – Recently Introduced Pension System in Latvia

Today we should also have an answer to the question – what will happen in Latvia? The population age structure is likely to undergo very rapid and unfavourable changes. Low fertility rate will inevitably cause further ageing of population. In 2002 the number of persons at working age was 1.425 thousand. Following the forecasts made by Centre of Demography of University of Latvia by 2010 we can expect stabilization of the size of potential labour force. Its proportion will even increase at the expense of decrease in the proportion of the children. After 2010 the number of potential labour force and its proportion will drop rapidly and there will be fast ageing of this contingent. If in 1998 the number of people at the age from 15 to 34 years accounted for 45 % of total population of working age then in 2025 there will only be half of that at the age of from 35 to 64 years representing the number of people at working age – 1.278 thousand people [6, 21].

These trends obviously give us a clear answer that Latvia is not and will not be financially capable ever to introduce pay-as-you-go system. Latvia should follow South American pension system model and follow the patterns of second Europe countries that made significant reform in their pension systems giving away the old pay-as-you-go systems.

Starting from 1 July 2002 Latvia as one of the first countries in the Eastern Europe that implemented the three-pillar pension systems. A three-pillar pension system is created in Latvia. This is the insurance system, which combines each individual's interest in securing his/her old days and solidarity of generations. The major principle of the pension system is: the larger social payments are made today, the larger pension is paid out tomorrow. Three pension pillars secure stability of the pension system, as it aligns demographic and financial risk attributable to each of these pillars.

First pillar pension program was introduced on January 1, 1996 and all social insurance payers participate in this program. This pillar ensures age pensions to everybody, who has had a paid job for at least 10 years. State Social insurance agency calculates and ensures first pillar age pension payouts. Currently 35.09% of salaries are deducted as social insurance payment, and 20% are registered in individual's pension capital.

Every employed person gets his/her personal account opened, where all social contributions payments are registered. First pillar pension system is based on the principle of solidarity of generations and genders. Solidarity of generations implies that inhabitants' payments for age pensions are not accumulated as long-term investments, but rather paid out as pensions to current generation of retirees. Solidarity of genders is secured by the provision, that equal time span of pension pay-outs is expected for both men and women after they retire (average male and female life expectancy after the retirement).

Second pillar pension program was introduced on July 1, 2001. Starting with this date part of social insurance payments is not paid out to existing retirees, but

rather invested and accumulated for your pension. The aim of the investments is to ensure that your funded pension capital grows faster than inflation and average wage in the country. Accumulated money together with pension of the first pillar will provide you extra income during old age.

Second pillar is the state funded pension system or accumulative pension system with the primary goal to increase your pension in the old age. It implies that a part of your compulsory social insurance payments is accumulated for your pension, and not paid out as a part of current pension payments. Now, starting from January 1, 2003, clients have the opportunity to choose the state licensed private funds.

If individual was born later than July 1, 1971, then according to the Law of state funded pension, participation in the second pillar pension program for individual is obligatory and it implies that you are automatically involved in it. Yet, if individual was born in period between July 2, 1951 (including) and July 1, 1971 (including), then individual can choose either to participate in the second pillar or not.

Participation in the second pillar does not require making extra social insurance payments!

Total amount of payment for individual pension capital remains constant – 20% of your salary, which is divided between first and second pillars. Individual participation rate for second pillar will be 2% (and will stay at 18% for the first pillar program) between July 1, 2001 and December 31, 2006. Participation rate will gradually increase for second pillar and decrease for first pillar payments until both even at 10% in 2010.

The only asset manager for second pillar assets till the end of 2002 was State Treasury. Now you can choose in which pension plan offered by private asset managers to invest your pension capital.

Private voluntary pension scheme or third pillar pension program was introduced in July 1998, and it allows individual voluntarily accumulating funds for individual's pension capital, which is managed by private pension funds. Money, that individual or his employer constantly pays in private pension fund, is invested in financial instruments and increases by income earned by these investments.

There are two types of private pension funds: closed, which are intended for the employees of the founder of the fund (the company), and open, which are aimed at all private persons, who can become participants of pension fund directly or through their employers.

Theoretically newly implemented 3-pillar pension system can be considered viable in the future. But whether this system will be ready to survive:

- considering the decreasing fertility rates in Latvia and in European Union;
- considering growing global pension crisis in European economies still having pay-as-you-go-system;
- considering the level of low pensions for current retirees and inadequate pensions' indexation ratios opposite consumer price inflation ratios and life minimum expectancies;
- considering the frequent changes in fiscal legislation in Latvia;
- considering the recent failures return on investments ratios on global fund markets.

Only time can give a true answer. Today we can certainly answer that Latvia selected correct pension models at the right time. Its development and growth in accordance with stated projections strongly depends on:

- stability of political system;
- stability and development of social insurance sector and fiscal legislation;
- Governmental support towards the stabilization and increase of population trends;
- successful integration of Latvia into European Union and acquisition and implementation of European Union funds into Latvian economy.

Conclusions

The first Europe pension model (the so called Pay-as-you-go) is currently suffering significant crisis in pension systems in such countries as Germany, France, Spain and Austria. The crisis mainly results from slightly decreasing fertility rates all across the Europe. The forecasts are also not optimistic saying that the number of working age population in the nearest 30 years will continue to decrease. This will result into a significant public debt from increasing public pension expenditures.

The European countries UK, Switzerland, Denmark, Netherlands, Sweden, Poland, Hungary and also Latvia made reforms in their pension systems and followed the successful pension model of South America. These countries have the modest public PAYB pillars, redistributive: flat or compressed, mandatory funded private 2nd pillar, earnings-related with low risk investments managed by private investors and strictly controlled by the state authorities.

The economies facing the risk of pension crisis should soon come to the decision either to follow the South American pension model or make reforms as they are done in many European countries or keep the same models and dedicate efforts for solving demographical problems.

After considered current negative demographic trends, Latvia has implemented a new 3-pillar pension system model, releasing from classical pay-as-you-go pension model that currently suffers from growing crisis in many European countries. The newly implemented model gives optimistic projections for pension sizes for retirees getting to pension age after 10 – 15 years. However the new model does not solve the problem of low pensions for the current retirees. Therefore viability and projections of new pension system in Latvia strongly depend on stability and development of social insurance sector, fiscal legislation, growth of fiscal revenues and government support in order to increase the fertility rates.

BIBLIOGRAPHY

1. Jose Pinera, *El Cascabel al Gato. La Batalla por la reforma previsional*, ZIG-ZAG, Santiago de Chile: 1999, 172 paginas.
2. Congreso Iberoamericano // *Analisis del sistema privado de pensiones en Chile*. Rosario Cruz Ovalle, – Santiago de Chile, 1991, 294 paginas.
3. Michael Prowse, Europe cries out for a baby boom. *Financial Times*, 3 October, 2003.
4. *Solving the Global Public Pensions Crisis*, CATO Policy report. March / April 1998, 12 pages.
5. Latvijas Statistikas gadagrāmata 2002. Latvijas Centrālā statistikas pārvalde. Rīga: 2002, 269 lappuses.
6. Latvijas demogrāfiskās attīstības prognozes 1998 – 2025. Latvijas Universitātes Demogrāfijas centrs, Rīga: 1999, 74 lappuses.
7. Pārskats par valsts fondēto pensiju shēmas darbību 2002. gadā. Valsts Sociālās apdrošināšanas aģentūra, 2003. gada 30. jūnijs.

8. Harri Cruijssen, Harold Eding, Taeke Gjaltema. *Demographic consequences of enlargement of the European Union with 12 candidate countries*, Division of Social and Spatial Statistics Project group European Demography. January 2002, 63 pages.

Kopsavilkums

Daudzas Eiropas valstis (Vācija, Francija, Beļģija, Spānija) ir apzinājušās, ka strauji krītošais dzimstības līmenis tajās nopietni signalizē par tuvojošos pensiju sistēmu krīzi. Ir veikti aprēķini, ka tuvāko piecdesmit gadu laikā strādājošo skaits tagadējās Eiropas Savienības valstīs samazināsies par 30 miljoniem.

Tā kā šajās valstīs, saglabājot veco sistēmu (*Pay-as-you-go*), joprojām nav veikta pensiju sistēmas reforma, pašlaik tiek apsvērtas iespējas un veikti aprēķini pārejai uz jaunu pensiju sistēmas modeli, kas paredz valsts fondētu pensiju pārvaldes modeli, kas veiksmīgi darbojas vairākās Dienvidamerikas valstīs, kā arī ir ieviests dažās Rietumeiropas un Austrumeiropas valstīs. Čīle (šīs sistēmas pioniervalsts) ir veiksmīgi parādījusi šīs sistēmas efektivitāti un veiksmīgo attīstību atbilstoši tās sākotnējiem aprēķiniem un nostādņēm.

Vai šīs sistēmas pamatpostulātu ieviešana ir risinājums tuvojošajai pensiju krīzei Eiropā, vai šī sistēma spēs joprojām būt pārāka pār dzimstības rādītāju kritumu ne tikai Eiropā, bet arī Latvijā, to laiks rādīs. Šodien ir būtiski neaizmirst, ka Eiropā to nevar saukt tikai par pensiju sistēmas krīzi, tā šodien ir arī nopietna demogrāfiskā krīze.

Apzinoties pastāvošās negatīvās demogrāfiskās tendences, Latvijā ir ieviests jauns 3 līmeņu pensiju sistēmas modelis, atsakoties no iepriekšējā nefondēto pensiju sistēmas modeļa, kas šodien vairākās Eiropas valstīs izraisījis augošo pensiju krīzi. Jaunieviestais modelis ļauj veikt optimistiskas prognozes attiecībā uz pensiju apmēriem tiem pensionāriem, kas sasniegs pensionēšanās vecumu pēc 10 līdz 15 gadiem. Taču jaunais pensiju modelis neatrisina zemo pensiju problēmu šodienas pensionāriem. Līdz ar to jaunā pensiju modeļa dzīvotspēja (saskaņā ar tā attīstības prognozēm) ir atkarīga no sociālās apdrošināšanas sektora stabilitātes un attīstības, no valsts fiskālās likumdošanas stabilitātes, fiskālo ieņēmumu stabila pieauguma, kā arī no valdības atbalsta dzimstības rādītāju pieaugumam.

Atslēgvārdi: pensiju sistēmas, dzimstības rādītāji, 3 līmeņu pensiju sistēmas modelis, pensiju sistēmas reformas.

***Retail banking* – starp standartizāciju un individualitāti**

Retail Banking – between Standardization and Individuality

Normunds Zalpēteris

AS “Parex banka”

Smilšu iela 3, Rīga, LV–1050

E–pasts: normunds.zalpeteris@parex.lv

Ar *retail banking* saprotam relatīvi plašus nacionāli orientētus bankas darījumus ar privātpersonām, pašnodarbinātiem un mazām firmām, kas galvenokārt tiek racionāli apkalpoti ar standartizētiem, vienveidīgiem un vienkāršiem bankas produktiem. *Retail banking* specifikai raksturīga darījumu kvantitāte, ko nosaka liels darījumu skaits un šo darījumu mazais apjoms, kļūstot par iemeslu augstām banku izmaksām, ko bieži vien šis darījumu skaits un apjoms nespēj nosegt.

Lai *retail banking* padarītu par peļņošu bankas vienību, bankas menedžmentam galvenā uzmanība būtu jāpievērš diviem aspektiem: bankas izmaksu reducēšanai un efektīvai klientu apkalpošanai. Šis apskata raksts galvenokārt ir veltīts pirmajam aspektam – izmaksu samazināšanai, kura galvenie instrumenti ir *electronic banking* un procesu centralizēšana un standartizēšana.

Pareizā līdzsvara atrašana starp standartizāciju un individuālo pieeju klientiem ir *retail banking* panākumu atslēga.

Atslēgvārdi: izmaksu samazināšana, standartizācija, iekšējie procesi.

Kopš 90. gadu sākuma *retail banking* Rietumeiropā un Amerikā ir piedzīvojis savu atdzimšanu, tā galvenais mērķis ir peļņas gūšana arī darījumos ar „mazajiem” klientiem. Galvenie iemesli šādai atdzimšanai bija globalizācija, piesātinātais banku pakalpojumu tirgus, sīvā cenu cīņa un stratēģiskā orientācija galvenokārt uz „turīgo” klientu. Šie iemesli galu galā bankas noveda pie ienākumu samazināšanās, kā rezultātā tās bija spiestas meklēt jaunus stratēģiskos un taktiskos risinājumus. Tā kā līdz šim bankas bija galvenokārt orientējušās uz „turīgajiem” un „korporatīvajiem” klientiem, tad kārtā bija pienākusi „mazajam” klientam, kas sastāda vismaz 80% no visiem bankas klientiem. Latvijā *retail banking* aktualitāti paralēli rentabilitātes problēmai arvien vairāk ietekmēs divas negatīvas tendences: kopējo noguldījumu apjoma lēnāks pieaugums par kopējā kredītu portfeļa pieaugumu un administratīvo izmaksu pastāvīgs straujš pieaugums. 2003. gadā administratīvo izmaksu pieaugums salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu bija 14,7% un sastādīja 43,6% no kopējiem banku izdevumiem [11].

