

LATVIJAS UNIVERSITĀTES  
RAKSTI

689. SĒJUMS

# Ekonomika, IV

SCIENTIFIC PAPERS  
UNIVERSITY OF LATVIA

VOLUME 689

# Economics, IV

SCIENTIFIC PAPERS  
UNIVERSITY OF LATVIA

VOLUME 689

# Economics, IV

LATVIJAS UNIVERSITĀTE

LATVIJAS UNIVERSITĀTES  
RAKSTI

689. SĒJUMS

# Ekonomika, IV

LATVIJAS UNIVERSITĀTE

UDK 33+005(082)  
Ek 700

**Galvenā redaktore** *Dr. oec.*, prof. **Elena Dubra**, LU EVF Zinātņu prodekāne

***Redakcijas kolēģija***

*Dr. oec.*, prof. **Elena Dubra** (galvenā redaktore)

*Dr. hab. oec.*, prof. **Edgars Vasermanis**

*Dr. oec.*, prof. **Arilds Saeters** (*Arild Sather*, Norvēģija)

*Dr. oec.*, prof. **Dirks Linovskis** (*Dirk Linowski*, Vācija)

*Dr. oec.*, prof. **Žans Dāvids Avenels** (*Jean David Avenel*, Francija)

*Dr. habil. oec.*, prof. **Baiba Rivža**

*Dr. oec.*, prof. **Inesis Feiferis**

*Dr. oec.*, prof. **Inta Ciemiņa**

*Dr. oec.*, prof. **Ērika Šumilo**

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

Literārie redaktori: **Anitra Pārupe** un **Imants Mežaraups**

Maketu un vāka dizainu veidojis **Arnis Čakstiņš**

Visi krājumā ievietotie raksti recenzēti.

Pārpublicēšanas gadījumā nepieciešama Latvijas Universitātes atļauja.

Citējot atsauce uz izdevumu obligāta.

# Saturs

Normatīvo aktu prasības attiecībā uz mākslinieku radošās darbības ienākumiem: Latvijas prakse un atsevišķi Eiropas Savienības nosacījumi <i>Requirements of the Normative Regarding the Income from Artists` Creative Work: Selected EU Standards and the Case of Latvia</i> <b>Ilze Āboliņa</b> .....	8
Grāmatvedības likumdošanas attīstība Igaunijā <i>The Development of Accounting Legislation in Estonia</i> <b>Lehte Alver</b> .....	19
<i>Limit Cycles and the Possibility of Chaos in Walras-Keynes-Phillips Model</i> Robežu cikli un haosa iespējas Valrasa – Keina – Filipa modelī <b>Ants Aasma, Moonika Veimer</b> .....	26
Latvijas darba tirgus attīstība Lisabonas stratēģijas kontekstā <i>Development of Labour Market of Latvia in Context of Lisbon Strategy</i> <b>Daira Barānova</b> .....	37
<i>Information Systems as Uncertainty-Reducing Institutions</i> Informācijas sistēmas kā nenoteiktību samazinošas institūcijas <b>Uldis Berķis</b> .....	48
Inovatīvās uzņēmējdarbības vadība kā uzņēmuma konkurētspējas virzītājspēks <i>Management of Innovative Business Activities as a Motive Force of Enterprise</i> <b>Andris Deniņš</b> .....	56
Tautsaimniecības izaugsmes un konkurētspējas makroekonomiskais novērtējums ES un Latvijā <i>Macroeconomic Estimation of the Growth and Competitiveness in the EU and Latvia</i> <b>Elena Dubra</b> .....	63
Konkurences spēki Latvijas radio tirgū <i>Competition force in Latvian radio market</i> <b>Uldis Duka, Roberts Škapars</b> .....	73
Produktivitātes paaugstināšanas problēmas Latvijas tautsaimniecībā <i>The Problems of the Raising Labour Productivity in Economic of Latvia</i> <b>Maija Dzelmīte</b> .....	82
Izglītības produktu mārketing <i>Education Product Marketing</i> <b>Rasma Garleja</b> .....	94
Situācijas analīzes metodes izmantošana pētījumā par trimdas latviešu ieguldījumu pensiju reformas izstrādē <i>Use of Case Study Method in the Study about Latvian Exiles' Contribution in development of pension reform</i> <b>Džineta Gavare</b> .....	105
Iedzīvotāju izglītības līmenis un nodarbinātība Latvijā <i>The Level of Education and Employment of the Population in Latvia</i> <b>Zigrīda Goša</b> .....	115

<i>Decision – Making by Creditors Under the Conditions of Uncertainty</i> Kreditēšanas lēmumu pieņemšana nenoteiktības apstākļos	
<b>Justine Jaunzeme</b> .....	128
<i>The Elements of Prospect Theory for Latvian Products Supply Modeling</i> Perspektīvu teorijas elementi Latvijas produktu piedāvājuma modelēšanā	
<b>Iлона Kojalo</b> .....	139
Pusaudžu un jauniešu sociāli demogrāfiskās un ekonomiskās atšķirības pilnās un nepilnās ģimenēs	
<i>Differences between Sociodemographic and Economic Data of Adolescents and Young Adults from Nuclear and Single Families</i>	
<b>Silvija Kristapsone</b> .....	148
Loģistikas stratēģiskā plānošana kā uzņēmuma stratēģiskās plānošanas sistēmas elements	
<i>Logistics Strategic Planning as an Element of the System of a Company's Strategic Planning</i>	
<b>Ausma Krūmiņa</b> .....	161
Bankas pašu kapitāla pietiekamība kā tās stabilitātes pamats	
<i>Adequacy of Ownership Capital as the Basis of Bank Stability</i>	
<b>Marina Kudinska</b> .....	176
<i>Finnland und die Folgen der EU-Zugehörigkeit</i> Somija un sekas tās līdzdalībai Eiropas Savienībā	
<i>Finland and the Consequences of EU Membership</i>	
<b>Juhani Laurinkari</b> .....	190
Latvijas grāmatvedības vēsturiskās attīstības tendences	
<i>Tendency for the Historical Development of Latvian Accounting</i>	
<b>Inta Millere</b> .....	201
Uz globalizāciju vērsta zināšanu pārnese un tās ietekme uz jauno ES dalībvalstu konkurētspēju	
<i>Globally-Oriented Knowledge Transfer and its Impact on Competitiveness of the New EU Member States</i>	
<b>Tatjana Muravska, Kristīne Medne</b> .....	213
Eiropas Savienības konkurences politikas īpatnības	
<i>Peculiarities of the European Union Competition Policy</i>	
<b>Grigorijs Oļevskis, Ainārs Roze</b> .....	223
Melnās ekonomikas kriminālie virzieni	
<i>Criminal Aspects of the Underground Economy</i>	
<b>Ausma Orlovska</b> .....	230
Transporta loģistikas attīstības perspektīvas Latvijā	
<i>Perspectives of Transport Logistics Development in Latvia</i>	
<b>Dainis Ozoliņš, Kārlis Krūzs</b> .....	239
Kultūras vērtību ietekme uz grāmatvežu profesionālo darbību un uzskaites standartizāciju	
<i>Cultural Influence on the Professional Activities of Accountants and Accounting Standardization</i>	
<b>Vilma Paupa, Artūrs Prauliņš</b> .....	252

Kvalitātes izmaksu analīzes nepieciešamība konkurētspējas paaugstināšanai <i>The Necessity of Quality Costs Analysis in Improvement of Competitiveness</i> <b>Jānis Priede, Brigita Danovska</b> .....	265
Korupcija un tās novērtēšanas iespējas <i>Corruption and the Possibility of Estimation</i> <b>Ismena Revina</b> .....	273
Eiro ieviešanas ietekme uz valūtas risku <i>Impact of the Euro Adoption on Foreign Exchange Risk</i> <b>Ramona Rupeika-Apoga</b> .....	283
Komerķīļu attīstības analīze Latvijā <i>The Analysis of the Development of Registered Pledges in Latvia</i> <b>Svetlana Saksonova</b> .....	294
Mārketinga pētījumi ekonomikas globalizācijas apstākļos <i>The Marketing Researches in Terms of Economic Globalization</i> <b>Jeļena Šalkovska</b> .....	301
Iepakojuma attīstības tendences Latvijā <i>Packing Development Tendencies in Latvia</i> <b>Ēriks Andrejs Sauļūns, Vladimirs Cudečkis</b> .....	309
Bankrota prognozēšanas modeļu raksturojums un analīze <i>The Description and Analysis of Bankruptcy Predicting Models</i> <b>Ruta Šneidere</b> .....	325
Latvijas tautsaimniecības attīstības problēmas <i>Development Problems of the National Economy in Latvia</i> <b>Ilze Sproģe, Andris Sproģis, Jānis Sproģis</b> .....	337
Stacionārās palīdzības optimizācija – Latvijas veselības aprūpes sistēmas sekmīgas attīstības priekšnoteikums <i>Optimization of the Hospital Services – Necessary Precondition for the Successful Development of the Health Care System in Latvia</i> <b>Solvita Sūnīte, Kaspars Kroders</b> .....	352
Maksātspējas jēdziens finanšu teorijā <i>The Solvency Concept in Financial Theory</i> <b>Elvīra Zelgalve</b> .....	364

## Normatīvo aktu prasības attiecībā uz mākslinieku radošās darbības ienākumiem: Latvijas prakse un atsevišķi Eiropas Savienības nosacījumi

### Requirements of the Normative Regarding the Income from Artists' Creative Work: Selected EU Standards and the Case of Latvia

**Ilze Āboliņa**

LU Ekonomikas un vadības fakultāte, Grāmatvedības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050  
E-pasts: [iabolina@lanet.lv](mailto:iabolina@lanet.lv)

Raksta mērķis ir izpētīt, vai mākslinieku radošajā darbībā tapušajiem darbiem var piemērot standarta nodokļu likmes un vai šī darbība pielīdzināma saimnieciskajai darbībai. Normatīvie akti paredz māksliniekiem reģistrēt savu saimniecisko darbību, bet nenosaka laika perioda ierobežojumu un tās ieņēmumu summas apmēru autoratlīdzības saņemšanai, kuru pārsniedzot būtu jāreģistrē saimnieciskā darbība. Taču jāņem vērā, ka mākslinieku darbības specifika dēļ ienākumi no mākslas darbu pārdošanas ir nesistemātiski, un tādējādi māksliniekiem nebūtu pienākums reģistrēt saimniecisko darbību, bet palikt autoratlīdzības saņēmēja statusā. Autore izsaka viedokli, ka aprēķināto iedzīvotāju ienākuma nodokli par autoratlīdzības saņemšanu valsts budžetā maksātu autoratlīdzības izmaksātājs, piemērojot samazināto 15% likmi. Ja saskaņā ar ES 6. direktīvu Latvijai vajadzēs piemērot autoratlīdzībai pievienotās vērtības nodokli, tad likumdevējiem būtu jāiestrādā normatīvajos aktos samazinātā 5% likme.

**Atslēgvārdi:** autoratlīdzība; mākslinieku radošā darbība.

Mākslas darbu radīšana ietver mākslinieku garīgā redzējuma, izjūtu un vīziju transformāciju citiem cilvēkiem redzamā formā. Mākslas darbā var izpausties arī apzināta, pārdomāta darbība, māksliniekam pielāgojoties noteiktai situācijai noteiktā laika posmā. Mākslinieka radošais darbs sākas ar kādas izjūtas vai mirkļa redzējumu, un tikai pēc kāda noteikta laika šī izjūta vai redzējums pārtop tēlā vai idejā un tiek izteikts skicēs līdz ar domu spēlēm. Pabeigtais mākslas darbs kalpo sabiedrībai, kas to uzskata arī par noderīgu sava veida informācijas nesēju. Pēc autores domām, mākslas darbi ir katra gadsimta vistiesīgākie notikumu raksturotāji, un tādējādi ir svarīgi apzināties, ka arī pašreiz radītie mākslas darbi nākotnē būs informācijas nesēji, kurus analizējot varēs noteikt mūsu laikmeta vērtības, problēmas un garīgo attīstību.

**Bernes konvencijā** par mākslas darbu ir noteikts mākslas darbs “neatkarīgi no tā izpausmes veida, formas un vērtības”, tātad arī vizuālās mākslas – glezniecības, tēlniecības, grafikas un citu mākslas veidu darbs [16]. Saskaņā ar **EP direktīvu** mākslas darbi ir attēli, kolāžas, dekoratīvās plāksnes, gleznas un zīmējumi, ko mākslinieks radījis ar roku; oriģinālgravīras, estampi un litogrāfijas; jebkura materiāla oriģinālskulptūras un statuetes; gobelēni, sienas tekstilijas; unikāli keramikas darbi,



ko pilnībā izgatavojis mākslinieks un kas ir parakstīti; emalja uz vara, kas izstrādāta ar roku (izgatavota ne vairāk kā 8 numurētos eksemplāros); mākslinieka fotografēti fotoattēli (parakstīti, numurēti un izgatavoti ne vairāk kā 30 eksemplārs) [17]. Savukārt **Autortiesību likumā** par mākslas darbiem ir atzīti grafiskās vai plastiskās mākslas darbi (gleznas, kolāžas, zīmējumi, gravīras, litogrāfijas, skulptūras, gobelēni, keramikas vai stikla izstrādājumi, fotogrāfijas u. tml.), ja tos izgatavojis pats autors vai arī tās ir darba kopijas, kuras tiek uzskatītas par oriģināldarbiem [1].

Taču **mākslinieku radošā darbība** neaprobežojas tikai ar mākslas darba radīšanu, tā saistās arī ar dažādu normatīvo aktu ievērošanu un piemērošanu attiecībā uz mākslinieku radošās darbības ienākumiem. Mākslinieku radīto darbu aizsardzībā tiek piemērotas starptautiskas konvencijas, kurām pievienojusies arī Latvija, savukārt mākslinieku radošās darbības ienākumiem tiek piemērotas LR normatīvo aktu prasības, kuras nosaka mākslinieka kā nodokļa maksātāja pienākumus, tiesības un atbildību.

Latvijā mākslas darbus aizsargā Autortiesību likums. Autortiesību objekts ir autora darbs, un autortiesības tiek piešķirtas tanī brīdī, kad darbs ir materializējies, jo šīs tiesības nosaka, ka noteicošais kritērijs ir radītais darbs.

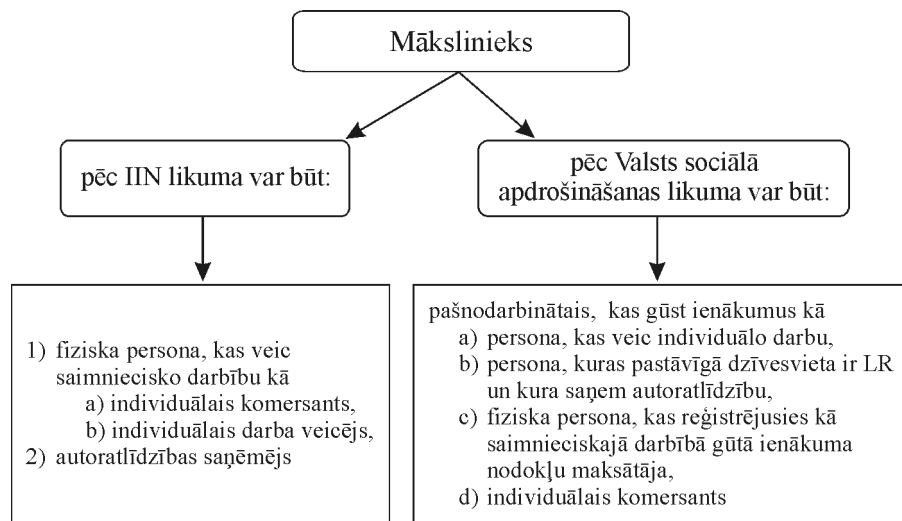
Pēc autore domām, mākslinieku radošās darbības jomā pastāv vairākas problēmas. **Pirmā problēma ir saistīta ar mākslas darbu tirgu Latvijā**, t. i., mākslinieku radīto mākslas darbu realizācija ir atkarīga no tādiem tirgus ekonomikas mehānismiem un procesiem kā kopējā valsts ekonomikas attīstība, iedzīvotāju pirktspēja, pieprasījuma pēc piedāvātās preces, mērķgrupas un tirgus daļas, reklāmas, sabiedrisko attiecību veidošanas. No mārketinga viedokļa raugoties, mākslas darbi ir pieskaitāmi pie prestižajām precēm, kuru realizācijas procesā jāņem vērā būtiskas nianse – mākslinieka vārds, radošā darbībā pavadītie gadi, piedalīšanās vietējās un starptautiskās izstādēs, atzinība un novērtējumi.

**Otro problēmu izraisa mākslas nozares virzība**, kuru ietekmē nepietiekamā valsts finansējuma piešķiršana mākslas un kultūras attīstībai. Māksliniekiem parasti jāmeklē sponsori, kuri atbalstītu viņu dalību izstādēs un dažādos projektos. Taču, kā norāda Eiropas Komisijas delegācijā Latvijā iekļautais ekonomikas un finanšu projektu vadītājs Bernārs Sordē, “māksla nedrīkst būt atkarīga no sponsoriem. Valstij jābūt pirmajai, kas piešķir līdzekļus nozīmīgiem un vērienīgiem projektiem, tai jā rūpējas, lai pēc māksliniekiem būtu pieprasījums” [25, 52].

**Trešā problēma attiecas uz mākslas darbu pārdošanu.** Mākslinieku radošā darbība pēc mūsu likumdošanas tiek pielīdzināta saimnieciskajai darbībai, no kuras tiek gūti ienākumi, un tai ir piemērotas standarta nodokļu likmes. Māksliniekiem, kuri saņem autoratlīdzību un uz kuriem attiecas citas normatīvajos aktos paredzētās prasības attaisnoto izdevumu procentu atskaitījumu ziņā, arī tiek piemērotas standarta nodokļu likmes.

Viens no normatīvajiem aktiem, kas nosaka mākslinieku pienākumus un atbildību par radošās darbības ienākumiem, ir **likums “Par iedzīvotāju ienākumu nodokli”** (turpmāk – IIN). Tā pielietojamā bāze ir fizisku personu ienākumi, kuri gūti uz darba attiecību pamata vai no saimnieciskās darbības [2]. Tādējādi par IIN nodokļa maksātājiem tiek noteikti gan mākslinieki, kuri saņem autoratlīdzību, gan mākslinieki, kuri Valsts ieņēmumu dienestā (turpmāk – VID) reģistrējušies kā saimnieciskās darbības veicēji [9], gan mākslinieki, kuri izpilda mākslas darbu, ko pasūtījis darba devējs darba attiecību ietvaros.

Normatīvajos aktos mākslinieks, kas veic radošo profesionālo darbību, var būt gan individuālais komersants, gan individuālais darba veicējs, gan persona, kas veic saimniecisko darbību, gan arī persona, kas dzīvo Latvijas Republikā un saņem autoratlīdzību (1. att.).



1. att. Mākslinieka radošai darbībai piemērojamie statusi  
*Regimes applicable to creative work of artists*

**Māksliniekam kā saimnieciskās darbības veicējam un kā autoratlīdzības saņēmējam ar IIN apliekamais ienākums tiek aprēķināts atšķirīgi**, jo normatīvie akti paredz kārtību, kādā tiek noteikts ar nodokli apliekamais ienākuma veids. Māksliniekam kā autoratlīdzības saņēmējam IIN jāmaksā par ienākumiem no intelektuālā īpašuma [15]. Samaksa par intelektuālo īpašumu attiecas uz māksliniekiem, kuri savus mākslas darbus izpilda saskaņā ar iestādes, organizācijas pasūtījumu, pirms tam savstarpēji noslēdzot līgumu par darbu izpildi un samaksu par to pārdošanu, kā arī uz māksliniekiem, kuri savus darbus izstāda kāda uzņēmuma, iestādes telpās uz noteiktu termiņu, noslēdzot ar uzņēmumu, iestādi līgumu par autoratlīdzību.