Lai *retail banking* būtu peļņu nesoša biznesa vienība bankai, tai ir nepieciešams samazināt izmaksas un efektīvāk apkalpot klientūru.

Darba mērķis ir izpētīt *retail banking* rentabilitātes paaugstināšanas galvenās iespējas. Šim nolūkam izvirzīti šādi darba uzdevumi:

- noskaidrot *retail banking* būtību,

- novērtēt *electronic banking* perspektīvas, ieguvumus un trūkumus,
- novērtēt *retail banking* procesu standartizēšanas un centralizēšanas iespējas izmaksu samazināšanā un kvalitātes uzlabošanā.

Jēdziens *retail banking*

Ar *retail banking* saprotam relatīvi plašus nacionāli orientētus bankas darījumus ar privātpersonām, pašnodarbinātiem un mazām firmām, kas galvenokārt tiek racionāli apkalpoti ar standartizētiem, vienvēidīgiem un vienkāršiem bankas produktiem [1, 11]. *Retail banking* piedāvā ļoti plašu pakalpojumu spektru, sākot ar tiešajiem maksājumiem un elektroniskajiem norēķiniem un beidzot ar hipotekāro kredītu-, ieguldījumu- un komercdarījumiem. Par galveno *retail banking* mērķi tiek uzskatīta lētāku finanšu resursu sagāde bankai, pie kam klientu piesaistes pamatu veido privātie konti, caur kuriem tiek veikti tiešie maksājumi [1, 8].

Šī problēma arvien aktuālāka kļūst arī Latvijas bankām, jo kopējais izsniegto aizdevumu portfelis pēdējos gados aug daudz straujāk nekā piesaistīto noguldījumu apjoms. Piemēram, 2003. gadā, salīdzinot ar iepriekšējo gadu, noguldījumu apjoms ir pieaudzis par 21,5%, kamēr kredītportfelis – par 41,2% [11].

Retail banking specifikai raksturīga darījumu kvantitāte, ko nosaka liels darījumu skaits un šo darījumu mazais apjoms, kas kļūst par iemeslu augstām banku izmaksām, ko bieži vien šis darījumu skaits un apjoms nespēj nosegt. Kā palīgīdzeklis šīs problēmas risināšanā tiek piedāvāts *electronic banking*, kas veicina bankas izdevumu samazināšanos, papildus komfortu bankas klientiem, kā arī daudz aktīvāku dažādu produktu pārdošanas (*cross selling*) pielietojumu.

Tomēr šai sakarā jāatzīmē, ka līdz ar elektronisko palīgierīču iesaistīšanu banku biznesā tiek veicināta klienta un bankas savstarpējo attiecību anonimitāte. Bankas darbinieks, kurš agrāk bija vienīgais starposms starp banku un klientu, tiek aizstāts ar elektroniku. Tradicionālā klientu apkalpošana pie lodžīņa bieži tiek uzskatīta par nevajadzīgu, jo automāti to pašu darbu var veikt ātri, neatkarīgi no laika un ar mazākām izmaksām. Tiecoties pēc bankas rentabilitātes un ienesīguma, parādās plaša starp rentablu bankas darījumu veikšanu, no vienas puses, un cilvēciskās pieejas trūkumu klientiem, no otras puses. Līdz ar to arī *psiholoģisko faktoru* ietekme *retail banking* bankas nedrīkst novērtēt par zemu.

Veicamie pasākumi bankas izmaksu samazināšanai

Kā jau iepriekš tika minēts, *retail banking* ir viens no tiem bankas darbības virzieniem, kas līdz šim bankām ir nesis/nes vislielākos zaudējumus, kas parasti tika/tiek segti no ienesīgākiem bankas darījumiem. Tātad galvenais iemesls šiem zaudējumiem ir augstas veicamo operāciju izmaksas, ko ietekmē liels darījumu skaits, mazās summas un neefektīva operāciju apstrāde. Lai izvairītos no šiem zaudējumiem, bankām ir nepieciešams samazināt izmaksas un palielināt šīs jomas rentabilitāti un produktivitāti. Kā jau ievadā minēts, labākais risinājums *retail banking* izmaksu samazināšanā ir *electronic banking* aktīvs pielietojums. Savukārt bankas iekšējo procesu centralizēšana un standartizēšana veicina rentabilitātes un produktivitātes pieaugumu.

Electronic banking

Ar *electronic banking* jēdzienu saprotam visus pakalpojumus, ar kuriem kontakts starp klientu un banku notiek ar elektroniskās datu apstrādes vai tās atbalsta palīdzību. Kā populārākos *electronic banking* piemērus varētu minēt bankomātus, maksājumu kartes, telebanku un internetbanku. Pašreizējā attīstība viennozīmīgi liecina par virzīšanos virtuālās bankas sfērā. Bankas darījumi tiek veikti ne tikai bankas filiālēs, bet arī neredzamos interneta tīklos. Pamatojoties uz šīm attīstības tendencēm, vispārināti varētu teikt, ka klientu ietekme uz bankas gala produkta izveidošanu, laikam ejot, ir pieaugusi. Tā rezultātā bankām samazinās produkta „ražošanas” izmaksas un klientiem var tikt piedāvātas izdevīgākas cenas. Paralēli plašajam un izdevīgajam pakalpojumu spektram, kas tiek piedāvāts ar *electronic banking* starpniecību, bankas šos procesus papildus veicina ar klientiem atraktīvu nodevu politiku. Visas bankas operācijas, ko klients veic ar elektronisko iekārtu starpniecību, patlaban tiek piedāvātas par velti vai vismaz ievērojami izdevīgāk. Visi šie pasākumi paralēli tiek aktīvi atbalstīti ar dažādiem pārdošanu veicinošiem (*sales promotion*) pasākumiem. Piemēram, par noteiktu darījumu skaitu interneta bankas piedāvā piedalīties loterijā ar vērtīgām balvām (piemēram, Hansabanka sola galvenajā balvā *Mersedes* automašīnu, Parekss banka – ceļojumu uz Austrāliju).

Minēsim galvenos pakalpojumus, ko patlaban *electronic banking* piedāvā attīstītajās rietumvalstīs – konta informācijas vai skaidras naudas vadību (*Cash Management*), konta transakcijas, vērtspapīru pārvaldi, finanšu informāciju, finanšu un apdrošināšanas modeļu izmantošanu, vispārēju un specifisku, ar piedāvājumu saistītu informāciju no banku un nebanku nozarēm, kontaktu uzņemšanu ar klientu konsultantu, kredītu pieteikumu nosūtīšanu.

Šos pakalpojumus klients jau šodien var realizēt ar dažādu elektronisko kanālu palīdzību: pašapkalpošanās automātiem banku filiālēs un citās vietās, ar debeta un kredītkartēm, kā arī ar personālā datora vai telefona starpniecību.

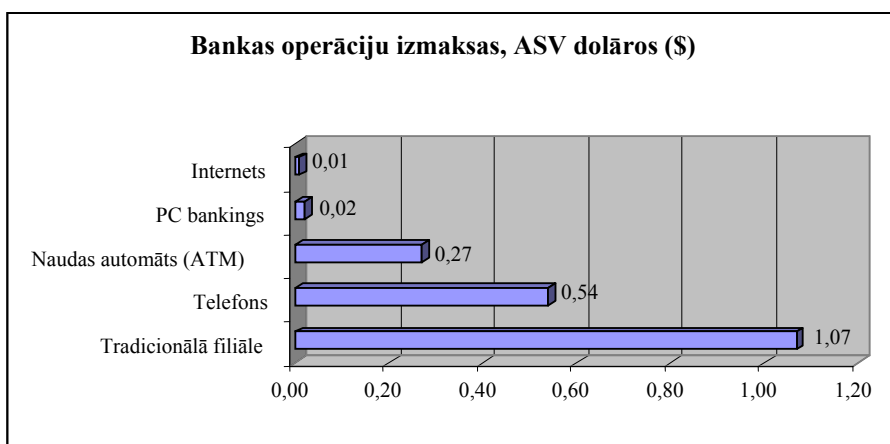
Arī Latvijā *electronic banking* ir strauji attīstījies un īsā laikā ievērojami izaudzis. Gandrīz visus *electronic banking* pakalpojumus, ko piedāvā lielās rietumvalstu bankas, mūsdienās var saņemt arī Latvijas bankās. Lielākās atšķirības rada tikai šo pakalpojumu kvalitātes līmenis un izpildījums, kas galvenokārt ir atkarīgs no investīciju lieluma, tehnoloģiskās attīstības līmeņa valstī un iedzīvotāju pirktspējas. Diemžēl jāsecina, ka lielākā daļa attīstīto rietumvalstu visos šajos aspektos atrodas krietnu soli priekšā, un līdz ar to arī *electronic banking* jomā objektīvu apstākļu dēļ Latvijas komercbankas vēl atpaliek.

Kā liecina tirgus pētījumu [7, 39] rezultāti, arī tuvākajā nākotnē bankas pakalpojumi tiks piedāvāti ar klientiem uzticamu kanālu – filiāļu un bankomātu – starpniecību. Paplašinot bankas aizsniiedzamības iespējas, papildus noieta kanāli (sk. 1. attēlu) [2, 40] par ievērojami zemākām izmaksām ļaus bankai iegūt jaunus klientus, kā arī uzturēt jau esošās attiecības.

Bankas pakalpojumu un finanšu operāciju realizēšanas prognoze 2006.gadam			
Eiropa		ASV	
1 Internets	6 Čipkartes	1 Internets	6 Naudas automāti
2 Telefons	7 Banku veikali (shops)	2 PC Banking	7 Interaktīvais TV
3 Tradicionālā filiāle	8 Interaktīvais TV	3 Telefons	8 Tradicionālā filiāle
4 PC bankings	9 Bilžu telefons	4 Čipkartes	9 Bilžu telefons
5 Naudas automāti		5 Banku veikali (shops)	

1. att. Bankas pakalpojumu realizācijas prognoze 2006. gadam
Prognoses of Bank Service Distribution at the Year of 2006

Pēc ekspertu domām, svarīgākais nākotnes noieta kanāls nākotnē gan Eiropā, gan Amerikas Savienotajās Valstīs būs internets. Kaut arī Latvijā šī kanāla liels uzvaras gājiens vēl tikai priekšā, tomēr pie noteiktiem tehniskiem un tirgus nosacījumiem (piemēram, interneta cenu samazinājums, Lattelekom cenu politika) varam sagaidīt potenciālo interneta lietotāju pieaugumu. Pēc *Credit Suisse* (kas ir viena no lielākajām Šveices bankām) aprēķiniem, ar vienu pārskaitījumu internetā iespējams ietaupīt četras piektdaļas tradicionālo izmaksu. Savukārt konta stāvokļa noskaidrošana internetā maksā tikai 7% no tām izmaksām, kuras sastādītu tradicionāla šī pakalpojuma apstrāde filiālē [4, 41]. Salīdzinājumam 2. attēls mums rāda Būza un Hamiltona (*Booz & Hamilton*) [2, 41] 1998. gadā veiktās analīzes rezultātus par bankas operāciju izmaksām, kas attiecas uz dažādiem bankas noieta kanāliem.



2. att. Bankas operāciju izmaksas
Cost of Standard Banking Transaction

Pilnīgi automatizēts bankas darījumu centrs un pēc 2–zonu principa veidota filiāle, kas sastāv no pašapkalpošanās un konsultāciju nodaļas, mūsdienās vairs nav utopija, bet gan realitāte, kas jau ir skaidri iezīmējusi tuvākās nākotnes tendences. Pašapkalpošanās kultūras veicināšanai banku sektorā tiek pievērsta īpaša uzmanība, jo tas paver bankai jaunas izmaksu samazināšanas un rentabilitātes paaugstināšanas iespējas. Tā kā pašapkalpošanās citās nozarēs, piemēram, gastronomijā un

mazumtirdzniecībā, kļuvusi par pašsaprotamu lietu, tad arvien vairāk šī ideja pārņem arī banku sektoru. Pirmā bankas filiāle bez kases lodziņa Šveicē parādījās jau 1992. gadā [1, 189]. Mūsdienās rietumu pasaulē tā jau ir kļuvusi par normu. Tātad bankas pāreja no tradicionālās filiāles uzbūves uz pilnīgi automatizētu un/vai 2–zonu principu Rietumeiropā ir prasījusi mazliet vairāk par 10 gadiem, kas pie Latvijas inovāciju ātrumiem varētu notikt 6–7 gadu laikā. Kaut arī pašlaik vēl neviena Latvijas komercbanka nav paziņojusi par šādas filiāles atklāšanu, tomēr jau tuvāko 1–2 gadu laikā autors prognozē šādi veidotas filiāles atvēršanu.

Ja automatizācijas tempi banku sektorā tā turpināsies, varētu teikt, ka starp nākotnes *retail banking* un *electronic banking* būs liekama vienādības zīme.