Taču jāatzīst, ka attiecībā uz samaksu par **intelektuālo īpašumu normatīvajos aktos pastāv zināmas pretrunas**, piemēram: „Likumā par iedzīvotāju ienākuma nodokli” 8. p. 3. d. 8. punktā ir noteikts, ka “ienākumi no intelektuālā īpašuma un tiesībām uz to (autoratlīdzība, izpildītājlīdzība; zinātnes, literatūras un mākslas darbu, atklājumu, izgudrojumu un rūpniecisko paraugu autoru un viņu mantinieku honorāri), kā arī no tiesībām izmantot tiesības uz intelektuālo īpašumu” tiek noteikti kā fiziskas personas ienākumi, par kuriem ir jāmaksā IIN 25% apmērā [2]. Savukārt LR MK izdotajos “Likuma par iedzīvotāju ienākuma nodokli” normu piemērošanas noteikumos Nr. 357 (9.<sup>2</sup>) noteikts, ka, piemērojot likuma 8. p. 3. d. 8. punktu, “par ienākumu no intelektuālā īpašuma un no tiesībām uz intelektuālo īpašumu uzskatāms jebkurš maksājums, ko fiziskā persona saņem kā **kompensāciju** par jebkurām autortiesībām” [15]. Taču, kā zināms, kompensācija ir noteikta apjoma naudas atlīdzība pabalsta veidā par zaudējumiem [18, 385], un tā līdz normatīvajos aktos noteiktajam apjomam netiek aplikta ar nodokļiem.

Autoratlīdzības saņēmējiem mākslas darbu radīšanas procesā rodas izdevumi, kurus ir atļauts atskaitīt no mākslinieka ar IIN apliekamā ienākuma apjoma. Attaisnoto izdevumu apjomu nosaka **MK izdotie “Likuma “Par iedzīvotāju ienākuma nodokli” normu piemērošanas noteikumi Nr. 357** (41. punkts). Apjoms ir šāds:

- 40% no autoratlīdzības summas (par skulptūru, monumentāli dekoratīvās glezniecības, stāiglezniecības un dažādas tehnikas grafikas darbu radīšanu);
- 30% no autoratlīdzības summas (par māksliniecisku grafiku un fotodarbu radīšanu iespiešanai un izstādēm, kā arī datorgrafiku un videodarbu radīšanu);
- 15% no autoratlīdzības summas par citu darbu radīšanu.

Atbilstoši mākslinieku radošās darbības specifikai pirms autoratlīdzības izmaksāšanas, piemērojot minētās normas, tiek atskaitīts noteiktais apjoms un no atlikušās summas aprēķināts IIN, kas maksājams valsts budžetā. Ja ar mākslas darba radīšanu saistītie attaisnotie izdevumi ir lielāki, nekā paredzēts MK noteiktajās izdevumu normās, un ja mākslinieks spēj dokumentāri uzrādīt un pierādīt reāli iztērēto līdzekļu apjomu, viņam ir tiesības iesniegt deklarāciju, pievienojot dokumentus, kas apliecina faktiskos izdevumus. Iesniegtajiem dokumentiem jāatbilst „Likuma par grāmatvedību” 2. nodaļas 7. punktam [7]. Mākslinieks var atskaitīt gada neapliekamo minimumu Ls 312 apmērā un attaisnoto izdevumu summas par izglītību un medicīnas pakalpojumiem līdz Ls 150 apmērā. Taču attaisnoto izdevumu ierobežojums Ls 150 apmērā neattiecas uz izdevumiem plānotām operācijām un zobārstniecības pakalpojumiem, jo VID rīkojumā Nr. 111 „Metodiskie norādījumi par iedzīvotāju ienākuma nodokļa aprēķināšanas kārtību” (2. nod. 2.<sup>8</sup>) noteikts, ka šie izdevumi taksācijas gadā atskaitāmi no maksātāja apliekamā ienākuma pilnā apmērā [11].

**Atkarībā no mākslinieka statusa nodokļu saistības ar VID tiek kārtotas dažādi.** Pirmkārt, ja **mākslinieka ienākumi**, kurus izmaksā uzņēmums vai iestāde, nav saistīti ar darba attiecībām, izmaksātājs no tiem ietur nodokli to izmaksas vietā un iemaksā šo nodokli budžetā. Šinī gadījumā ieturēto nodokli uzņēmums vai iestāde pēc ienākumu izmaksas pārskaita ne vēlāk kā līdz nākamā mēneša piektajam datumam. Otrkārt, ja mākslinieks saņem ienākumus, strādādams **algotu darbu** pie darba devēja, par viņa IIN un valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu aprēķināšanu, ieturēšanu un nomaksu ir atbildīgs darba devējs. Treškārt, „Likumā par iedzīvotāju ienākuma nodokli” (11. pantā) paredzēts, ka fiziskai personai, kas Valsts ieņēmumu dienestā reģistrējusies kā **saimnieciskās darbības veicēja**, par apliekamā ienākuma apjomu tiek noteikti ienākumi, kuri veidojas no ieņēmumu un izdevumu starpības, un ka par aprēķināto nodokļu nomaksu ir atbildīgs pats mākslinieks [14]. Taču ir svarīgi noskaidrot, kas mākslinieka radošajai darbībai ir kopīgs ar saimniecisko darbību. Lai gan mākslinieka radošajai darbībai ir sava specifika, tā LR normatīvajos aktos netiek īpaši akcentēta vai kādā citā veidā izcelta. „Likumā par iedzīvotāju ienākuma nodokli” kā viens no saimnieciskās darbības veidiem 11. pantā (1.<sup>1</sup>) ir noteikta profesionālā darbība, taču tā 11. panta (1.<sup>2</sup>) tiek raksturota kā “jebkura neatkarīga profesionālu pakalpojumu sniegšana ārpus darba tiesiskajām attiecībām” [2]. Tādējādi arī mākslinieku radošā darbība kā jebkura cita darbība, kas vērsta uz ienākumu gūšanu, tiek attiecināta uz saimniecisko darbību.

Mākslinieki, kuri regulāri saņem ienākumus no pārdotajiem darbiem, var reģistrēties pēc savas deklarētās dzīvesvietas VID teritoriālajā iestādes nodaļā kā saimnieciskās darbības veicēji [9]. Tiklīdz mākslinieks reģistrējies kā IIN maksātājs,

viņš pats ir atbildīgs par saviem ienākumiem, atbildīgs par visu normatīvajos aktos noteikto nodokļu nomaksu, jo mākslinieks nav darba ņēmējs Darba likuma izpratnē un uz viņu neattiecas darba līgumā paredzamais normētais darba laiks, noteikta samaksa, noteikti darba pienākumi un atbildība.

Normatīvie akti paredz, ka māksliniekam kā saimnieciskās darbības veicējam Valsts ieņēmumu dienestā jāiesniedz gada ienākumu deklarācija, kurā norādīti visi ieņēmumi un izdevumi, kuri apliecināti ar attaisnojošiem dokumentiem. Šiem dokumentiem jāatbilst „Likumam par grāmatvedību” (2. nod. 7. p.). Pamatojoties uz ieņēmumu un izdevumu starpību, tiek noteikts apliekamā ienākuma apjoms.

Par saimnieciskās darbības ieņēmumiem ir noteikti ieņēmumi no darbu pārdošanas. Par **attaisnotiem izdevumiem** ir noteikti izdevumi par iegādātām izejvielām (krāsām, eļļām utt.), materiāliem (audeklu, rāmjiem, otām u. c.), inventāru – līdz Ls 100 vērtībā, par elektroenerģiju; „Likumā par uzņēmuma ienākuma nodokli” (13. p.) noteiktais pamatlīdzekļu nolietojums; pamatlīdzekļu remonta izmaksas; nepieciešamā inventāra noma; LR noteikto nodokļu (izņemot PVN un IIN) un nodevu maksājumi valsts budžetā; elektroniskā pasta un tā lietošanas izdevumi; izdevumi, kas saistīti ar saimnieciskās darbības uzsākšanu; iestāšanās maksa un ikgadējā biedru nauda profesionālajā sabiedriskajā organizācijā, kas saistīta ar fiziskās personas profesionālo darbību; īres maksa un komunālo pakalpojumu izdevumu daļa proporcionāli darbnīcas platībai, kas izmantota darbu izpildei; reklāmas izdevumi; izdevumi par kancelejas precēm; izdevumi par telefona sarunām saimnieciskās darbības vajadzībām atbilstoši telekomunikācijas uzņēmuma sniegtajam atšifrējumam par visām telefona sarunām [14]. Taču, lai minētie izdevumi tiktu atzīti par attaisnotiem izdevumiem, māksliniekam atbilstoši MK noteikumiem Nr. 338 taksācijas gada laikā jākārt **saimnieciskās darbības ieņēmumu un izdevumu žurnāls**. Ieņēmumu un izdevumu uzskaitē tiek veikta vienkāršā ieraksta sistēmā, reģistrējot ieņēmumus un izdevumus hronoloģiskā secībā. Ieņēmumi un izdevumi jāuzskaita tad, kad tie faktiski ir saņemti vai izdoti. Veicot uzskaiti vienkāršā ieraksta sistēmā, grāmatvedības reģistros tiek atspoguļota naudas plūsma, tās veidošanās avoti un izlietojums, kā arī jebkuras izmaiņas, kas, ieņēmumiem un izdevumiem palielinoties vai samazinoties, radušās līdzekļu un saistību atlikumos. Atkarībā no profesionālās darbības rakstura tiek veikta uzskaitē pamatlīdzekļu uzskaites reģistrā, nemateriālo ieguldījumu uzskaites reģistrā, krājumu uzskaites reģistrā, debitoru uzskaites reģistrā un kreditoru uzskaites reģistrā. Jāatzīmē, ka visiem ieņēmumiem un izdevumiem jāatbilst „Likumā par grāmatvedību” izvirzītajiem nosacījumiem.

Pēc starpības, kas veidojas no gūtajiem ienākumiem un attaisnotajiem izdevumiem pirmstaksācijas gadā, VID aprēķina un nosaka, kāds māksliniekam būs **iedzīvotāju ienākumu nodokļa avansa maksājums**. Avansa maksājumi nodokļu maksātājam jāveic katra ceturkšņa piecpadsmitajā datumā, taču tos saskaņā ar attiecīgo VID teritoriālo iestādi var veikt arī vienreiz gadā. Iemaksājamā nodokļa avansa apjoms nosaka, vai nu pamatojoties uz iepriekšējā gada ienākumiem, vai arī prognozējot paredzamos ienākumus. Ja faktiskais taksācijas gada ienākuma nodoklis no saimnieciskās darbības ir lielāks nekā gada noteiktais avansa maksājuma apmērs, tiek veikts nodokļu pārrēķins, un nodokļu maksātājam ir jāpiemaksā trūkstošā nodokļu summa. Ja nodoklis ir mazāks par avansa maksājumu, tad nodokļu maksātājs pēc galīgā nodokļu pārrēķina saņem pārmaksāto nodokļu summu atpakaļ. Ņemot vērā mākslinieku darbības specifiku, māksliniekam taksācijas gada laikā ir tiesības precizēt

noteikto avansa maksājumu, ja viņš ir pārliecināts, ka gada sākumā plānotie ienākumi netiks gūti, vai arī viņam gada laikā ir parādījušies iepriekš neplānoti vai papildu sistemātiski darbi, no kuriem paredzams gūt ienākumus.

Taču, ja mākslinieks orientējas normatīvo aktu prasībās, viņam var rasties neskaidrības par to, kā klasificējama viņa darbība. Veikdami sistemātisku pastāvīgu saimniecisko darbību, kas vērsta uz darbu izpildi un pakalpojumu sniegšanu par atlīdzību, mākslinieki var būt gan individuālā darba veicēji, gan individuālie komersanti, gan pašnodarbinātās personas [2; 8; 12]. Tomēr normatīvie akti katram no šiem subjektiem paredz nianšes, kas nosaka ar nodokli apliekamo ienākumu apjomu un piemērojamo nodokļu likmi.

Neizpratnes pamatā ir atšķirīgu nodokļu likmju piemērošana apliekamajam ienākuma apjomam. Sākotnēji „Likumā “Par nodokļiem un nodevām” (4. panta 1. daļā) bija teikts, ka “**iedzīvotāju ienākuma nodoklis un uzņēmumu ienākuma nodoklis veido vienotu ienākuma nodokļu sistēmu**”, un paredzēts IIN un UIN likumus apvienot vienā likumā [4], tāpat kā Igaunijā. Uzsākot nodokļu reformu 1995. gadā, tika izvēlēta vienāda likme – 25%, kas attiecās gan uz uzņēmumu ienākumiem, gan uz iedzīvotāju ienākumiem. Nodokļu reformas mērķis bija piemērot gan fizisko, gan arī juridisko personu ienākumiem vienādu nodokļu likmi. Pamatojoties uz to, „Likumā par iedzīvotāju ienākuma nodokli” tika noteikts: ja individuālā komersanta gada ieņēmumi pārsniedz Ls 45 000, tad finanšu dokumentu iesniegšana Valsts ieņēmumu dienestā notiek atbilstoši uzņēmuma finanšu pārskata prasībām (bilance, peļņas vai zaudējumu aprēķins) un grāmatvedības kārtošana – divkārsā ieraksta sistēmā [6; 7]. Savukārt, ja gada ieņēmumi ir mazāki nekā Ls 45 000, tad finanšu dokumenti saskaņā ar „Likumu par grāmatvedību” (9. panta 1. p.) tiek kārtoti vienkāršā ierakstu sistēmā un Valsts ieņēmumu dienestā iesniegtajiem dokumentiem jāatbilst saimnieciskās darbības ieņēmumu deklarācijas prasībām. Tādējādi sākotnēji tika paredzēts ne tikai atvieglot saimnieciskās darbības veicēju uzskaiti, bet arī piemērot apliekamajam ienākuma apjomam 25% nodokļu likmi. Taču, sākot ar 2002. gadu, nodokļu likmes piemērošana saimnieciskās darbības rezultātiem abiem subjektiem kļuva atšķirīga: IIN likme – 25%, UIN – 22%. 2003. gadā IIN likme bija 25%, UIN – 19%; 2004. gadā IIN likme – 25%, UIN – 15%. 2005. gadā attiecībā uz IIN likmi izmaiņas nav notikušas ne darba ņēmējiem, ne saimnieciskās darbības veicējiem. Līdz ar to pašreizējā situācija liecina par nevienlīdzīgu un netaisnīgu nodokļu likmju piemērošanu saimnieciskās darbības ienākumiem un uzņēmuma ienākumiem.

Latvijā nav paredzēts piemērot progresīvās nodokļu vai samazinātās nodokļu likmes atsevišķām darbības sfērām un ienākuma līmeņiem kā citās Eiropas Savienības valstīs. Vispārējā **ES nodokļu politika paredz, ka IIN likmes piemērošanu iedzīvotāju ienākumiem nosaka katra ES dalībvalsts atsevišķi** [19, 79], tādējādi Latvijas valstij neviens neaizliedz ieviest samazināto IIN likmi atsevišķām darbības sfērām. Tā, piemēram, ja apliekamais ienākums gadā Austrijā ir līdz EUR 3640, Grieķijā – EUR 10 000, Luksemburgā – EUR 9750, Vācijā – EUR 7236, Zviedrijā – SEK 284 300, Slovākijā – SKK 90 000, Čehijā – CZK 109 200, tiek piemērota 0% likme. Ienākumiem palielinoties, šajās valstīs tiek piemērotas pieaugošas nodokļu likmes.

Piemēram, Beļģijā nodokļu likme tiek piemērota 25% apjomā, ja ienākumi sasniedz EUR 6480–9740, bet līdz 50% tad, ja ienākumi ir lielāki par EUR 29 740.

Austrijā 21% likme ir tad, ja ienākumi nepārsniedz EUR 3630, bet līdz 50% tad, ja tie ir virs EUR 50 870 [22; 25].

Igaunijā no 1994. gada 1. janvāra ar izmaiņām 2000. gada 1. janvārī „Likums par ienākuma nodokli” regulē ne tikai uzņēmuma ienākuma nodokli, bet arī iedzīvotāju ienākuma nodokli. Fiksētā nodokļu likme 2004. gadā bija 26%, 2005. gadā tā noteikta 24%, 2006. gadā – 22%, bet, sākot ar 2007. gadu, – 20%. Samazinātā nodokļu likme 15% apjomā tiek piemērota autoratlīdzības saņēmējiem [20, 40]. Arī Lietuvā, tāpat kā Igaunijā, 15% lielu IIN likmi piemēro autoratlīdzībai, bet pārējiem fizisko personu ienākumiem – 33% nodokļu likmi [21, 45].

**Sociālā apdrošināšana** ir valsts organizēto pasākumu kopums, lai apdrošinātu personas dažādu sociālo risku gadījumos [3]. Sociālā apdrošināšana attiecas arī uz māksliniekiem, ja tie ir reģistrējušies kā pašnodarbinātas personas. Attiecībā uz māksliniekiem likumā par pašnodarbinātu personu ir noteikta persona, kuras pastāvīgā dzīvesvieta ir Latvijas Republika un kura nav atzīstama par darba ņēmēju. Par **pašnodarbinātu personu** var būt

- persona, kas veic individuālo darbu,
- persona, kuras pastāvīgā dzīvesvieta ir Latvijas Republika un kura saņem autoratlīdzību,
- fiziska persona, kas reģistrējusies kā saimnieciskajā darbībā gūtā ienākuma nodokļu maksātāja,
- individuālais komersants.

Māksliniekiem no brīža, kad viņu mēneša ienākumi sasnieguši vienu divpadsmito daļu no MK noteiktā obligāto iemaksu objekta minimālā apmēra, uzrādot personu apliecinājošus dokumentus, t. i., iesniedzot autoratlīdzības saņemšanas dokumenta kopiju, jāreģistrējas deklarētās dzīvesvietas VID teritoriālajā iestādē kā pašnodarbinātai personai [12].

Pašnodarbinātie, kuru ienākumi sasniedz Ministru kabineta noteikto obligāto iemaksu objekta minimālo apmēru, ir pakļauti pensiju apdrošināšanai, invaliditātes apdrošināšanai, maternitātes un slimību apdrošināšanai, bet pašnodarbinātie, kuri sasnieguši vecumu, kas dod tiesības saņemt valsts vecuma pensiju, ir pakļauti pensiju apdrošināšanai, maternitātes un slimību apdrošināšanai. Pašnodarbinātie neveic iemaksas bezdarba apdrošināšanai un darba negadījumu apdrošināšanai, jo paši ir atbildīgi par savu darba drošību.

Obligātās sociālās apdrošināšanas iemaksas apmērus katru gadu nosaka Labklājības ministrija, piemērojot tautsaimniecībā nodarbināto darba samaksas indeksu iepriekšējā gada maksimālo ienākumu apmēriem, no kuriem veicamas sociālās iemaksas.

Pašnodarbinātā obligāto iemaksu objekts ir brīvi izraudzīti ienākumi no darbu izpildes, pakalpojumu sniegšanas, radošās un profesionālās darbības u. c. Pašnodarbinātais aprēķina obligāto iemaksu, reizinot iemaksu objektu ar obligāto iemaksu likmi, kāda noteikta pašnodarbinātajiem. Pašnodarbinātā persona obligāto iemaksu veic līdz ceturkšņa nākamā mēneša 15. datumam. Obligāto iemaksu kārtību nosaka MK izdotie “Noteikumi par valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu objekta minimālo un maksimālo apmēru” Nr. 193. 2005. gadā minimālais apdrošināšanas obligāto iemaksu objekta apmērs ir noteikts Ls 1320, maksimālais apmērs – Ls 22 700 [13]. Obligāto iemaksu likme pašnodarbinātajam 2003. gadā ir noteikta 30,27 %, 2004. gadā – 30,27%, 2005. gadā – 30,5% apjomā.



Ja pašnodarbinātais divus taksācijas periodus, būdams IIN maksātājs, nav guvis ienākumus, kas sasnieguši  $\frac{1}{12}$  no noteiktā minimālā obligātā iemaksu apmēra, Valsts ieņēmumu dienestā pašnodarbinātais var tikt svītrots no Nodokļu maksātāja reģistra.