Paralēli bankas galvenajam ieguvumam – izmaksu samazināšanai – banku pastiprināta automatizācija nes sev līdz arī vairākus būtiskus trūkumus. Minēsim tikai galvenos trīs:

- **Tehnoloģiskās barjeras pārvarēšana.** Kā rāda rietumvalstu banku pieredze, it īpaši 40–60–gadīgu lietotāju segmentam lielas pūles rada tehnikas apguve, pie tam lielākās problēmas parasti ir sieviešu dzimtes pārstāvēm. Turpretim gados jaunie klienti visbiežāk uzrāda labus vai ļoti labus rezultātus. Šī *retail* klientu paaudze pašlaik aug ar padziļinātu jauno tehnoloģiju izpratni. Līdz ar to arī nākotnē šī paaudze būs atvērta jauniem noieta kanāliem.
- **Klientu lojalitātes mazināšanās.** Bankas produktu un informācijas pieejamība internetā sniedz klientiem daudz lielākas salīdzināšanas iespējas. Plašā izvēle klientiem dod lielāku brīvību salīdzināt produktus un mainīt finanšu pakalpojumu sniedzējus. Tā sekas bankām ir strauji krītošā klientu lojalitāte. Līdz ar to tām kļūst arvien grūtāk uzturēt ilgtermiņa attiecības ar saviem klientiem, bet tieši ilgtermiņa attiecības nes vislielāko peļņu.
- **Personīgā kontakta pakāpeniska zaudēšana.** Neraugoties uz jauno elektronisko noieta kanālu priekšrocībām, daudzi klienti tomēr dod priekšroku personīgajam kontaktam. It īpaši tas attiecas uz gados vecākiem cilvēkiem. Samazinoties tiešo kontaktu daudzumam starp klientu un konsultantu, pieaug klientu anonimitāte. Savukārt paaugstināta anonimitāte mazina klientu lojalitāti bankai un kavē ilgtermiņa attiecību veidošanos.

Ja līdz šim vairāk analizējām *electronic banking* no banku perspektīvas redzesloka, tad tagad apskatīsim, kādas galvenās papildus iespējas klientiem dod un draudus rada pieaugošā banku sektora automatizācija. Vispirms apskatīsim priekšrocības, ko klientiem piedāvā *electronic banking*:

- **Laika un vietas neatkarība.** Pieaugošās prasības darbavietā arvien mazāk laika ļauj vēltīt bankas apmeklējumam. *Electronic banking* saviem klientiem piedāvā elastīgus risinājumus, kas bankas darījumus ļauj veikt izdevīgi, neatkarīgi no atrašanās vietas un jebkurā laikā.
- **Servisa kvalitātes paaugstināšana.** Saasinoties konkurencei, izlīdzinoties piedāvāto produktu spektram, kā arī palielinoties klientu pieredzei finanšu jautājumos, viens no galvenajiem kritērijiem bankas pakalpojumu izvēlē klientam kļūst papildus serviss un tā kvalitāte. Nepiedāvājot klientiem *electronic banking* radīto papildus servisu, konkurences apstākļos bankas ļoti riskē pazaudēt savus klientus.

- **Zemāki komisijas maksājumi, ātrums un caurspīdīgums.** Kā jau iepriekš minējām, samazinoties bankas darījumu izmaksām, ir iespējams piedāvāt zemākas komisijas arī klientiem. Pateicoties galvenokārt interneta piedāvātajai ātrajai un ērtajai informācijas piekļuvei, klientiem ir dota iespēja īsā laikā salīdzināt dažādu banku produktus, kā arī ātrāk veikt dažādas bankas operācijas.

Kā jau raksta sākumā tika minēts, viena no galvenajām problēmām, kas saistīta ar *electronic banking*, ir psiholoģiska rakstura. Sakarā ar psiholoģisko aspektu komplekso raksturu šīm problēmām veltīsim mazliet lielāku uzmanību.

Galvenās psiholoģiska rakstura problēmas klientiem, ko nes sev līdzi *retail banking* pieaugošā automatizācija, ir:

- bailes par drošību,
- problēmas, kā rīkoties ar e-iekārtām (*handling*),
- izolācija un sociālās saskarsmes pazaudēšana [1, 189].

Bailes par drošību

Bankas klientu prasības pēc drošības, veicot elektroniskos darījumus, būtu iedalāmas fiziskajā un psiholoģiskajā komponentā.

Fiziskās bailes parasti rodas tajos gadījumos, kad ir darīšana ar bankomātiem. Visbiežāk šī nedrošība ir sastopama starp vecākiem cilvēkiem un sievietēm. Bailes var novest šos cilvēkus pie apzinātas izvairīšanās no bankas automātu lietošanas. Piemēram, ņemot naudu no bankomāta „uz ielas”, daudzi klienti jūtas slepus novēroti.

Skatoties no *electronic banking* klientu nepieciešamās drošības *psiholoģiskā* viedokļa, runa ir par potenciālajiem drošības draudiem, veicot elektroniskās operācijas. Joprojām nepilnīgā datu drošība elektroniskajos datu tīklos, it īpaši jau internetā, rada papildus kavēkļus, kas liek daudziem klientiem atturēties no *electronic banking* pakalpojumiem. Tā, piemēram, brīvā „sērfošana” internetā piedāvā tikai nosacītu aizsardzību no nelikumīgas piekļuves personiskajiem datiem. Galvenokārt tas notiek tādēļ, ka datu tīklam ir brīva pieeja, bet atbildību par datu uzticamu un drošu apstrādi, integritāti un autentiskumu nav uzņēmusies neviena institūcija [3, 41].

Arī citi *electronic banking* instrumenti – bankomāti, *telebanking* – nav pasargāti no kriminālām mahinācijām. Tā, piemēram, ar slēptās kameras un magnētiskā koda lasāmo iekārtu palīdzību ir iespējams īsā laikā izgatavot jaunu karti un uzināt tās PIN kodu.

Pārvietojoties tradicionālajam *uzticības* starpposmam „darbinieks / klients” uz elektroniskām komunikācijām, būtiski pieaug arī drošības aspekta nozīme. Tā kā paralēli rodas dažādas tehniskās problēmas, kļūst arvien grūtāk radīt klientos drošību un uzticību elektroniskā starpposma palīdzībai.

Problēmas, kā rīkoties ar elektroniskajām iekārtām

Lielu daļu klientu vispirms ir nepieciešams ievadīt modernajā pasaulē, pieradināt pie tās eksistences un iemācīt rīkoties ar to, lai vispār varētu notikt bankas elektronisko pakalpojumu lietošana. Klientūras ievadīšanu šajā vēl neizzinātajā jaunajā pasaulē būtiski varētu veicināt noteiktu psiholoģisko komponentu ievērošana, kas klientam rada psiholoģiskas barjeras.

Īpašu uzmanību būtu nepieciešams pievērst elektronisko iekārtu „lietošanas draudzīgumam”, ideālā gadījumā vajadzētu panākt, lai klienti savas vēlamās operācijas varētu veikt neatkarīgi un ātri. Līdz ar to aparātu funkcionalitātei vajadzētu atbilst visvienkāršākai un ērtākai darbības shēmai, lai, no vienas puses, nepārslogotu klientus un, no otras puses, lai nepalielinātu programmatūras un procesu izmaksas un nepaildzinātu veicamo operāciju laiku [5, 30–31].

Ir ļoti svarīgi, piemēram, ievērot ergonomiski pareizu aparātu ierīkošanu, it īpaši tas attiecas uz iekārtām, kas atrodas pie sienas (piemēram, bankomātiem), kurām ideālā gadījumā vajadzētu atrasties acu augstumā [5, 31]. Optiskais efekts, kas galvenokārt panākts ar krāsu un formas palīdzību, var klientus ietekmēt psiholoģiski pozitīvi. Iemācoties patstāvīgi apieties ar pašapkalpošanās iekārtu, tās kreatīvais, modernais un profesionālais noformējums klientos var radīt pat pozitīvā rezultāta iekšēju pārdzīvojumu. Tomēr šobrīd šīs iekārtas vairāk izstaro sterilumu un nepieejamību, kas klientu drīzāk ietekmē pretēji. Bieži pavēles formā veidotās norises shēmas, piemēram, „Ielieciet karti”, tikai vēl krasāk iezīmē automatizācijas auksto un anonīmo dabu. Ideālā gadījumā aparāta funkcionalitātei, dizainam un stilam sevī vajadzētu apvienot gan ergonomiskos, gan „cilvēcisko īpašību” (*human touch*) aspektus. Panākot šo komponentu zināmu harmoniju šajās iekārtās, pozitīvi tiks ietekmēti tādi faktori kā klientu ērtums un labsajūta, kuriem savukārt var izrādīties izšķiroša loma pārdošanas apjomu palielināšanā [1, 196].

Izolācija un sociālās saskarsmes pazaudēšana

Pieaugošā automatizācija nes sev līdzī ļoti būtisku sociāli psiholoģisku problēmu – sociālās saskarsmes zaudēšanu un līdz ar to psiholoģiskās izolācijas pastiprināšanos. Šo problēmu mūsu urbanizētajā sabiedrībā nedrīkst novērtēt par zemu. It īpaši tas attiecas uz vecāka gadagājuma cilvēkiem, kuriem bieži vien vienīgais sociālās kontaktēšanās veids ir ikdienas lietu kārtošana un kuriem ikdienas „automatizēšanās” rada arvien lielākas problēmas. Ļoti labi to ir noformulējis Vītaučs (*Vitouch*) [8, 365]: „Jauno tehnoloģiju dialoga iespējas var novest pie sociālās izolācijas un, pateicoties tai, arī pie cilvēciskā dialoga iespēju ierobežošanas”. Šī sakarība tiek pastiprināta ar sekojošu tēzi: „Jaunās informācijas un komunikācijas tehnoloģijas pastiprina indivīda atsvešināšanos no savas paša sociālās un dabiskās pasaules”.

Kā nākamo *retail banking* rentabilitātes paaugstināšanas pasākumu kopumu aplūkosim bankas iekšējo procesu standartizācijas iespējas un pārorientāciju no decentralizācijas uz centralizāciju.

Procesu standartizēšana/centralizēšana

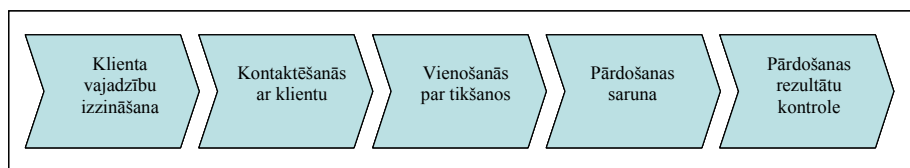
Joprojām lielākā daļa banku filiāļu par savu pamatuzdevumu uzskata klientu apkalpošanu un darījumu veikšanu, novērtējot šīs darbības augstāk par klientu konsultācijām. Tātad runa šajā gadījumā ir par pārdošanas rezultātu pasīvo ietekmēšanu un nevis aktīvu jaunu klientu piesaisti un produktu reklāmu. Rezultāti uzlabotos, ja bankas vairāk varētu koncentrēties uz klientu konsultācijām. Pētījumi tradicionālās banku filiālēs ir pierādījuši, ka konsultēšana bankās aizņem ne vairāk par 20% no darbinieku kopējā darba apjoma [6, 49]. Tātad 80% sava darba laika darbinieks velta bankas pamatpakalpojumu veikšanai, tādā veidā neradot bankai

gandrīz nekādu papildus vērtību. Pie tam arī darbinieku sniegtās konsultācijas bieži vien ir par maz orientētas uz pārdošanu, kas liecina par darbinieku zemu profesionalitāti.

Kopumā varam secināt, ka pārdošanas darbs tradicionālajās filiālēs ir par dārgu. To pierāda fakts, ka administratīvie izdevumi salīdzinājumā ar efektīvas pārdošanas rezultātiem parasti ir par lieliem. darījumu Mazā darījumu skaita dēļ un arī ne visai vērtīgā tehniskā aprīkojuma dēļ parasti daudzās banku filiālēs lietu apstrāde notiek decentralizēti, neizbēgami padarot to par mazāk produktīvu nekā tad, ja tā būtu centralizēta. Bez tam pakalpojumu izmantošanas svārstības filiālēs rada optimāla personāla un tehniskā nodrošinājuma kapacitātes problēmu. Nepietiekama kapacitāte izraisa iespējamus zaudējumus neiegūtas peļņas dēļ, bet pārāk liela kapacitāte rada „tukšgaitas” izmaksas. Šīs izmaksas visbeidzot noved pie tā, ka veikto darījumu ienākumi tiek noslogoti ar uzņēmuma izmaksām, kas neļauj filiālei gūt operatīvos panākumus. Jāievēro arī tas, ka patstāvīgam darījumu centram – neatkarīgi no klientu apmeklējuma biežuma – ir nepieciešams pilnīgs darba vides iekārtojums un tehniskais aprīkojums. Šis nepieciešamais aprīkojums rada augstas fiksētās izmaksas, kas vēlāk ietekmē peļņas rādītājus.

Rutinēto procesu centralizēšana ir pirmais solis, kas rada papildus vietu un brīvus darbiniekus klientūras konsultēšanai un apkalpošanai. Jaunajiem noteikumiem filiālēs būtu jāskan šādi – komandas darbs, horizontāla vai vispār nekāda hierarhija, un darbinieks apsēžas tikai sarunas laikā ar klientu [10, 11]. Tātad pilnīga bankas iekšējās struktūras pārorientācija no decentralizācijas uz centralizāciju un no produkta uz klientu pieeju.