Tāpat kā iedzīvotāju ienākuma nodoklis, arī **obligātā sociālā apdrošināšanas sistēma** (nodokļu likmes, maksātāji, ar nodokli apliekamie ienākumi) ES dalībvalstīs **netiek regulēta** [19, 79], Tātad katras dalībvalsts kompetencē ir noteikt nodokļu likmes un maksātājus. Piemēram, Lietuvā obligātās sociālās apdrošināšanas iemaksas veic darba devēji, darba ņēmēji un pašnodarbinātas personas. Pašnodarbinātām personām ir noteikta obligāta valsts sociālā un veselības apdrošināšana [21, 46]. Igaunijā ar sociālo nodokļu likmi 33% apjomā tiek aplikti visi iedzīvotāju ienākumi neatkarīgi no ienākumu gūšanas veida [20, 40]. Kiprā pašnodarbinātām personām jāveic sociālās apdrošināšanas iemaksas 11,6% apmērā no saviem ienākumiem. Šajā valstī ir noteikti arī zemāki limiti pašnodarbināto ienākumiem gadā, no kuriem jāsāk maksāt sociālās apdrošināšanas iemaksas. Šie limiti tiek piemēroti atkarībā no pašnodarbinātās personas darbības veida [24, 47]. Piemēram, Šveicē, kaut arī tā nav ES dalībvalsts, uz pašnodarbinātām personām attiecas obligātās sociālās apdrošināšanas iemaksas 7,8% apmērā [23, 40]. Tāpat kā Kiprā, arī Šveicē pašnodarbinātām personām tiek piemērota samazināta nodokļu likme 4,2% apmērā, ja personas ienākumi ir zemāki par CHF 50 700 [23].

**Pievienotās vērtības nodoklis** pēc būtības ir patēriņa nodoklis, ko pieskaita pie preces vai pakalpojuma cenas, kuru maksā preces vai pakalpojumu saņēmējs [5]. Par preces vai pakalpojuma pārdošanu PVN var piemērot tikai Valsts ieņēmumu dienestā reģistrētai ar PVN apliekamai personai. Par PVN apliekamo personu jāreģistrējas, ja apliekamo darījumu vērtība sasniedz vai pārsniedz 10 000 latu. Šis nosacījums attiecas arī uz māksliniekiem. Tomēr normatīvie akti paredz, ka māksliniekam, kas, veicot saimniecisko darbību, nav guvis likumā noteiktos ieņēmumus Ls 10 000 apmērā, ir tiesības brīvprātīgi reģistrēties kā ar PVN apliekamai personai. Valsts ieņēmumu dienests, reģistrējot ar PVN apliekamo personu, piešķir tai reģistrācijas numuru, kas māksliniekam turpmāk jāuzrāda savos PVN rēķinos.

Likums par preču piegādi reglamentē arī darījumu, kurā īpašuma tiesības uz lietu tiek nodotas citai personai, lai tā varētu rīkoties ar lietu (īpašumu). **Ar PVN apliekamais darījums ir mākslas darba pārdošana**, ja mākslinieks ir reģistrējies kā profesionālās darbības veicējs. Attiecībā uz mākslas darbiem, kurus mākslinieks pārdod kā profesionālās darbības veicējs un kā ar PVN apliekamā persona, tiek attiecinātas 18% un 0% nodokļu likmes. Ja mākslas darbus, kuru pārdošanai Latvijā tiktu piemērota 18% nodokļu likme, izved uz citām valstīm un tajās pārdod, tiek piemērota 0% nodokļu likme. Tātad šai gadījumā tas nav iekšzemes darījums un tam tiks piemērota tās valsts nodokļu likme, kurā mākslas darbu pārdos.

Māksliniekam, kas ir reģistrējies kā ar PVN apliekamā persona un iesniedzis PVN deklarāciju Valsts ieņēmumu dienestā, ir tiesības no budžetā iemaksājamā nodokļa atskaitīt priekšnodokli ar nosacījumu, ka rēķini saņemti no citām ar PVN apliekamajām personām un tajos norādītas nodokļa summas par saņemtajām precēm un pakalpojumiem. Tiek uzskatīts, ka ar PVN apliekamās personas nodokļu rēķins ir tāds dokuments, kurā ietverts rēķina izrakstīšanas datums, rēķina numurs, preču piegādātāja vai pakalpojumu sniedzēja vārds, uzvārds vai nosaukums, juridiskā

adrese, reģistrācijas numurs, preču vai pakalpojumu saņēmēja vārds, uzvārds vai nosaukums un juridiskā adrese, reģistrācijas numurs, preču piegādes vai pakalpojuma sniegšanas datums, piegādāto preču vai sniegtā pakalpojuma nosaukums, daudzums un mērvienība, piegādāto preču vai sniegtā pakalpojuma cena, piemērotā nodokļa likme, aprēķinātā nodokļa summa un darījuma kopsumma bez nodokļa. Par nodokļa rēķinu var izmantot arī ar PVN apliekamās personas iesniegto kases čeku, ja tajā ir norādīta minētā informācija [10].

Par PVN nodokļa taksācijas periodu ir noteikts viens kalendārais mēnesis, taču, ja 12 mēnešu laikā ar PVN apliekamās personas veikto apliekamo darījumu apmērs nepārsniedz Ls 10 000, nodokļa deklarācijas iesniegšanas termiņš un taksācijas periods pēc tam, kad saņemts ar PVN apliekamās personas iesniegums, var būt trīs vai seši mēneši.

Māksliniekiem, kuri nav reģistrējušies kā saimnieciskās darbības veicēji un saņem autoratlīdzību saskaņā ar likuma II nodaļas 6. panta 28. punktu, tiek noteikts ar nodokli neapliekams pakalpojums. Šo atkāpi paredz Eiropas Komisijas un Latvijas Republikas panāktā vienošanās. Jāatzīmē, ka ES 6. direktīva paredz autoratlīdzības aplikšanu ar PVN, bet Latvijā autoratlīdzība tiek traktēta kā alga un algas netiek apliktas ar šo nodokli. Panāktā vienošanās nosaka, ka **autoratlīdzība netiek aplikta ar PVN.**

Pētot un analizējot normatīvajos aktos ietvertās prasības attiecībā uz mākslinieku ienākumiem, autore ir secinājusi:

- 1) māksliniekiem jāreģistrē sava profesionālā darbība. „Likumā par iedzīvotāju ienākuma nodokli” mākslinieku profesionālā darbība ir pielīdzināta saimnieciskai darbībai un noteikta regulāra finanšu uzskaites kārošana un pārskatu iesniegšana, turpretī autoratlīdzības saņēmējam tas nav paredzēts. Ņemot vērā minēto, šai likumā būtu ieteicams māksliniekiem noteikt tikai autoratlīdzības saņēmēja statusu, tātad paredzēt, ka iedzīvotāji ienākuma nodokli par autoratlīdzību aprēķina un valsts budžetā iemaksā autoratlīdzības izmaksātājus;
- 2) nevajadzētu piemērot standarta nodokļu likmes – 18% darbu pārdošanai un 25% saimnieciskās darbības rezultātam, bet būtu jānosaka samazinātās nodokļu likmes – attiecīgi PVN 5% likmi un IIN 15% likmi.

## LITERATŪRA

1. Likums par autortiesībām. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 148/150. 2000. g. 27. apr.
2. Likums par iedzīvotāju ienākuma nodokli. *Ziņotājs*. Nr. 22. 1993. g. 10. jūn.
3. Likums par valsts sociālo apdrošināšanu. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 274. 1997. g. 21. okt.
4. Likums par nodokļiem un nodevām. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 26. 1995. 18. febr.
5. Likums par pievienotās vērtības nodokli. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 49. 1995. g. 30. marts.
6. Likums par uzņēmuma ienākuma nodokli. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 32. 1995. 1. marts.
7. Likums par grāmatvedību *Ziņotājs*. Nr. 44. 1992. g. 12. nov.
8. Komerclikums. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 158. 2000. g. 4. maijs.
9. Noteikumi par nodokļu maksātāju un nodokļu maksātāju struktūrvienību reģistrāciju Valsts ieņēmumu dienestā: LR MK noteikumi Nr. 150. 2001. g. 27. febr. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 52. 2001. g. 30. marts.