Nākamais svarīgākais solis bankas izmaksu reducēšanā un pārdošanas kvalitātes uzlabošanā būtu pārdošanas procesu standartizācija. Tā dod bankai iespēju nodrošināt vienādu kvalitātes līmeni visos noieta kanālos (filiālēs, internetā, pa telefonu) un tādā veidā palielināt arī darījumu un pakalpojumu caurspīdīgumu un klientu apmierinātību. Standartizācija nodrošina bankas iekšējo procesu optimizēšanu gan klientu konsultantu (*front end*), gan arī vadības un atbalstošo bankas vienību (*back office*) darbā. Breings (*Breings*) iet vēl vienu soli tālāk un procesa standartizāciju uztver kā absolūti visu pārdošanas posmu integrāciju šajā procesā (sk. 3. attēlu) [9, 803].



3. att. Pārdošanas procesa standartizēšana
Standardization of Sales Process

Galvenā atšķirība no līdzšinējās prakses ir tāda, ka pilnīgi visi pārdošanas posmi, sākot ar klientu vajadzību izzināšanu un beidzot ar rezultātu kontroli, tiek standartizēti.

Kā pārdošanas procesa standartizācijas piemērus apskatīsim pirmo un pēdējo posmu: klientu konsultanti filiālēs ar regulāru laika atstarpi centralizēti saņem klientu vārdus kopā ar jau konkrētu sarunas/tikšanās iemeslu. Ar šiem klientiem tiem ir nekavējoties jāuzņem kontakts. Pamatnosacījums šādai pirmā pārdošanas

posma standartizēšanai ir augstāzīga un elektroniski administrējama klientu attiecību vadīšanas (*CRM–Customer Relationship Management*) sistēma, kuras klientu datu bāze ir pastāvīgi kopjama. Vajadzību orientēta uzrunāšana ir galvenais iemesls, lai klientam saruna būtu lietderīga. Kā rāda *HypoVereinsbank* pieredze [9, 803], jau standartizēšanas sākuma stadijā konsultāciju skaits tai ir divkārtšajies un noslēgto darījumu skaits ir trīs reizes lielāks nekā iepriekš. Ja pagātnē galvenais kontroles kritērijs bija konkrētu produktu konkrēti noieta mērķi noteiktā laika periodā, tad pēc šīs pieejas galvenie ir klientu vajadzību orientēti mērķi. Filiāles pārdošanas rezultātus var precīzi nomērīt pēc tādiem rādītājiem kā aktivitātes grāds, tikšanās kvalitāte vai dažādu produktu pārdošana (*cross selling*) un optimizēta labākā pieredze (*best practice*).

Secinām, ka pārdošanas procesa standartizēšana un administratīvo funkciju centralizēšana paralēli izmaksu samazināšanai klientu konsultantiem rada vairāk laika tikšanās organizēšanai un intensīvāku un kvalitatīvāku konsultāciju sniegšanai.

Secinājumi

Arvien pieaugošā *electronic banking* nozīme *retail banking* sektorā, ārzemju banku pieredze un Latvijas tautsaimniecības straujā attīstība liecina par to, ka jau tuvāko 5–7 gadu laikā arī Latvijas banku sektorā paredzama pāreja no tradicionālās filiāles uzbūves uz pilnīgi automatizētu un/vai 2–zonu principu.

Electronic banking ir *retail banking* galvenais izmaksu reducētājs, un tā loma nākotnē tikai pieaugs. Tomēr arī šajos apstākļos pilnīga atteikšanās no individuālām *retail* klientu konsultācijām nav iespējama. To nosaka galvenokārt ar *electronic banking* saistītās dažādās klientu psiholoģiskās problēmas, dažādu klientu grupu dažādais *electronic banking pakalpojumu* akceptēšanas līmenis un „konsultāciju ietilpīgie” produkti, piemēram, hipotekārais kredīts, investīciju produkti un citi.

Savukārt filiāļu darbības organizēšanā lielākie trūkumi ir augstās administratīvās izmaksas un nepietiekamā orientācija uz klientu un aktīvo pārdošanu. Risinājums šai gadījumā saskatāms rutinēto procesu centralizēšanā un pārdošanas procesu standartizācijā, kuru pielietojums dos iespēju ne tikai samazināt administratīvās izmaksas, bet arī palielināt apkalpošanas kvalitāti un līdz ar to arī uzlabot pārdošanas rezultātus.

Veicot dažāda veida pasākumus *retail banking* izmaksu samazināšanā, bankas nedrīkst aizmirst pašu galveno biznesa panākumu faktoru – klientu. Un tikai pareiza līdzsvara atrašana starp procesu standartizāciju un individuālo pieeju klientam būs *retail banking* panākumu atslēga.

LITERATŪRA

1. Adrion E. *Ertragsorientiertes Retail Banking*. – Bern/Stuttgart/Wien, 1997.
2. Booz A., Hamilton E. Internet Banking in Europe: A Survey of current use and future prospects //Graf R. *Die klassische Retail Bank im Zeitalter des e-business*. – Bern, 2000.
3. Egger D. *Der Information Superhighway*. – Bern/Stuttgart/Wien, 1996.
4. Mei J. Der Bankschalter in eigenem Heim //Graf R. *Die klassische Retail Bank im Zeitalter des e-business*. – Bern, 2000.
5. Röthlin I. *Das integrierte Einzonenkonzept „Futura 2000“*. – Bern/Stuttgart/Wien, 1996.
6. Schierenbeck H. Zukünftige Vertriebsstrategien der Raiffeisen–Gruppe //Raiffeisen auf dem Weg ins 3. Jahrtausend. – Bern/Stuttgart/Wien, 2001.

7. Schoch R., Schoch W. Die Zukunft der Informatik bei Grossbanken //Graf R. *Die klassische Retail Bank im Zeitalter des e-business*. – Bern, 2000.
8. Vitouch P. Psychologische Aspekte neuer Telekommunikationstechniken //Theuer G., Schiebel W. *Tele-Selling*. – Landsberg am Lech, 1984.
9. Breiing B. Erfolgreiches Retail Banking: Spannungsfeld zwischen Standardisierung und Individualität //*Die Bank*, 12/2002.
10. Schweizer Bank, Internet, Finanzshops und Erlebniswelten, 3/1999.
11. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas apkopotā banku finanšu rādītāju informācija par 2003. gadu.

Summary

By retail banking we understand relatively large-scaled nationally oriented bank transactions with individuals, self-employed and small companies that are being served by standardized, uniform and simple bank products. The specifics of retail banking is the large quantity and the small scale of the transactions, witch leads to high transaction costs that often are impossible to cover.

In order to make the retail banking profitable, two main aspects are important – reduction of the costs and effective client service. In particular the paper analyses reduction of the costs. The main tools for cost reduction are e-banking, process centralization and standardization.

The key to success in the field of retail banking is finding the right balance between standardization and the individual approach to the client.

Key words: retail banking, electronic banking, standardization.

Ārvalstu privāto investīciju ietekme uz pasaules ekonomiku

The Economic Impact of Foreign Private Investment

Zane Zeibote

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050

E–pasts: Zane.Zeibote@president.lv

Rakstā apskatītas 1990. gados notikušās izmaiņas starptautiskajos finanšu tirgos un privātā kapitāla apritē, izvērtējot ārvalstu investīciju pārvietošanās jaunās tendences un riskus, kā arī to potenciālo ietekmi uz ekonomisko attīstību. Pētījuma pamatā ir vairāku valstu pieredze, kurās straujais privātā kapitāla, īpaši portfeļinvestīciju, pieplūdums izraisīja nopietnas finanšu sistēmas problēmas, kas atkārtojās arī virknē citu valstu. Dažādu pasaules valstu iegūtā pieredze 1990.gados norāda, ka finanšu krīzes atkārtosies arī nākotnē, bet tās ir paredzamas un tādējādi arī novēršamas. Tādēļ valstīm, kuras saņem liela apjoma ārvalstu investīcijas, jāpievērš īpaša uzmanība pazīmēm, kas liecina par ekonomikas pārkaršanu un jāpielieto attiecīgi makroekonomiskās politikas pasākumi, lai aizsargātos no potenciālajiem riskiem.

Atslēgvārdi: ārvalstu privātais kapitāls, investīcijas, portfeļinvestīcijas, finanšu krīzes, valūtas kurss.

Ievads

Pēdējās desmitgades pasaules finanšu krīzes liecina, ka atsevišķu valstu ekonomiskā patstāvība makroekonomiskās stabilitātes apstākļos ir atkarīga no spējas iekļauties starptautiskajā finanšu tirgū un izturēt tā svārstības. Notikumi Meksikā (1994/95), Ungārijā (1995), Čehijā (1996/97), Taizemē (1997), Krievijā (1998), Brazīlijā (1998), Argentīnā (2001/02) un citur pasaulē ir mudinājuši ekonomikas zinātniekus izvērtēt starptautiskos finanšu tirgus un to spējas ietekmēt atsevišķu valstu tautsaimniecību. Meksikas finanšu krīze pirmo reizi vēsturē pierādīja, ka krīze vienā valstī spēj ietekmēt daudz citu valstu ekonomisko stabilitāti¹, liecinot par padziļinātas finanšu integrācijas riskanto būtību.

Ārvalstu privātajam kapitālam ir nozīmīga loma pārejas ekonomikas valstu un attīstības valstu izaugsmē. Tiešo ārvalstu investīciju pieplūdums Baltijas valstīm līdz šim ir veiksmīgi palīdzējis nosegt visai ievērojamo tekošā rēķina deficītu un tādējādi uzlabot maksājumu bilanci. Ārvalstu investīcijas ir palīdzējušas straujāk attīstīties daudzām valstīm, gan piesaistot jaunas tehnoloģijas un *know-how*, gan palielinot kapitāla izmantošanas efektivitāti. Turklāt pārejas ekonomikas valstu spēja piesaistīt ārvalstu investīcijas lielā mērā ir noteikusi to ekonomiskās izaugsmes veiksmi.²

Tajā pat laikā ārvalstu investīcijas, ņemot vērā ārvalstu kapitāla potenciālo ietekmi uz makroekonomisko stabilitāti, eksporta konkurētspēju un aizsardzību pret ārējiem riska faktoriem, liek rūpīgāk apsvērt ekonomiskās politikas vājās vietas.

Vislielākās bažas rada ārvalstu kapitāla spējš pieplūdums vai samazināšanās. Tas rada labvēlīgus apstākļus nesamērīgam inflācijas pieaugumam un negatīvi ietekmē reālo valūtas kursu. Tādēļ, kaut arī ārvalstu kapitāls veicinoši ietekmē ekonomisko attīstību, daudzās valstīs tas tiek uzskatīts arī par postošu finanšu krīžu izraisītāju.

Finansiālu krīžu periodus, ko izraisījušas starptautiskā kapitāla svārstības un spekulatīvie uzbrukumi, piedzīvojušas arī industriāli attīstītās valstis. Tā, piemēram, EMSI (Eiropas monetārā sistēma) pierādīja savu vājumu 1992. un 1993. gadā, kad spekulatīvu uzbrukumu rezultātā, no kura cieta vairākas Eiropas Savienības (ES) valstis, nācās paplašināt valūtas centrālās paritātes robežas ± 15 procentu apmērā.³

Jaunās tendences starptautiskajos finanšu tirgos

Par jaunu tendenču parādīšanos starptautiskajos finanšu tirgos 1990. gados liecina vairāki fakti.

1. Kopš 1990. gadu sākuma starptautiskais kapitāls ir mainījis savu virzību no attīstītām uz attīstības un pārejas ekonomikas valstīm. Piemēram, kopējā privātā kapitāla plūsma uz pārejas ekonomikas un attīstības valstīm palielinājās no \$ 44 miljardiem 1990. gadā līdz \$ 285 miljardiem 1996. gadā, aizsteidzoties priekšā oficiālajiem ārvalstu aizdevumiem un neatmaksājamai palīdzībai.

2. Izmainījās privātā kapitāla struktūra. Ārvalstu tiešo investīciju apjoms pieauga no \$ 25 miljardiem līdz \$ 110 miljardiem, bet banku un ar tirdzniecību saistīti aizdevumi palielinājās no \$ 14 miljardiem līdz \$ 34 miljardiem, ieguldījumi obligācijās no \$ 2 miljardiem līdz \$ 46 miljardiem, bet ieguldījumi akcijās no \$ 3 miljardiem līdz aptuveni \$ 46 miljardiem⁴ (1990–1996). Jāatzīmē, ka apmēram 73% no visa šā kapitāla tika novirzīti uz divpadsmit pasaules valstīm⁵.

3. Attīstības un pārejas ekonomikas valstu akciju tirgus kapitalizācija pieauga no \$ 391 miljarda 1990. gadā līdz \$ 1500 miljardiem 1995. gadā.

4. Ārvalstu privātā kapitāla apjomi pārejas ekonomikas un attīstības valstīs turpināja pieaugt pat pēc ASV procentu likmju palielināšanās 1994. gadā un Meksikas krīzes 1995. gadā.

Atbilstoši finansiālās integrācijas pakāpei, Āzijas valstis bija pirmās, uz kurām jau 1980. gadu beigās sāka plūst liela apjoma ārvalstu investīcijas. Tām sekoja Latīņamerikas valstis, kurās ārējā parāda krīzes gados (1983–1989) aizplūdušā kapitāla vietā 1990. gados sāka strauji ieplūst portfeļinvestīcijas, pārsniedzot tiešās ārvalstu investīcijas. Pretējas tendences tika novērotas austrumu un centrālās Eiropas valstīs, kā arī NVS valstīs, kurās, strauji pieaugot ārvalstu tiešajām investīcijām, privātais kapitāls no deficīta kļuva par pārpalikumu un palīdzēja atmaksāt lielu daļu valsts parāda.

1990. gadu vidū Meksikas ekonomiku satricināja peso krīze (1994/95), vairākas Austrumu un Centrālās Eiropas valstis pieredzēja banku sistēmas problēmas, bet industrializētajās valstīs tika novērots interešu likmju pieaugums. Meksikas krīze bija vēsturē pirmā tik liela mēroga finanšu krīze, ko izraisīja ārvalstu kapitāla svārstības un kas radīja transmisijas efektu citās reģiona un pasaules valstīs. Tieši Meksikas krīze pamudināja desmitiem starptautisko pētnieku pievērsties šā jautājuma padziļinātai izmeklēšanai, lai sagatavotos līdzīgu krīžu novēršanai citās vietās.

Straujais portfeļieguldījumu pieaugums 1990. gados bija saistīts ar pārejas ekonomikas un attīstības valstu akciju tirgu attīstību un institucionālo investoru

paaugstinātu aktivitāti. Pastiprināta investoru interese ieguldīt šajos tirgos galvenokārt saistījās ar iespēju vairāk nopelnīt un diversificēt riskus. Portfeļieguldījumu apjoma palielināšanās liecināja, ka, pieaugot uz lielāku peļņu vērstu investīciju apjomam, palielinās arī riska iespējas. Liela daļa piesaistīto īstermiņa jeb t. s. "karsto" investīciju (īstermiņa vērtspapīri, portfeļieguldījumi akcijās un depozīti vietējās bankās) koncentrējās atsevišķās valstīs, kur to izvietojums bija atkarīgs no vietējiem novērotājiem, kuri sekoja potenciāliem riska faktoriem un situācijai tirgū.

Ārvalstu investīciju nenosakāmais apjoms rada priekšnosacījumus valūtas kursa un inflācijas kāpumam, kas, palielinoties monetārajai bāzei, saistās ar centrālās bankas ārvalstu valūtas rezervju ievērojamu kāpumu, spekulatīvu aktivitāšu pieaugumu vietējo aktīvu tirgū un iespējamām problēmām, kas saistītas ar pēkšņu kapitāla aizplūšanu.

Analizējot ārējo investīciju ietekmi, jāpievērš uzmanība faktoriem, kas ir palīdzējuši šīs investīcijas piesaistīt. Apskatītajos pētījumos tiek analizētas divas pamata faktoru grupas – iekšējie un ārējie faktori. Tiek uzskatīts, ka veiksmīga ekonomiskā politika nodrošina sabalansētu kapitāla plūsmu (iekšējie faktori), turpretim starptautisko procentu likmju paaugstināšanās varētu veicināt kapitāla aizplūšanu (ārējie faktori). Ārvalstu investīciju apjomi ik gadu palielinās arī Austrumu un Centrālās Eiropas valstīs, kuras piedāvā investoriem iespēju pelnīt un diversificēt ar ieguldījumiem saistītus riskus. Pēdējās desmitgades laikā šajās valstīs ievērojami samazinātas tirdzniecības barjeras, liberalizēti finanšu tirgi un kapitāla kustība, privatizēti bijušie valsts uzņēmumi. Līdz ar Austrumu un Centrālās Eiropas valstu tuvināšanos Eiropas Savienībai ārvalstu investoru interese par tām manāmi pieaugusi. Ārvalstu tiešās investīcijas ir galvenā ārvalstu kapitāla sastāvdaļa Austrumu un Centrālās Eiropas valstīs, bet vērojams arī portfeļinvestīciju pieaugums. Tādēļ jautājums par ārvalstu kapitāla stabilitāti, ar to saistītajiem riskiem un ietekmi uz turpmāko ekonomisko attīstību ir aktuāls arī Latvijai.

Ārvalstu privātā kapitāla iespējamie riski

Starptautiskā kapitāla tirgus attīstība un pēdējās desmitgades finanšu krīzes liecina par izmaiņām tirgus struktūrā un uzvedībā.

Pirmām kārtām, šīs izmaiņas saistītas ar kapitāla plūsmu uz t. s. jaunajiem tirgiem, no kuriem lielākā daļa piedāvā investēt obligācijās un vērtspapīros, tādējādi piesaistot portfeļinvestīcijas.

Otrkārt, ārvalstu kapitālu piesaista palielinātas peļņas iespējas, kas, veidojoties labvēlīgiem nosacījumiem, kapitāla tirgos rada palielinātu svārstīgumu.

Treškārt, investori var ātri reaģēt uz risku palielināšanos, ja ekonomiskās un politiskās reformas nerada pārliecību par stabilitāti attiecīgā valstī.

Ceturtkārt, samērā grūtā informācijas pieejamība rada tendenci kapitālam koncentrēties atsevišķās valstīs, kurās investori paļaujas uz pieejamajiem indikatoriem un to izmaiņām, kas varētu signalizēt par iespējamu risku un kas tādējādi pastiprina kapitāla nepatstāvību.

Par starptautiskā kapitāla pārvietošanās risku liecina kaut vai tādi fakti kā, piemēram, ārvalstu valūtas ikdienas transakciju apjoms, kas pārsniedz vienu triljonu US\$. Tas ir vairāk nekā jebkuras pasaules centrālās bankas rezerves. Turklāt lielajiem privātajiem investīciju fondiem ir pietiekami daudz resursu, lai ar vienu operāciju izslaucītu apmēram 20 centrālo banku valūtas rezerves. Piemēram, Sorosa⁶

korporācijas investīciju kapitāls sasniedz ap desmit miljardiem dolāru, bet, saskaņā ar SVF⁷ ziņām, kopējais pasaules privāto investīciju fondu apjoms ir aptuveni 75–100 miljardi US\$. Gadījumā, ja spekulanti izlemj pelnīt uz kādas valsts valūtas svārstībām, īpaši, ja tā ir maza valsts, tās centrālajai bankai varētu būt ievērojamas problēmas aizstāvēties.⁸

Vistiešāk ārvalstu kapitāls var ietekmēt valūtas kursa kāpumu kā reālos, tā nominālos rādītājos, kas nelabvēlīgi ietekmē eksportu un palielina tekošā rēķina deficītu. Ārvalstu kapitāla ieplūšana rada starptautisko rezervju akumulāciju centrālajā bankā un nevēlamu naudas piedāvājuma palielināšanos vietējo banku aktīvos un pasīvos. Tas noved pie kredītīdzekļu piedāvājuma paplašināšanās vietējās bankās un pie lielākām iespējām finansēt pieaugošus patēriņa apjomus un/vai investīcijas, kas turpmāk pasliktina ārējo bilanci, palielina kopējo privātā sektora parādu un palielina aizdevumu skaitu, kam pārtraukta pamatsummas un procentu atmaksas. Visatbilstošākais pasākums ienākošā kapitāla neitralizēšanai šajā gadījumā būtu sterilizācija, bet, ja tā jāveic pastāvīgi, tā varētu kļūt valstij pārāk dārga. Tādējādi noteicošais faktors situācijas līdzsvarošanai būtu izvēlētais valūtas kursa režīms.

Visgrūtāk kontrolēt svārstības, kas raksturīgas lielu kapitāla masu pārvietošanās gadījumos. Valstis kļūst ekonomiski atkarīgas no investīcijām, kas palīdz nosegt tekošā rēķina deficītu. Taču parāda atmaksas laika tuvošanās var ievērojami destabilizēt ekonomiku, ja investīcijas strauji samazinās vai izplūst no valsts. Ņemot vērā svārstīguma faktoru, liela uzmanība jāpievērš ieplūstošā kapitāla struktūrai, it īpaši portfeļinvestīcijām, kuras piesaista iespējas ātri un labi pelnīt. Šādam kapitālam piemīt tendence koncentrēties valstīs ar labi attīstītiem finanšu tirgiem, kas diemžēl palielina spekulatīvo uzbrukumu draudus. Tiešās ārvalstu investīcijas parasti pārstāv ilgtermiņa kapitālieguldījumi, kuras nav iespējams tik ātri pārvietot kā portfeļinvestīcijas, un tādēļ šis ieguldījumu veids tiek uzskatīts par stabilāku.

Centieni samazināt vai ierobežot ārvalstu investīcijas varētu negatīvi ietekmēt ekonomiskajai attīstībai tik nepieciešamos ilgtermiņa un tiešos ārvalstu ieguldījumus. Tajā pat laikā nepieciešams uzmanīgi sekot ienākošajām ārvalstu investīcijām, it īpaši tiešo ārvalstu investīciju un portfeļinvestīciju bilancei. Nesenā starptautiskā pieredze liecina, ka valstis ar vājiem ekonomikas pamatrādītājiem var viegli ietekmēt svārstības finanšu tirgū. Risks ir jo lielāks, jo lielāks ir “karstā” jeb īstermiņa kapitāla apjoms.

Strauja “karstā” kapitāla plūsmas proporcijas palielināšanās tiek uzskatīta par vienu no iespējamās finanšu krīzes tuvošanās indikatoriem. Turklāt kapitāla ieplūšanas periodā tiek novēroti vairāki brīdinoši signāli. Tie ir sekojoši: reālā maiņas kursa ievērojama palielināšanās, eksporta apjomu samazināšanās un tekošā rēķina deficīta pieaugums, strauja nekustamo īpašumu un aktīvu cenu celšanās, augstas reālās procentu likmes un augsts naudas piedāvājuma un rezervju attiecības rādītājs. Interesanti, ka investoru aprindās par ekonomikas pārkaršanas pazīmi pieņemts uzskatīt tekošā rēķina deficītu, kas pārsniedz piecus procentus no IKP. Tomēr iepriekšminētās pazīmes katrā atsevišķā gadījumā būtu kompleksi jāizvērtē.

Hipotēze par ārvalstu kapitāla veidu un tā nozīmīgumu finanšu krīzes paredzēšanai jāvērtē no dažādiem aspektiem, jo: 1) īstermiņa kapitāls (īstermiņa ieguldījumi akcijās, īstermiņa atmaksas obligācijas un depozīti vietējās bankās) var viegli tikt izņemts no apgrozījuma; 2) ilgtermiņa kapitāla izvešana prasītu daudz ilgāku laiku. *J. D. Sachs, A. Tornell un A. Velasco (1996)* pētījumā, kurā tiek apskatīta grupa Latīņamerikas un Āzijas valstu, kurās ieplūst lieli ārvalstu kapitāla apjomi, analizē vidējā īstermiņa kapitāla plūsmas attiecību (definē kā

portfeļinvestīciju summu, citas īstermiņa investīcijas) pret IKP un procentuālas izmaiņas šajā mainīgajā laikā no 1990. līdz 1994. gadam. Saskaņā ar statistikas analīzi vidējā īstermiņa kapitāla plūsmas attiecība pret IKP (statistikā nozīmīguma robežās) ir svarīga valstīm ar mazām rezervēm un vājiem ekonomikas pamatrādītājiem, bet procentuālās izmaiņas īstermiņa kapitālā nav būtiskas. Valstīm ar spēcīgiem ekonomikas pamatrādītājiem iegūtie rezultāti nav nozīmīgi. Varētu arī apgalvot, ka vienīgi iepriekšējā gada īstermiņa kapitāla plūsma ir nozīmīga, jo, piemēram, Meksikas vidējā īstermiņa kapitāla plūsma laikā no 1989. līdz 1994. gadam nebija ievērojama salīdzinājumā ar citām apskatītajām valstīm, lai gan kapitāla apjomi ievērojami palielinājās 1992. un 1993. gadā.⁹

Visgrūtāk pieņemt lēmumu, kad svārstības, kas saistītas ar liela apjoma kapitāla ieplūšanu, un attiecīga "karstā" kapitāla proporcija sasnies ekonomikai bīstamu līmeni. Kapitāla plūsmas sastāvs un apjomi jāvērtē vienlaikus ar izmaiņām makroekonomiskajos rādītājos. Lai gan populārie pieņēmumi, piemēram, ka liels tekošā rēķina deficīts skaidri norāda uz pārvērtētu valūtas kursu, ir pārāk vispārīgi un ne vienmēr atbilst patiesībai. Virkne citu faktoru, ieskaitot īslaicīgu sabalansētu budžeta deficīta palielināšanos, ko izraisījusi valdības izdevumu palielināšanās uz patēriņa precēm, var vienlaicīgi pasliktināt tekošo rēķinu un samazināt reālo maiņas kursu. Tas norāda, ka starp tekošā rēķina deficītu un maiņas kursa vērtības palielināšanos ne vienmēr ir tieša sakarība. Neskatoties uz to, starptautiskie investori uzskata, ka, parādoties brīdinājuma signāliem, tie drīzumā atslogošies arī tirgus cenās, ko savukārt ietekmēs samērā liels skaits investoru, kuru lēmumi ir saistīti ar cenu rādītājiem. Kamēr cenas būs pietiekami augstas, investori un aizņēmēji īpaši neuztrauksies par makroekonomiskajiem pamatrādītājiem.