10. "Likuma par pievienotās vērtības nodokli" piemērošanas kārtība: LR MK noteikumi Nr. 427. 2004. g. 22. apr. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 69. 2004. g. 1. maijs.
11. Metodiskie norādījumi par iedzīvotāju ienākuma nodokļa aprēķināšanas kārtību: VID rīkojums Nr. 111. 2000. g. 11. febr. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 51/51. 2000. g. 16. febr.
12. Noteikumi par valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu veicēju reģistrāciju un ziņojumiem par valsts sociālās apdrošināšanas obligātajām iemaksām un iedzīvotāju ienākuma nodokli: LR MK noteikumi Nr. 397. 2000. g. 14. nov. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 413. 2000. g. 17. nov.
13. Noteikumi par valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu objekta minimālo un maksimālo apmēru: LR MK noteikumi Nr. 193. 2000. g. 6. jūn. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 213/218. 2000. g. 8. jūn.
14. Kārtība, kādā veicama ieņēmumu un izdevumu uzskaitē iedzīvotāju ienākuma nodokļa aprēķināšanas vajadzībām: LR MK noteikumi Nr. 338. 2001. g. 31. jūl. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 115. 2001. g. 3. aug.
15. „Likuma par iedzīvotāju ienākuma nodokli” normu piemērošanas noteikumi: MK noteikumi, Nr. 357. 2000. g. 18. okt. *Latvijas Vēstnesis*. Nr. 370. 2000. g. 20. okt.
16. LR Kultūras ministrija: Bernes konvencija. – Internets. <http://www.km.gov.lv>
17. Tulkošanas un terminoloģijas centrs: Padomes 1994. gada 14. februāra Direktīva 94/5/EC, kas papildina kopējo pievienotās vērtības nodokļa sistēmu un groza Direktīvu 77/388/EEC. Īpašs režīms, ko piemēro lietotām mantām, mākslas darbiem, kolekciju priekšmetiem un senlietām. – Internets <http://www.ttc.lv> 2004. g. 18. nov.
18. *Svešvārdu vārdnīca*. – Apgāds Nordea. 1996. – 799. lpp.
19. Kas Latvijas uzņēmējam jāzina par Eiropas Savienību? – Eiropas kustība Latvijā. Apgāds “Rasa ABC”, 2002. – 238 lpp.
20. Mihailovs G. Igaunija faktos un skaitļos. *Eirokonsultants, LETA*, Ekonomisko pētījumu institūts. Eiropas Savienības integrācijas procesu apskats. 6(46), 2004. g. jūn. 39.–40. lpp.
21. Mihailovs G. Lietuva faktos un skaitļos. *Eirokonsultants, LETA*, Ekonomisko pētījumu institūts. Eiropas Savienības integrācijas procesu apskats. 5(45), 2004. g. jūn. 45.–46. lpp.
22. Mihailovs G. Slovākija faktos un skaitļos. *Eirokonsultants, LETA*, Ekonomisko pētījumu institūts. Eiropas Savienības integrācijas procesu apskats. 1(41), 2004. g. janv. 42.–44. lpp.
23. Mihailovs G. Šveice faktos un skaitļos. *Eirokonsultants, LETA*, Ekonomisko pētījumu institūts. Eiropas Savienības integrācijas procesu apskats. 4(44), 2004. g. apr. 46–48. lpp.
24. Mihailovs G. Kipra faktos un skaitļos. *Eirokonsultants, LETA*, Ekonomisko pētījumu institūts. Eiropas Savienības integrācijas procesu apskats. 12(52), 2004. g. dec. 40.–41. lpp.
25. Intervija. – Studija, Nr. 36. 2004. g. 51.–52. lpp.
26. VID vēstule: „Par iedzīvotāju ienākuma nodokļa likmēm Eiropas Savienībā”. – Internets <http://www.vid.gov.lv>, 2005. g. 3. janv.

## Summary

The article discusses application and observance of normative acts with regard to income from the creative work of artists. The existing tax system is rather complicated for artists who perform economic activity – it takes time not only to get absorbed

in taxation rules, but also to be able to comply with them. Therefore, artists have to devote their time not only to the creation of artworks and participation in art projects, but also to settle their obligations towards public authorities. However, being engaged in creative work, the vast majority of artists do not have time to follow amendments in the legislation, and, considering their irregular income, they can not afford to hire an accountant who would set right financial documents and submit them to the State Revenue Service within prescribed time.

Considering the specific character of creative work, the application of standard tax rates to income from the creative work of artists has to be revised. Mainly, accounting and submission of financial reports has to be simplified, a reduced rate of 5% of the value added tax has to be applied, and a 15% rate of residents' income tax has to be applied to income from creative work.

# Grāmatvedības likumdošanas attīstība Igaunijā The Development of Accounting Legislation in Estonia

**Lehte Alver**

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

After the restoration of national independence, we can distinguish three periods in the development of Estonian accounting legislation. The first period lasted from 1991 to 1994. It can be characterized as a mix from the past (several elements of the old Soviet system were in force), present (new methods and new formats of statements were introduced) and future (several new terms of market economy used during that period acquired a real content many years later). The second period, which lasted during the years 1995-2002, started with the introduction of the first Accounting Act. The third period started in 2003, when the second Accounting Act, supplemented by a number of guidelines (standards) of the National Accounting Board, came into effect.

**Key words:** Estonia, financial accounting, accounting legislation, development of accounting, Estonian GAAP

The purpose of this article is to trace the development of accounting legislation in Estonia. The main task is to analyse the fundamental requirements of Accounting Acts as well as an interaction of Estonian GAAP, International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards. Comparative and historical analysis methods were used in order to achieve the indicated goal.

## 1. The Regulation of Accounting (1991-1994)

During half of the 20<sup>th</sup> century Estonia was part of the Soviet Union, and so was its accounting system. The first step on the way to change the situation was made in 1990. On July 6, 1990, the Regulation of Accounting (Regulation) was adopted by the National Government and came into force on January 1, 1991. It was really an “accounting step” on the transition from the command economy to a market economy. The Regulation was in force until 1995. The declared purpose of the regulation was to bring about the organization of accounting in the conditions of a market economy.

The Regulation consisted of six chapters: 1) General Regulation; 2) Accounting Documents, Accounting Entries and Archives; 3) Accounting for Assets; 4) Annual Report; 5) National Accounting Board; 6) Implementation of Regulation of Accounting.

The following main changes were introduced by the Regulation: 1) since January 1, 1993 there was no more official (e.g. national) chart of accounts 2) the term 'business secret' was introduced; 3) new terms: accountability, liquidity, liquid assets, marketable securities, common stock, preferred stock, dividend, bond, intangible assets, goodwill, auditor and others were introduced 4) a new basis for accounting of fixed tangible assets was introduced; 5) the accrual basis of accounting for sales was introduced (under the Soviet system the cash-basis was in use); 6) matching principle is used; 7) accounting for bad debts was introduced (this approach was missing under the old system); 8) completely new formats of annual financial statements were introduced. The annual report included: balance sheet, income statement, statement of changes in financial position and notes; 9) the accounting period was declared generally the same as a calendar year, but there were three choices of different periods: May 1 – April 30; July 1 – June 30 and October 1 – September 30.

This document introduced a number of new accounting concepts, principles and assumptions, new terms and a new set of annual financial statements. The main characteristic of that period is that it was a mix from the past (several elements of the old Soviet accounting system remained in force), present (introduction and real usage of new methods, principles and financial statements) and future (several new terms in the market economy used at that period acquired a real content many years later).

## **2. The first Accounting Act (1995-2002)**

The second step started with the introduction of the first Estonian Accounting Act, which was passed by Parliament on June 8, 1994 and came into effect on January 1, 1995. The Accounting Act included eight chapters (consisting of 43 paragraphs) and three notes. The eight chapters were: 1) General Regulations; 2) Documenting and Recording Business Transactions; 3) Financial Statements and Annual Report Requirements; 4) Accounting for Assets; 5) National Accounting Board; 6) Accounting Record Retention; 7) Responsibility; 8) Implementation. The following main changes were made: 1) eighteen accounting terms (including asset, liability, expense, income, internationally accepted accounting standards and principles, owners' equity, net assets, FIFO and others) were defined; 2) thirteen accounting principles (included business entity, going-concern concept, matching principle, realization principle and other) were explained; 3) accounting responsibility was defined; 4) accounting for different assets was thoroughly explained (for example, four paragraphs dealt with accounting of fixed tangible assets). During the period of 1995-2000 the Accounting Act was supplemented by the following guidelines (national standards) which were:

HAS 1 – Income Statement Preparation

EAS 2 – Accounting Principles and Preparation of Financial Statements –  
Conceptual Framework of Generally Accepted Accounting Principles

EAS 3 – Revenue Recognition under the Revenue Principle

EAS 4 – Liquidation and Termination Balance Sheet Preparation

EAS 5 – Business Combinations

EAS 6 – Balance Sheet Accounts

EAS 7 – Income Statement Accounts

- EAS 8 – Equity Method
- EAS 9 – Leases
- EAS 10 – Consolidated Accounts of Credit Institutions
- EAS 11 – Government Grants
- EAS 12 – Interim Report Preparation
- EAS 13 – Earnings Per Share
- EAS 14 – Segment Reporting
- EAS 15 – Long-term Construction Contracts
- EAS 16 – Consolidated Accounts

The guidelines can be characterized as Estonia's own GAAP (referred to as *good accounting practice*). Estonian *good accounting practice* was declared to be based on internationally recognized accounting principles, which were established with the Accounting Act and Estonian accounting guidelines. The true and fair view (TFV) override was declared.

The annual report included two main statements: the balance sheet and the income statement. The cash flow statement, although introduced, was not declared among the main financial statements and was placed among the notes.

The first Accounting Act of Estonia had considered the valid international accounting requirements, as well as the majority of the requirements of the 4<sup>th</sup> Directive of the EU. It was effective during eight years (from 1995 to 2002) and was changed several times (these changes were mostly cosmetic).

### **3. The second Accounting Act (2003 – ...)**

The third period started with the introduction of the new Estonian Accounting Act, which was passed by Parliament on November 22, 2002 and came into force on January 1, 2003. At the same time the National Accounting Board issued 11 new guidelines which replaced the old guidelines. During 2003 four new guidelines were added.

The requirements of the Act are applicable to annual reports for reporting periods that began on January 1, 2003 or later. The goal of the Act is declared to create the legal basis and establish general requirements for organizing accounting and financial reporting pursuant to internationally recognized principles. The new Accounting Act is applied to the Republic of Estonia as a legal entity in public law, local governments, all legal entities in private or public law registered in Estonia, sole proprietors, and branches of registered foreign companies which are accounting entities. Instead of the former two basic statements (the balance sheet and the income statement) the annual accounts now include four statements: the balance sheet, the income statement, the cash flow statement and the statement of changes in owner's equity. The new Accounting Act also modified the status of the National Accounting Board, which became an independent commission.

The Accounting Act is supplemented by a number of guidelines (standards) of the National Accounting Board, which can be characterized as "mini versions" of IFRSs. All accounting entities must choose one of the following accounting frameworks:

- 1) Estonian *good accounting practice* (Estonian GAAP);
- 2) International Financial Reporting Standards (IFRSs).

The new Accounting Act allows all companies to apply International Financial Reporting Standards (IFRSs) instead of the local accounting guidelines (standards) in both, consolidated and the parent's financial statements. Thus, the companies that choose the requirements of IFRSs are no longer obligated to prepare double reports. Following the proposal of the European Commission, the IFRS requirements will be compulsory to the companies registered in the stock markets of Estonia or other EU member countries, as well as to credit and financial institutions and insurance companies from January 1, 2005 (most of them do it already). All other Estonian companies are free to decide whether to choose to follow the IFRS or the Estonian GAAP. Large companies are expected to choose the full IFRSs option. Small and medium-size companies are likely to use the revised Estonian GAAP as their accounting framework. The Estonian GAAP should be preferred by small and medium-size companies due to better availability, for the shorter texts, and for being written in the local language.