Tādējādi, īstermiņa kapitālam strauji pieaugot, ieteicams uzmanīgi sekot valsts makroekonomiskajai attīstībai un tās saistībai ar tirgus rādītājiem. Viens no svarīgākajiem indikatoriem ir ekonomikas atkarība no privātā kapitāla, lai, piemēram, finansētu tekošā rēķina deficītu. Atkarība no ārvalstu kapitāla samazina ekonomikas pretestības spējas pret ārējiem šokiem, īpaši, ja t. s. "karstā" kapitāla apjomi ir vērā ņemami. Tādēļ uzmanīgi jāizvērtē augstas atdeves un augsta riska aktīvu (īstermiņa atmaksas obligācijas, akcijas un depozīti vietējās bankās) proporcijas vietējos kapitāla tirgos. Liels daudzums šāda kapitāla parasti veicina tirgus svārstības, jo tas vērsts uz ātru un lielu ienākumu gūšanu (*windfall gains*). Tajā pat laikā ilgtermiņa investīcijas (ilgtermiņa obligācijas, aizņēmumi, tiešās ārvalstu investīcijas) vajadzētu pastiprināti veicināt. Šie faktori varētu kļūt īpaši svarīgi starptautiski integrētā vidē, kad notikumi vienā valstī atsaucas uz notikumiem virknē citu valstu.

Ekonomiskās politikas instrumentu pielietošana iespējamo risku novēršanai

Valūtas kursa režīms ir nozīmīgs faktors, kas piesaista ārvalstu kapitālu. Monetārā politika dažādās valstīs var būt ļoti atšķirīga. Dažās valstīs, piemēram, Igaunijā un Lietuvā, maiņas kurss ir fiksēts pret konkrētu valūtu – eiro, un monetārā politika tiek īstenota ar valūtas pārvaldes mehānismu. Latvijas lats ir attiecināts pret valūtu grozu jeb SDR¹⁰, bet citās valstīs pastāv brīvi peldošs valūtas kurss.

Spekulatīvajiem uzbrukumiem neatkarīgi no tā, vai tie vērsti pret attīstīto, attīstības vai pārejas ekonomikas valstu valūtām, ir vairākas kopīgas iezīmes.

Empīriskie pētījumi pierāda, ka valūtas stabilitāte var būt apdraudēta vienīgi tad, ja maiņas kursa režīms ir daļēji fiksēts vai arī daļēji peldošs. Tas nozīmē, ka visu veidu maiņas kursu režīmus, kuri atrodas starp fiksēto un brīvi peldošo režīmu, piemēram, valūtas kursa slīdošā piesaiste (*crawling pegs*), pārvaldīti peldošs mainīgs valūtas kurss (*managed floating*), mērķzonas ap centrālo paritāti u. c. var apdraudēt spekulatīvi uzbrukumā.

Valūtas pārvaldes mehānisma gadījumā valūtas kursa režīms ir fiksēts un tātad principā nav pakļauts spekulatīvam uzbrukumam. Taču izņēmuma gadījumā, ārvalstu kapitālam strauji samazinoties, šāds režīms var radīt milzīgu spiedienu uz vietējo banku likmēm un valsts parādu. Pie šāda scenārija, īpaši, ja makroekonomiskā situācija valstī ir vāja, būtu labāk atteikties no valūtas pārvaldes mehānisma un ļaut valūtai brīvi peldēt, kā to finanšu krīzes iespaidā izdarīja Argentīna (Hanke 1999, p. 3.).

Haque, Mathieson un *Sharma*¹¹ uzskata, ka pie fleksibla jeb peldoša valūtas kursa režīma ārvalstu kapitāls ietekmē maiņas kursa kāpumu, veicina importa preču relatīvās cenas samazināšanos un patērīna preču pieprasījuma pieaugumu. Tādēļ, jo lielāka fleksibilitāte valūtas kursam, jo mazākas iespējas, ka kapitāla ieplūšana varētu izsaukt inflācijas palielināšanos.

Fiksēta valūtas kursa vai pārvaldīta peldoša mainīga valūtas kursa (*managed floating*) gadījumā inflācijas veidošanos noteiks ārvalstu kapitāla reakcija uz izmaiņām dažādos rādītājos. Piemēram, inflācija būs atkarīga no naudas pieprasījuma veidošanās atkarībā no procentu likmēm vai arī no vietējā kapitāla produktivitātes palielināšanās. Investīcijas neveicinās inflācijas spiedienu, ja tās būs saistītas ar sabalansētu naudas pieprasījuma palielināšanos. Taču, ja investīcijas palielināsies citu iemeslu dēļ, t. i., palielinot ārvalstu valūtas rezerves, palielināsies naudas bāze (gadījumā, ja netiek veikta sterilizācija), pieaugs inflācijas spiediens un pasliktināsies ārējā bilance.

Izvērtējot ārvalstu un vietējā kapitāla līdzsvaru, svarīgi pievērst uzmanību tādiem finanšu indikatoriem kā aktīvu cenas, naudas un kredīta agregāti, maksājumu bilances dati, kā arī dažiem starptautiski mainīgiem rādītājiem, piemēram, procentu likmēm. Tieši procentu likmju izmaiņu novērtējums ir svarīgs, lai noteiktu, kādi faktori ir piesaistījuši ārvalstu kapitālu. Tādēļ būtu svarīgi pievērst uzmanību arī reālās naudas bilancei. Ja kapitāla plūsmu ir piesaistījis naudas pieprasījums vietējā tirgū, tad, palielinoties naudas bilancei, kapitāla ieplūšana neradīs papildus inflāciju. Tajā pat laikā kapitāls, kuru piesaistījis starptautisko procentu likmju kritums, sākotnēji palielinās nominālo un reālo naudas bilanci, bet, izsaucot inflāciju, tas varētu atkal samazināt reālo naudas bilanci. Ārvalstu valūtu depozītiem banku sistēmā vajadzētu samazināties, ja vietējās naudas bilance palielinās.

Īsākā laikā varētu būt sarežģīti diferencēt ārvalstu tiešās investīcijas un portfeļieguldījumus. Vairumā pārejas ekonomikas valstu, t.sk. Latvijā, tās sākotnēji statistiski diferencētas netika. Sagaidāms, ka naudas pieprasījuma pieaugums piesaistīs īstermiņa portfeļinvestīcijas, bet kapitāla iekšzemes atdeves likmes uzlabošanās piesaistīs vairāk tiešo investīciju. Likumdošanas nepilnību, kā arī pārejas ekonomikas valstu nepietiekamās absorbējošās kapacitātes dēļ vietējās ražošanas produktivitātes palielināšanās periodam ir tendence sākotnēji piesaistīt vairāk portfeļinvestīciju un tikai vēlāk – tiešās ārvalstu investīcijas.

Pārejas perioda valstu optimāla ekonomiskās politikas reakcija atkarīga no to makroekonomiskās politikas un fleksibilitātes, ko pieļauj valsts institucionālā iekārta, kā arī no iepriekš uzkrātās pieredzes. Trīs galvenie instrumenti, ko varētu

izmantot, lai novērstu iespējamu negatīvu ārvalstu kapitāla ietekmi, ir sterilizācija, stingri fiskālie pasākumi un valūtas kursa palielināšana.

Ekonomiskās politikas instrumentu pielietošana atkarīga arī no tā, vai kapitāla ieplūšana ir pastāvīga vai vienreizēja. Pastāvīgas ārvalstu kapitāla plūsmas gadījumā to varētu veiksmīgi regulēt, attiecīgi līdzsvarojot reālo valūtas kursu. No otras puses, lai izlīdzinātu vienreizēju kapitāla ieplūšanas ietekmi, kuru varētu izraisīt, piemēram, starptautiskā maiņas kursa kritums, piemērotākais risinājums varētu būt ārvalstu kapitāla sterilizācija. Abas iepriekšminētās metodes ir piemērotas valstīm ar līdzsvarotu fiskālo politiku. Taču valstīm ar nesabalansētu fiskālo politiku attiecīgi pielietojamās ekonomiskās politikas metodes varētu atšķirties īsākā un garākā laika periodā.

Meksikas ekonomiskās politikas stratēģija, ko tā piekopa 1990. gadu sākumā, ir salīdzināma ar makroekonomisko politiku, kāda tikusi pielietota arī vairākās Austrumu un Centrālās Eiropas valstīs. Galvenie Meksikas stratēģijas elementi bija saistīti ar nominālā maiņas kursa piesaistes “enkura” noteikšanu vienlaicīgi ar stingru fiskālo un monetāro pasākumu piemērošanu, lai samazinātu inflāciju. Turklāt Meksikas valdība vienlaicīgi uzsāka agresīvu strukturālo reformu programmu, kas skāra cenu un tirgus liberalizāciju, kā arī izmaiņas likumdošanā un nodokļu reformas, lai veicinātu vietējās un ārvalstu investīcijas nacionālajā ekonomikā. Būtiskākais risks bija saistīts ar maiņas kursa iespējamu palielināšanos, kā rezultātā palielinātos tekošā rēķina deficīts, kura finansēšanai savukārt būtu nepieciešams aizvien vairāk ārvalstu investīciju. Meksikas valdība pieļāva kļūdu, cerot, ka privātās investīcijas palīdzēs noturēt līdzsvarā tekošā rēķina deficītu. 1995. gada Meksikas krīze pierādīja, ka īsā laika periodā piesaistītā starptautiskā kapitāla¹² strauja aizplūšana var radīt postošas problēmas valstīs ar ievērojamu tekošā rēķina deficītu, kā arī lielu starpību starp ārvalstu valūtas rezervēm un valsts parādu, īpaši dolāros nominēto parāda daļu, un naudas daudzumu apgrozībā, piemēram M2.

Valūtas maiņas kursa izvēles nozīme

Fiksēta maiņas kursa izvēli daudzās attīstības un pārejas ekonomikas valstīs galvenokārt nosaka nepieciešamība pēc nomināla piesaistes jeb “enkura”, kas ļauj samazināt inflāciju un ir makroekonomiskās stabilitātes svarīgs nosacījums. Fiksēta vai citai valūtai piesaistīta maiņas kursa gadījumā monetārā institūcija izziņo valūtas pirkšanas un pārdošanas likmes attiecībā pret ārvalstu valūtām un apņemas tirgoties apjomos, ko nosaka šī likme. Vairumā gadījumu fiksētās likmes atšķiras pēc īpaši noteiktas zonas platuma, kurā atļautas maiņas kursa svārstības. Fiksēta maiņas kursa variācija, kas raksturīga valstīm ar augstiem inflācijas rādītājiem, ir valūtas kursa slīdošā piesaiste (*crawling peg*), kurā valdība izziņo nelielas diskrētas devalvācijas grafiku. Šāda maiņas kursa mērķis ir novērst inflācijas uzkrāšanos, kas varētu izsaukt vienreizēju liela apjoma devalvāciju.

Pārejas ekonomikas valstīs pastāv uzskats, ka, piesaistot valūtu citai zemas inflācijas valūtai, iespējams palīdzēt novērst inflācijas spiedienu. Pamatā ideja ir vienkārša – izziņota maiņas kursa piesaistes politikai jākalpo kā “aņēmšanās tehnoloģijai”, atļaujot valdībai stāties pretim un pat izsargāties no iespējamiem vilinājumiem sekot ekspansīvai makroekonomiskai politikai. Tajā pat laikā, pastāvot peldošam maiņas kursam, rodas bažas, ka neparedzamas valūtas svārstības var radīt postījumus kā īsākā, tā garākā laika periodā.

Valda uzskats, ka maiņas kursa nepastāvība negatīvi ietekmē starptautisko tirdzniecību un investīcijas. Pārejas perioda valstīs pēc cenu svārstību periodiem maiņas kursa fiksācija cenu inflāciju starptautiski tirgojamām precēm palīdz noturēt zināmā līmenī, kā arī nodrošina privāto sektoru ar inflācijas vadlīnijām. Valūtas maiņas kursa piesaiste veiksmīgi kalpojusi tām valstīm, kuras vēlējušās strauji un noteikti samazināt inflāciju. Tādas bijušas lielākā daļa no Latīņamerikas, Dienvidāzijas un arī Austrumu un Centrālās Eiropas valstīm. Valstis, kuras veiksmīgi iekļāvušās inflācijas un maiņas kursa stabilizācijas programmās, ir saņēmušas ievērojamas ārvalstu investīcijas.