The Estonian GAAP (*Estonian good accounting practice*) is based on the Accounting Act and the local guidelines (Raamatupidamise Toimkonna Juhendid – RTJ). Together with the new Accounting Act, 15 new guidelines (RTJs), covering all the major fields in accounting, were effective on January 1, 2004. The content of RTJs is mostly summaries of the respective International Financial Reporting Standards, meant in most cases for the entities that do not have to follow the full set of IFRS requirements. The new Accounting Act requires the local accounting guidelines to be harmonized with IFRSs and cross-referenced to the applicable paragraphs of IFRSs. Any differences in the local guidelines compared to IFRSs must be explained and justified. In areas, which are not covered by the local guidelines, the IFRSs treatment is recommended, but not mandatory.

On January 1, 2004 the following guidelines (local standards) were in force:

#### RTJ 1 General Principles of Preparing of Annual Accounts

RTJ 1 is based on the IASB Framework, IAS 1, IAS 8 and IAS 10. RTJ 1 is generally in accordance with the requirements of IASs but IASs set up more requirements for disclosure than RTJ 1.

#### RTJ 2 Requirements for the Presentation of Information in Annual Accounts

RTJ 2 is based on IAS 1, IAS 7 and IAS 24. Requirements of RTJ 2 for the presentation of annual accounts are generally in accordance with the requirements of IAS 1 and IAS 7. RTJ 2 sets up special formats for the balance sheet and the income statement. The definition of related parties in RTJ 2 is in accordance with the definition in IAS 24. The disclosure requirements of RTJ 2 are very close to the requirements of IAS 24.

#### RTJ 3 Financial Instruments

RTJ 3 is based on IAS 32 and IAS 39. RTJ 3 is generally in accordance with IAS 39 but somewhat simpler. The following main differences should be mentioned: 1) gains and losses on re-measurement to fair value should be recognized only in the income statement and included in net profit/loss determination, 2) financial assets that are excluded from fair valuation are measured at amortized cost using the straight-line amortization method; 3) hedge accounting is accepted but not described in RTJ 3.

#### RTJ 4 Inventories

RTJ 4 is based on IAS 2 and is generally in accordance with the latter. Usage of LIFO as an alternative method for measurement of the cost of inventories is not mentioned in RTJ 4 as well as the retail method and standard cost method. RTJ 4 sets up additional requirements for the presentation of inventories in the balance sheet and the presentation of future period gains and losses from inventories in the income statement.

#### RTJ 5 Tangible and Intangible Fixed Assets

RTJ 5 is based on the principles of several IFRSs: IAS 16, IAS 38, IAS 36 and IAS 23. RTJ 5 accounting for tangible fixed assets is in accordance with IAS 16. The exception is that according to RTJ 5, the revaluation is a one-time exceptional action and only for certain assets. The purpose is to adjust previous accounting mistakes. Revaluation reserve is not shown separately but is part of retained earnings. Accounting for intangible assets is in line with the requirements of IAS 38, but RTJ 5 does not allow revaluation for marketable intangible assets. Accounting for borrowing costs is substantially in accordance with IAS 23 and IAS 36, but again IASs describe all issues more deeply. RTJ 5 sets up additional requirements for the presentation of tangible and intangible assets in the balance sheet and income statement. IAS 16, IAS 38, IAS 36 and IAS 23 require more disclosure in notes than RTJ 5.

#### RTJ 6 Investment Properties

RTJ 6 is generally in accordance with IAS 40. The main difference is for a transfer of a tangible asset to investment property that will be carried at fair value, and revaluation should be included in retained earnings instead of the revaluation reserve as IAS 40 requires. RTJ 6 sets up additional requirements for the presentation of investment properties in the balance sheet and the presentation of gains and losses from investment properties in the income statement. IAS 40 requires more disclosure in notes than RTJ 6 does.

#### RTJ 7 Biological Assets

RTJ 7 is based on IAS 41. Accounting methods established in RTJ 7 are in accordance with the principles of accounting established in IAS 41. RTJ 7 sets up additional requirements for the presentation of biological assets in the balance sheet and the presentation of gains and losses from these in the income statement. IAS 41 requires more disclosure of information about biological assets in notes than RTJ 7 does.

#### RTJ 8 Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets

RTJ 8 is based on IAS 37, IAS 19 and IAS 12. The definitions and principles of accounting used in RTJ 8 are in accordance with IAS 37. RTJ 8 does not require such detailed accounting for pension plans as IAS 19. Also deferred tax assets and liabilities are not described in RTJ 8 for the reason that income is not taxable in Estonia. IAS 37, IAS 19, and IAS 12 require more disclosure in notes than RTJ 8 does.

#### RTJ 9 Accounting for Leases

RTJ 9 is based on IAS 17 and SIC-15. RTJ 9 is in accordance with IAS 17 except for sale and leaseback transactions under finance lease from the seller's viewpoint. According to RTJ 9, if a sale and leaseback results in a finance lease, any excess of sales proceeds over the carrying amount should be recognized as a loan, and

sales revenue is not recognized. Disclosure requirements of IAS 17 in detail are different from the requirements of RTJ 9.

#### RTJ 10 Revenue Recognition

RTJ 10 is based on IAS 18 and IAS 11. Revenue recognition according to RTJ 10 is in accordance with the principles established in IAS 18 and IAS 11. Disclosure requirements of IAS 18 and IAS 11 in detail are different from the requirements of RTJ 10.

#### RTJ 11 Business Combinations and Accounting for Investments in Subsidiaries and Associates

RTJ 11 is based on IAS 22, IAS 27, IAS 28, IAS 21, SIC-3, SIC-9, SIC-12, SIC-20, SIC-22, and SIC-28. Principles of accounting for business combinations under the purchase method according to RTJ 11 are generally in accordance with the principles established in IAS 22, but the uniting of interest method is not allowed in RTJ 11. Principles of applying the equity method established in RTJ 11 are in accordance with the principles established in IAS 28. Consolidation principles of subsidiaries established in RTJ 11 are in accordance with the principles established in IAS 27 and IAS 21. IAS 22, IAS 27, IAS 28 and IAS 21 require more disclosure in notes than RTJ 11 does.

#### RTJ 12 Government Assistance

RTJ 12 is based on IAS 20 and partly on IAS 41. General instructions established in

RTJ 12 are in accordance with the accounting principles established in IAS 20 and IAS 41.

#### RTJ 13 Liquidation and Final Accounts

RTJ 13 establishes principles for the preparation of the balance sheet and income statement if the company is not a going concern. RTJ 13 is declared to be in accordance with the general requirements of IFRSs.

#### RTJ 14 Non-profit Associations and Foundations

In RTJ 14 the accounting principles and presentation of the financial statements of non-profit associations and foundations are described. RTJ 14 is declared to be in accordance with the general requirements of IFRSs.

#### RTJ 15 Interim Financial Statements

RTJ 15 is declared to be in accordance with the requirements of IAS 34.

The basic principles for the preparation of annual accounts were and are presented in both Accounting Acts (13 in the old Act and 10 in the new one), but unfortunately practitioners have not paid any attention to these principles. The basic principles of the Accounting Act are not in line with the ones in IFRS, and are different from IFRS. The Accounting Act does not differentiate underlying assumptions, qualitative characteristics and constraints.

According to the Accounting Act, the purpose of the annual accounts (annual report) is to give a true and fair view of the financial position, economic performance and cash flows of the accounting entity. This is also an obligatory part of Management declaration. At the same time, the management must declare that the accounting entity is carrying on its activities as a going concern. Unfortunately, the true and fair view is not defined in the Accounting Act, guidelines, or anywhere else. The TFV override was



declared in the old Accounting Act, which was in force during 1995-2002, but this is not emphasized in the new Accounting Act.

In RTJ 1 the position that the true and fair view on presenting the financial position, performance and changes in the financial position of an enterprise can still be followed by the management, despite the controversy of the requirements of the Accounting Act and the RTJs, is emphasized. The requirements of RTJs can be omitted if these procedures are recognized and explained in public in the notes to the annual accounts. Again, a problem can arise from the fact that the Accounting Act has a prevailing character, and in case of contradiction between the Accounting Act and the guidelines, the law will prevail. The Accounting Act does not clearly declare the TFV override. It should be mentioned that the importance of the TFV has never been an issue in Estonian accounting theory as well as in practice.

Regardless of some shortcomings, the new Accounting Act is a remarkable step in harmonization of Estonian accounting and financial reporting with IFRSs.

## LITERATURE

1. Hea raamatupidamistava. Estonian GAAP 2000. – Tallinn, 2000. – 759 p.
2. Raamatupidamise seadus. Raamatupidamise Toimkonna juhendid. – Tallinn: Ho, 2003. – 296 p.
3. [www.easb.ee](http://www.easb.ee)

## Summary

In this paper three periods of Estonian accounting legislation have been examined. The first period continued from 1991 to 1995, when the new market-oriented Accounting Regulation was in force. The second period started on January 1, 1995, when the first Accounting Act came into force and lasted eight years. During that period 16 guidelines (standards) were published by the Estonian Accounting Board. The third period started on January 1, 2003, when a new Accounting Act and 11 new accounting guidelines came into force. The new guidelines are generally in line with the requirements of the IFRSs and can be characterized as “mini versions” of IFRSs. The paper gives a short critical overview of Estonian new accounting legislation.

## Kopsavilkums

Rakstā tiek veikta īsa Igaunijas grāmatvedības reglamentējošās likumdošanas attīstības posmu analīze un periodizācija. Pirmajā posmā (1991–1995) bija spēkā jauna un uz tirgus ekonomiku orientēta Grāmatvedības instrukcija. Grāmatvedības likuma spēkā stāšanās 1995.gada 1.janvārī bija otrā grāmatvedības likumdošanas attīstības posma, kas ilga 8 gadus, sākums. Par tā raksturīgu iezīmi var uzskatīt Igaunijas grāmatvedības padomes akceptēto 16 grāmatvedības standartu publicēšanu. Jauna Grāmatvedības likuma un 11 standartu spēkā stāšanās 2003.gada 1.janvārī iezīmēja trešo attīstības posmu. Šie standarti atbilst Starptautisko Finanšu pārskatu standartu prasībām un var tikt uzskatīti par to „mini versiju”. Raksts sniedz nelielu ieskatu minēto normatīvo dokumentu saturā.