Jāatzīmē, ka piesaistītā maiņas kursa aizsardzība var dārgi izmaksāt tām valstīm, kuras apņēmušās nepakļauties valūtas devalvācijai. Turklāt, lai aizstāvētu valūtas piesaisti, monetārajai institūcijai nepieciešami pietiekami līdzekļi, lai spētu atpirkt naudas bāzi, kas vienāda ar centrālās bankas depozītu un valūtas summu. Piemēram, Meksikai vajadzēja iztērēt 25 miljardus US\$ no rezervēm un aizņemt vēl 25 miljardus US\$, lai 1994. g. aizstāvētu peso dolāra piesaisti, un tā cieta milzīgus zaudējumus, kad tā paša gada laikā krita peso.¹³ Tajā pat laikā kļūst aizvien sarežģītāk atgūt un uzturēt ārvalstu investoru uzticību. Tā, piemēram, ārvalstu kapitāls atgriezās Meksikā līdzīgos apjomos kā 1994. gadā, kad valdība atkal piesaistīja maiņas kursu pēc tam, kad 1995. g. tam bija atļauts brīvi peldēt. Meksikas un daudzu citu valstu, kuras cenšas uzturēt un aizstāvēt fiksētu maiņas kursu, piemēri pierāda, ka tas kļūst aizvien sarežģītāk, kapitāla tirgiem plešoties plašumā.

Dažas valstis, kuras ieviesušas peldošu maiņas kursu, kā, piemēram, Peru¹⁴, ir spējušas samazināt inflāciju tikpat ātri kā valstis ar fiksētu maiņas kursa režīmu. Tas rada jautājumu par nepieciešamību fiksēt maiņas kursu pārejas posma sākumā, kas līdz šim ticis plaši rekomendēts pārejas ekonomikas valstīs to stabilizācijas sākumposmā. Saskaņā ar *Obstfeld* un *Rogoff* (1995) secinājumiem, izņemot nelielas tūrisma ekonomikas, naftas karalistes un lielā mērā atkarīgas hercogistes, tikai atsevišķas valstis šodienas pasaulē ir spējušas pastāvīgi uzturēt cieši pret jebkuru citu valūtu fiksētu maiņas kursu laikā līdz pieciem vai vairāk gadiem.

Valūtas maiņas kurss tieši reaģē uz kapitāla ieplūšanu banku sistēmā. Pie peldoša maiņas kursa režīma nominālā maiņas kursa vērtībai ir atļauts palielināties. Tādējādi kapitāla plūsma ir saistīta ar reālā maiņas kursa vērtības palielināšanos (starptautiskās konkurētspējas samazināšanos, tirgojamo un netirgojamo preču relatīvās cenas palielināšanos un, ja valstij ir jebkāda ietekme pasaules tirgū, eksporta un importa preču relatīvu cenu palielināšanos).

Ja nominālais valūtas kurss ir piesaistīts, tad maiņas kursa reālās vērtības palielināšanās būs pakāpeniskāka, vietējam cenu līmenim pieaugot straujāk nekā pasaules cenām. Augtāku vietējo cenu līmeni atbalstīs naudas uzkrājumu palielinājums, kas notiek vienlaikus ar ārvalstu valūtas rezervju pieaugumu.¹⁵ Lai ierobežotu naudas piedāvājuma ekspansiju un iespējamo inflāciju, monetārā institūcija bieži vien izšķiras par labu kapitāla plūsmas sterilizācijai.

Ārvalstu kapitāla sterilizācija

Centrālās bankas, mēģinot ietekmēt valūtas maiņas kursu, bieži vien pielieto sterilizācijas intervenci (*sterilized intervention*). Šāda veida intervence tiek pielietota kā fiksēta, tā fleksibla maiņas kursa gadījumos. Sterilizācijas intervences gadījumā valdība aizstāv maiņas kursu, pārdodot ārvalstu valūtas rezerves par vietējo valūtu

un vienlaicīgi iepērkot līdzvērtīgu apjomu vietējās valūtas vērtspapīru, tādējādi neitralizējot vai sterilizējot ieplūstošā kapitāla ietekmi uz monetāro bāzi.

Mainas kursa mērķtiecīga fiksācija, ieplūstot ārvalstu kapitālam, izsauc centrālās bankas intervenci ārvalstu valūtas tirgū, kas iespaido naudas bāzes apjomu. Pastāvot sterilizācijas intervencei, valdība vienlaicīgi iedarbojas uz kādu monetāro agregātu vai vietējo procentu likmi un fiksē nominālo maiņas kursu.¹⁶ Ienākošās valūtas sterilizācija nav iespējama pie perfekta kapitāla mobilitātes, jo šādā gadījumā nebūs iespējams uzturēt nepieciešamās procentu likmju atšķirības. Ja nav iespējams ietekmēt maiņas kursu un ja kapitāls ir mobils, tad procentu paritātes uzturēšana starp vietējo nominālo procentu likmi un ārvalstu nominālo procentu likmi nozīmētu savstarpēju konfliktu. Procentu paritātes attiecība nosaka, ka procentu likmju diferenciācija starp jebkurām divām valūtām ir vienlīdzīga sagaidāmajai maiņas kursa likmei starp šīm divām valstīm.

Ja šī attiecība nav spēkā, tad kapitāls nonāk valstī ar augstāku peļņas atdevi, līdz sagaidāmie ieguvumi starp abām valstīm atkal izlīdzinās.¹⁷

Mēģinājums palielināt naudas piedāvājumu apgrozībā, piemēram, atvērta tirgus darījumā iepērkot vietējos vērtspapīrus pie spēkā esošās procentu likmes, novestu pie tā, ka daudzi pārdotu savus liekos līdzekļus vietējai centrālajai bankai par ārvalstu valūtu pie noteikta fiksēta maiņas kursa un investētu savus ieņēmumus ārzemēs, lai atjaunotu portfeļa bilanci. Valdības mēģinājums palielināt naudas piedāvājumu apgrozībā izgāztos, jo tās zaudējumi ārvalstu valūtas rezervēs pārsniegtu vietējo vērtspapīru uzpirkšanu. Ja valdība būtu uzticīga fiksētam maiņas kursam, tad tai nekas cits neatliktu kā pieļaut attiecīgus zaudējumus rezervēs. Vēl jo vairāk, ja valdība atteiktos iepirkt atpakaļ lieko naudas piedāvājumu, nacionālā valūta zaudētu savu vērtību un valdība zaudētu kontroli pār naudas piedāvājumu.

Ja kapitāla mobilitāte nav perfekta, tad iespējams veikt pagaidu sterilizāciju. Ilgākā laikā pieprasītās augstās procentu likmes piesaistīs vairāk kapitāla, kas atkal radīs problēmas nākotnē. Centrālā banka cietīs zaudējumus, ja valūtas maiņas rezervēm būs zemākas procentu likmes, nekā centrālā banka maksā par aizņēmumu, ko tā izsniegusi, lai sterilizētu ieplūstošo kapitālu.

Abos iepriekšminētajos gadījumos sterilizācija palīdzētu limitēt naudas piedāvājuma ekspansiju un inflāciju vienīgi īslaicīgi. Ilgākā laikā ienākošā kapitāla sterilizācija palielinātu valsts parādu un procentu likmes, tādējādi piesaistot vēl vairāk ārvalstu kapitāla, kā arī palielinot centrālās bankas deficītu. Saskaņā ar iepriekšminēto, maiņas kursa vērtības celšanās novedīs pie eksporta konkurētspējas samazināšanās un tekošā rēķina deficīta palielināšanās.

Sterilizācija fleksibla jeb peldoša maiņas kursa režīma gadījumā varētu palīdzēt samazināt reālā maiņas kursa vērtības pieaugumu un ar to saistītos procesus. Taču sterilizācijas intervences pasākumi nebūtu efektīvi, jo tie neizmainītu relatīvo naudas piedāvājumu un tādējādi tiem būtu tikai neliela ietekme uz procentu likmēm un maiņas kursu. Šajā gadījumā sterilizācija ir lietderīga, lai izlīdzinātu pēkšņus īslaicīgus naudas piedāvājuma "lēcienus", bet tā neizmainīs ilgtermiņa tendenci. Tādēļ sterilizācija tiek rekomendēta vienīgi kā īslaicīgs pasākums ierobežotos apjomos (lai izvairītos no augstām procentu likmēm).

Ārvalstu kapitāla ieplūšanas gadījumā izvēle starp strauju valūtas reālās vērtības palielināšanos caur nominālās vērtības pieaugumu (fleksibla maiņas kursa režīma gadījumā) un lēnāku reālās vērtības palielināšanos pakāpenisku vietējo cenu inflācijas gadījumā pie fiksēta maiņas kursa režīma nav viennozīmīgi vērtējama. Ja sagaidāms, ka kapitāls varētu drīzumā atkal aizplūst no valsts, un ja valdība uzskata,

ka privātajam sektoram piemīt tendence pārspīlēt cenu un maiņas kursa stabilitāti, tad varētu turpināt valūtas piesaistes pasākumus, kas palēninātu izmaiņas reālajā maiņas kursā. Taču, ja nav sagaidāma strauja kapitāla aizplūšana (vai privātais sektors normāli reaģē uz korekti veiktām pagaidu izmaiņām maiņas kursā), tad lielāka jēga būtu pāriet uz peldošu valūtas režīmu (vai jebkuru likmi, lai atļautu ievērojamu nominālās vērtības palielināšanos), ja sagaidāms, ka ieklūstošā kapitāla apjoms varētu strauji pieaugt.¹⁸

Tie, kuri aizstāv fiksētu maiņas kursa režīmu, vai tie, kuri tic, ka kapitāla kontrole var ierobežot peldoša maiņas kursa svārstības, bieži vien plaši proponē arī kapitāla plūsmas kontroles pasākumu ieviešanu. Taču kapitāla tirgus ierobežojumi, kurus attīstības un pārejas ekonomikas valstis vēl nesen centušās atcelt, visticamāk radīs ievērojamas izmaksas, bet izdevīgums būs minimāls. Visticamāk, ka jebkādi ierobežojumi būs neefektīvi, jo transakciju izmaksas palielināsies, bet svārstību risks paliks. Kapitāla kontroles pasākumi novērsīs arī tiešās ārvalstu investīcijas, kas ir tik nepieciešamas attīstības valstu strukturālo reformu procesā. *Mathieson* un *Rojas-Suarez* (1993), kuri pētīja attīstīto valstu pieredzi, piemērojot kapitāla kontroles pasākumus pēdējās divās desmitgadēs, secināja, ka kontroles efektivitāte ir laika gaitā samazinājusies, jo fondu transakciju izmaksas ir samazinājušās. Tādēļ, pat ja kontroles pasākumi būtu efektīvi, valdībai būtu jālemj, vai to ieviešana atbilst ilgtermiņa mērķiem, vai arī jāatrod citi risinājumi, kā tikt galā ar lielām ienākošā kapitāla masām.

Secinājumi

1990. gados ārvalstu privātā kapitāla struktūra un tendences radikāli izmainījās. Lielākas peļņas iespējas attīstības un pārejas ekonomikas valstīs sāka vairāk piesaistīt ārvalstu privāto kapitālu, it īpaši portfeļieguldījumus jeb “karstās” investīcijas. 1990. gadu finanšu krīzes apliecina, ka padziļinātas finanšu integrācijas apstākļos ātri pieaugošais ārvalstu kapitāls ir pastiprināti jutīgs pret vietējo, kā arī pret ārējo apstākļu izmaiņām, un tas turpinās radīt problēmas.

Jāsecina, ka finanšu sistēmas sabrukums Meksikā, Āzijā, Krievijā un citur nebūs pēdējās tāda veida krīzes. Ārvalstu privātā kapitāla strauja palielināšanās atsevišķās valstīs vienoti ar makroekonomisko rādītāju pasliktināšanos (tekošā rēķina deficīta un iekšējā pieprasījuma palielināšanās) apstiprina, ka pēdējās desmitgades finanšu krīzes nav bijušas nejaušas, un tātad tās ir paredzamas un novēršamas.

Ekonomiskās politikas veidotājiem būtu jābūt no to valstu pieredzes, kuras piedzīvojušas finanšu krīzes. Banku sistēmas liberalizācijai jābūt saistītai ar stingru banku sistēmas uzraudzību, jo ārvalstu kapitāla plūsma var strauji mainīt savu virzienu. Straujam kredītu apjoma pieaugumam bieži vien nav pietiekami solīda seguma banku sektorā. Izmaiņas M2 monetārajā agregātā ir spekulatīvā uzbrukuma iespējamības agrīns signāls. Ārvalstu valūtas rezervēm samazinoties, seko straujš valūtas reālās vērtības kritums. Bez tam sterilizācija, kas novestu pie M2 straujas paplašināšanas, ir īpaši problemātiska pilnīgi vai daļēji fiksēta maiņas kursa sistēmās, jo piesaisti vai “enkuru” šāda tipa režīmam nodrošina apņemšanās atteikties no sterilizācijas. Līdz ar to jautājums par jebkāda veidā fiksēta maiņas kursa uzturēšanu un tā nomaņu ar fleksibli jeb brīvi peldošu valūtas kursa režīmu joprojām nav zaudējis savu aktualitāti.

Salīdzinājumā ar citām valstīm vislielākās problēmas ir bijušas Krievijai un Brazīlijai, jo bez milzīgā ārējā parāda, kas raksturīgs visām “pārejas” valstīm, tām bija jāpiedzīvo trīskārtēja – maiņas kursa, banku un budžeta – krīze. Jāatzīmē, ka nav tādas ekonomiskās politikas, kas spētu visas iepriekšminētās problēmas atrisināt vienlaicīgi. Tomēr viens ir skaidrs – valstīs ar šādām problēmām jāievieš striktāki banku sektora nosacījumi. Praktiski tas būtu izdarāms vai nu ar valūtas pārvaldes palīdzību, kas paredz vairāku institucionālu un juridisku nosacījumu ieviešanu, vai arī ieviešot brīvi peldošu maiņas kursa režīmu un mēģinot samazināt inflāciju.

Argentīnas finanšu sektora krīze pierādīja, ka valūtas pārvalde nebūt nav perfekts aizsargs pret spekulatīviem uzbrukumiem vai finanšu sistēmas krīzēm. Valūtas pārvaldes izdzīvošanas iespējas kļūst vājas, ja straujas kapitāla aizplūšanas rezultātā vietējā nominālā un reālā interešu likme sasniedz kritisku līmeni. Vienīgi uzturot sabalansētu vai pozitīvu budžeta bilanci, iespējams izturēt augstās pagaidu interešu likmes. Bez tam ārvalstu valūta nav perfekts nodrošinājums salīdzinājumā ar zelta rezervēm, lai aizstāvētu vietējo papīra naudu, un tā netiek turēta naudas vai noguldījumu depozītu veidā attiecīgās valsts bankā vai naudas pārvaldē. Ārvalstu valūtas rezerves ir sarežģītāk konvertēt, pastāvot atšķirīgiem parādu dzēšanas termiņiem, un tās ir mazāk likvidas kā zelts zelta standarta sistēmās. Gadījumā, ja valūtas pārvaldes sistēmā ārvalstu valūtas rezervju struktūra taptu zināma spekulantiem, tie varētu izdarīt likmes pret valūtas pārvaldi vai vismaz piespiest valūtas pārvaldi pieprasīt dārgu īstermiņa aizdevumu, lai veiktu nepieciešamos konversijas pieņēmumus.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

- ¹ Par Meksikas krīzes visvairāk iespaidoto valsti tiek uzskatīta Argentīna, tai seko Brazīlija. Spekulatīvie uzbrukumi vērsās arī pret Peru, Venecuēlu, Čīli, kā arī izplatījās ārpus Latīņamerikas – Taizemē, Hongkongā, Filipīnās un Ungārijā.
- ² Pētījumi pierāda, ka gadījumā, ja ārvalstu investīcijas sasniedz 3–4 % no IKP (tipisks liela mēroga kapitāla importētājvalstu rādītājs), tad ekonomiskā pieauguma rādītājs (IKP) palielinās aptuveni par 0,5%. Bez tam IKP pieaugums no 1,5–2 % par 12 gadiem samazina laika periodu, kas nepieciešams, lai dubultotu ekonomisko pieaugumu. Vislielāko pieaugumu rada tiešās ārvalstu investīcijas: dolārs ārvalstu tiešo investīciju rezultātā palielina vietējo un ārvalstu investīciju summu vairāk nekā par dolāru.
- ³ 1992. gada vasaras nogalē spekulatīva spiediena rezultātā Itālija un Lielbritānija bija spiestas devalvēt savu nacionālo valūtu un uz laiku izstāties no Eiropas Monetārās Savienības (EMS). Tam sekoja Spānijas pesetas (1992. g. septembris), Portugāles eskudo (1992. g. novembris) un Īrijas mārciņas (1993. g. janvāris) piespiedu devalvācija. 1993. g. augustā EMS krīze atsākās ar spekulatīvu uzbrukumu franču frankam. EMS krīzes rezultātā 1992. g. rudenī cieta arī Somija un Zviedrija, bet vieglākā formā tika skartas Norvēģija un Dānija.
- ⁴ World Bank, 1997, Global Development Finance.
- ⁵ 1990. gadu sākumā Ķīna saņēma gandrīz 30% no visām tiešajām investīcijām.
- ⁶ Tiek uzskatīts, ka 1992. gadā Džordžs Soross vienā dienā nopelnījis 1 miljardu dolāru ar valūtas spekulācijām, kas ievērojami pazemināja sterliņu mārciņas vērtību, un par to ieguvis iesauku «vīrs, kurš uzlauza Anglijas Banku». Savukārt 2003. gada maijā viņš palīdzēja stipri pazemināt dolāra kursu pret eiro.
- ⁷ Starptautiskais valūtas fonds.
- ⁸ Obstfeld M. and Rogoff K. The Mirage of Fixed Exchange Rates, National Bureau of Economic Research, Inc., *Working Paper* No. 5191, 1995, p. 8.

- ⁹ Sachs D. J., Tornell A. and Velasco A. Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995. *Brookings Papers on Economic Activity* No., 1996, pp. 177–178.
- ¹⁰ SDR – SVF apstiprināts valūtu grozs, kurā ietilpst eiro, ASV dolārs, Japānas jena un britu mārciņa.
- ¹¹ Nadeem Ul Haque, Donald Mathieson and Sunil Sharma, “Causes of Capital Inflows and Policy Responses to Them”.
- ¹² Laika posmā no 1990. līdz 1994. g. Meksika piesaistīja \$95 miljardus ārvalstu kapitāla, no kuriem \$43 miljardi bija portfeļinvestīcijas labu peļņu sološajos valdības izdotajos tesu bonos vērstpapīros, bet tikai \$24 miljardi bija tiešās ārvalstu investīcijas un \$28 miljardi – ieguldījumi nekustāmajā īpašumā.
- ¹³ Obstfeld, Maurice and Rogoff, Kenneth. The Mirage of Fixed Exchange Rates, National Bureau of Economic Research, Inc., *Working Paper* No. 5191, 1995, p. 6.
- ¹⁴ Peru samazināja inflāciju no 7650% 1990. g. līdz tikai 15% 1994. g.
- ¹⁵ Buiter W., Lago R. and Stern N. Promoting an Effective Market Economy in a Changing World, *EBRD Working Paper* No.23, April 1997. – London: European Bank for Reconstruction and Development, p. 3.9.
- ¹⁶ WB, 1997, Private Capital Flows to Developing Countries, p. 208.
- ¹⁷ Taylor J. B. *The Monetary Transmission Mechanism: An Empirical Framework*, 1995, p. 15.
- ¹⁸ Buiter W., Lago R. and Stern N. Promoting an Effective Market Economy in a Changing World, *EBRD Working Paper* No. 23, April 1997. – London: European Bank for Reconstruction and Development, p. 41.

LITERATŪRA

1. Buiter W., Lago R. and Stern N. Promoting an Effective Market Economy in a Changing World /European Bank for Reconstruction and Development // *Working Paper* No. 23, April 1997. – London: EBRD, 1997.
2. Calvo, Guillermo A. Capital Flows and Capital Market Crises. The Simple Economics of Sudden Stops // *Journal of Applied Economics*, 1998; 1(1):.35–39.
3. Calvo, Guillermo A, Sahay R. and Végn C. A. Capital Flows in Central and Eastern Europe: Evidence and Policy Options // *Working Paper* No. 95/97, May 1995, International Monetary Fund, Washington D. C., 1995.
4. Chuhan P., Perez–Quiros, and Popper H. *International Capital Flows: Do Short Term Investment and Direct Investment Differ?* – Washington D. C.: The World Bank, 1996.
5. Claessens S., Dooley M. and Warner A. Portfolio Capital Flows: Hot or Cool? // *Portfolio Investment in Developing Countries* /Stijn Claessens and Sudarshan Goopu (eds). – Washington D.C.: The World Bank, 1993.
6. Claessens S., Djankov S. and Nenova T. Corporate Risk around the World // *Working Paper* No. 2271. – Washington D. C.: The World Bank, 2000.
7. Corbo V. and Hernández L. Macroeconomic Adjustment to Capital Inflows // *Policy Research Working Paper*, No. 1377. – Washington D. C.: The World Bank, 1994.
8. Latvija nav Arģenģina, lats nav peso // *Dienas Bizness*, 2002. g. – 15. janvāris. – 7. lpp.
9. Fernandez-Arias E. and Montiel P. J. The Surge of Capital Inflows to Developing Countries: Prospects and Policy Responses // *Policy Research Working Paper* No. 1473, June 1995. – Washington D. C.: The World Bank, 1995.
10. Fernandez-Arias E. The New Wave of Private Capital Inflows: Push or Pull? // *Policy Research Working Paper* No. 1312. – Washington D. C.: The World Bank, 1994.
11. Thai Crisis Highlights Lessons of Mexico // *Financial Times Survey*, September 19, 1997.
12. Frankel J. A. Sterilization of Money Inflows: Difficult (Calvo) or Easy (Reisen) // *Working Paper* No. 154, December 1994. – Washington D. C.: International Monetary Fund, 1994.
13. Frankel J. A. and Dooley M. *Managing Currency Crises in Emerging Markets*. – Chicago: University of Chicago Press, 2002.

14. Goldstein M. Coping With Too Much of a Good Thing: a Policy Responses for Large Capital Inflows to Developing Countries // *Policy Research Working Paper* No. 1507, September 1995. – The Washington D. C.: World Bank, 1995.
15. Goldstein M., Kaminsky G. and Reinhart C. *Assessing Financial Vulnerability: An Early Warning System for Emerging Markets*. – Washington D. C.: Institute for International Economics, 2000.
16. Hernandez L. and Heinz R. *Sustainability of Private Capital Flows to Developing Countries: Is a Generalized Reversal Likely?* – Washington D. C.: The World Bank, 1995.
17. Hanke S. H. Argentine Endgame: Couple Dollarization with Free Banking // *Cato Foreign Policy Briefing Paper* No. 67, December 4, 2001, Washington D. C.
18. IMF International Capital Markets. Developments, Prospects and Policy Issues // *World Economic and Financial Surveys*. – Washington D.C.: International Monetary Fund, 1995.
19. IMF The Baltics – Exchange Rate Regimes and External Sustainability // *Working Paper*, November 29, 1999. – Washington D. C.: International Monetary Fund, 1999.
20. Lee Yang-Yung. Sterilizing Capital Inflows // *Working Paper* May 1996. – Washington D. C.: International Monetary Fund, 1996.
21. Mathieson D. J. and Rojas-Suárez L. Liberalization of the Capital Account: Experience and Issues // *Occasional Paper*, No. 103. – Washington D. C.: International Monetary Fund, 1993.
22. Obstfeld M. and Rogoff K. The Mirage of Fixed Exchange Rates // *Working Paper* No. 5191, July 1995. – Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research, Inc, 1995.
23. Rugman A. *The End of Globalization*. – Washington D. C.: AMACOM American Management Association, 2001.
24. Sachs D. J., Tornell A. and Velasco A. Financial Crises in Emerging Markets: The Lessons from 1995 // *Brookings Papers on Economic Activity* No. 1. – Washington D. C.: Brookings Institution, 1996.
25. Schuler K. Fixing Argentina // *Working Paper*, April 2–3, 2002, <http://www.cato.org>
26. Sell F. L. *Contagion in Financial Markets*. – Cheltenham, UK: Edward Elgar; Northampton MA, USA, 2001.
27. Siklos P. L. Capital Flows in Transition Economies and the Sterilization Dilemma: the Hungarian Case // *Working Paper* No. 96/86, August 1996. – Washington D. C.: International Monetary Fund, 1996.
28. Soros G. *The Crisis of Global Capitalism*. – New York: Public Affairs, 1998.
29. Global Development Finance /The World Bank. – Washington D.C.: The World Bank, 1997.
30. Private Capital Flows to Developing Countries: the Road to Financial Integration /The World Bank. – Washington D. C. : World Bank, 1997.
31. Financial Flows to Developing Countries /The World Bank // *World Bank Quarterly Review*, Nov. 1993 – May 1997. – Washington D. C.: The World Bank.

Summary

This paper studies change in private capital flows in the 1990's, their potential risk and impact on the world economy. The paper underlines the fast growth in portfolio, and especially bond flows, which are behind the surge of flows of private capital to markets of developing and transition economies. This study is based on developments of international financial markets during 1990's and argues that the volatility of fast-growing capital flows will continue to cause problems for the world economy. The paper focuses on new trends and the composition of the capital flows and its impacts on macro-economic stability of developing and transition countries. The study surveys lessons learned during the Mexican crisis (1994/95)

and emphasizes that governments faced with large capital inflows should recognize signals of economic overheating and respond with correct macro-economic policies. The paper analyses the importance of exchange rate regime and measures to prevent risks of large inflows of “hot” capital. Finally, the paper provides conclusions regarding causes and consequences of large private capital inflows.

Key words: private capital flows, investment/portfolio investment, financial crises, exchange rate.

Latvijas Univesitātes Akadēmiskais apgāds

Baznīcas ielā 5, Rīga LV-1010

Tālr. 7034535

Iespiests SIA "EIRO PRINT"
Brīvības 219 – 6, Rīga LV 1039