# Limit Cycles and the Possibility of Chaos in Walras-Keynes-Phillips Model

## Robežu cikli un haosa iespējas Valrasa – Keina – Filipa modelī

**Ants Aasma**

Tallinn Univ. of Technology  
11712 Kopli 1001 Tallin, Estonia  
e-mail: aasma@tv.ttu.ee

**Moonika Veimer**

Tallinn Univ. of Technology  
11712 Kopli 1001 Tallin, Estonia

The paper studies the dynamic behaviour of the Walras-Keynes-Phillips model. We establish that the stability of full-employment equilibrium of this model depends on the validity of only one condition. Also we prove the existence of the limit cycles in this model. The different dynamics (including the chaotic behaviour) of the model are demonstrated with the help of the computer program MAPLE. In the chaotic case we establish a sensitive dependence on the initial conditions in the model.

**Key words:** dynamical macro-economic models, limit cycles, chaos.

### 1. Introduction

In the 1970s-80s the possibility of the existence of unstable full-employment or “natural rate” level equilibrium in dynamical macro models was widely discussed (see for example Frevert (1970), Goacher (1984), Johnson (1977) and Stein (1974)). This problem arose from Keynes’s attempt to prove the existence of equilibrium with involuntary unemployment. However, he failed to establish a long-run equilibrium with excess supply of labour. Tobin (1975) argued that Keynes failed because he chose the wrong method, but in principle he was right. Market forces may be too weak for creating full-employment equilibrium. Tobin (1975, pp 195-196) writes, “The real issue is not the existence of a long-run static equilibrium with unemployment, but the possibility of protracted unemployment which the natural adjustments of a market economy remedy very slowly if at all.”

Therefore Tobin and some other researchers prefer to show the possibility of unstable full-employment equilibrium in dynamical macro models. In 1975 Tobin developed two macro models, one reflecting the Walras-Keynes-Phillips (shortly WKP) adjustment relation and the other reflecting the Marshallian adjustment relation. He analyzed the stability conditions of these models, but was in some points incorrect.

The correct necessary and sufficient stability conditions were given by McDonald (1980, p. 830). Both authors thoroughly analyzed the possibility of instability of full-employment equilibrium.

In this paper, besides the stability analysis of the WKP model, we inquire into the existence of the limit cycles and chaos in this model. The different dynamic behaviour of the WKP model will also be demonstrated with the help of the computer program MAPLE. In Section 2 of this paper we describe the WKP model. In Section 3 we analyze the stability conditions of this model, formulated by McDonald (1980), and determine the model's bifurcation parameter and its critical value. This is followed in Section 4 by an analysis of the limit cycles and chaos in the model. In Sections 3 and 4 we also demonstrate the different dynamics of the WKP model with the help of the computer program MAPLE and explain the impacts of changes of the model's parameters on the dynamic behaviour of the model. The paper is completed with concluding remarks (Section 5).

## 2. The WKP model

Let

$Y$  - aggregate real output

$Y^*$  - equilibrium value of  $Y$  at full employment

$E = E(Y, p, x)$  - aggregate real demand

$p$  - price level

$x$  - expected rate of inflation

$\pi = \frac{\dot{p}}{p}$  - real rate of inflation

Then the WKP model, introduced by Tobin (1975), consists of three ordinary autonomous differential equations

$$\dot{Y} = A(E - Y) \quad (1)$$

$$\pi = B(Y - Y^*) + x \quad (2)$$

$$\dot{x} = C(\pi - x) \quad (3)$$

where  $A$ ,  $B$  and  $C$  are positive constants or adjustment coefficients.

Equation (1) represents the Walrasian assumption about quantity adjustment. More precisely, Walras supposed that the quantity adjusts to the difference between demand and supply at the existing price. The aggregate demand function  $E$  in equation (1) satisfies the following constraints.

1. The marginal propensity to consume  $E'_y$  lies between 0 and 1, i.e.  $0 < E'_y < 1$ .
2. The price level effect  $E'_p$  on demand is negative, i.e.  $E'_p < 0$ , for two reasons. The first is the Keynes effect, which means that a given nominal value of money will actually be really larger at a lower price level. The second is the wealth effect on consumption or the Pigou effect (see, for example Tobin, 1975, p. 197). This means that the lower the price level, the higher the real value of the components of the net private wealth fixed in the nominal value and that the consumption demand responds positively to wealth increases.

3. Changes in the expected inflation rate have several effects. A decrease of the expected inflation rate causes an increase of the real rate of interest. This increase deters investments, at the same time lowering consumption. On the other hand, the expected capital gains on money holdings will rise; this effect is known as the flow Pigou effect. However, the size of the marginal propensity to consume from the expected capital gains is small. Therefore Tobin assumed that the other positive effects of the expected inflation dominate the flow Pigou effect. Thus  $E'_x > 0$ .

It is not difficult to see that all model constraints are fulfilled for  $E$ , defined by the relation

$$E = \alpha(Y - Y^*) + Y^* - \beta x^3 + \delta x - \chi^2 p^2 + \sigma \quad (4)$$

if  $0 < \alpha < 1$ ,  $\beta, \chi, \delta, \sigma > 0$  and  $\chi^2 < \delta / 3\beta$ . Later we will use this function for analyzing the dynamic behaviour of the WKP model with the help of the program MAPLE.

Equation (2) is the Phillips curve and describes the Keynesian price dynamics. The third equation (3) is the model of adaptive expectations.

Replacing (2) into (3), substituting  $\pi$  by  $\dot{p}/p$  and then multiplying equation (2) by  $p$ , we can present the WKP model as follows:

$$\begin{cases} \dot{Y} = A(E - Y) \\ \dot{p} = B(y - Y^*)p + xp \\ \dot{x} = BC(Y - Y^*) \end{cases} \quad (5)$$

### 3. The stability conditions of the model

The equilibrium values of the system of equations (5) are  $Y = Y^*$ ,  $p = p^*$  and  $x = 0$  (note that the equilibrium value  $p = 0$  is economically meaningless). Linearizing this system in the neighbourhood of the equilibrium point  $(Y^*, p^*, 0)$ , we get

$$\begin{pmatrix} \dot{Y} \\ \dot{p} \\ \dot{x} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} A(E'_Y - 1) & AE'_p & AE'_x \\ Bp^* & 0 & p^* \\ BC & 0 & 0 \end{pmatrix} \begin{pmatrix} Y - Y^* \\ p - p^* \\ x \end{pmatrix}$$

The characteristic equation of this linearized system is

$$\begin{vmatrix} A(E'_Y - 1) - \lambda & AE'_p & AE'_x \\ Bp^* & -\lambda & p^* \\ BC & 0 & -\lambda \end{vmatrix} = 0$$

or

$$\lambda^3 + a_1 \lambda^2 + a_2 \lambda + a_3 = 0 \quad (6)$$

where

$$a_1 = -A(E'_Y - 1), a_2 = -AB(E'_p p^* + E'_x C), a_3 = -ABCE'_p p^* \quad (7)$$

By the Routh-Hurwitz conditions (see for example Gandolfo, 1997, p. 221) McDonald (1980, p. 830) formulated the stability conditions of the WKP model as follows:

$$a_1 > 0 \quad (8)$$

$$a_2 > 0 \quad (9)$$

$$a_3 > 0 \quad (10)$$

and

$$a_1 a_2 - a_3 > 0 \quad (11)$$

It is easy to see that conditions (8) and (10) are fulfilled for the model constraints described above. Then it follows from condition (11) that  $a_2 > a_3 / a_1$ ; thus condition (11) implies the validity of condition (9). Therefore the validity of condition (11) alone is necessary and sufficient for the stability of the WKP model. This condition can be presented in the form

$$C < \frac{AE'_p(1-E'_Y)p^*}{AE'_x(E'_Y-1)+E'_p p^*} \quad (12)$$

Thus we can consider  $C$  as a bifurcation parameter\* with the critical value  $C_{cr}$ , defined by the following equality

$$C_{cr} = \frac{AE'_p(1-E'_Y)p^*}{AE'_x(E'_Y-1)+E'_p p^*} \quad (13)$$

The greater the critical value  $C_{cr}$ , the more likely is the WKP model stable, because there is more freedom for choosing the values of the other parameters of the model. On the other hand, the smaller the coefficient  $C$ , i.e. the response of price expectations to the changes of aggregate output, the more likely condition (12) is fulfilled.

Consider now the impact of changes of the parameter  $A$  and the partial derivatives  $E'_y$ ,  $E'_p$  and  $E'_x$  on the critical value  $C_{cr}$  in the case  $E$  is defined so that  $E'_y$  depends only on the variable  $Y$ ,  $E'_p$  only on the variable  $p$  and  $E'_x$  only on the variable  $x$ . Denoting the right side of the last equation by  $f(A, E'_y, E'_p, E'_x)$  we evaluate the partial derivatives

$$f'_A = \frac{(p^*)^2(E'_p)^2(1-E'_Y)}{[AE'_x(E'_Y-1)+E'_p p^*]^2} > 0 \quad f'_{E'_Y} = -\frac{A(p^*)^2(E'_p)^2}{[AE'_x(E'_Y-1)+E'_p p^*]^2} < 0$$

$$f'_{E'_p} = -\frac{A^2 p^* E'_x (1-E'_Y)^2}{[AE'_x(E'_Y-1)+E'_p p^*]^2} < 0 \quad f'_{E'_x} = \frac{A^2 p^* E'_p (1-E'_Y)^2}{[AE'_x(E'_Y-1)+E'_p p^*]^2} < 0$$

Therefore we can conclude that the greater the coefficient  $A$  (i.e. the speed of adjustment of output) and the negative price-level effect  $E'_p$  on aggregate demand, the more likely it is that the WKP model is stable. Also, the smaller the marginal propensity to consume  $E'_y$  and the price-expectation effect  $E'_x$  the more likely is the WKP model stable. Note that these conclusions are consistent with the conclusions made by McDonald (1980) and Tobin (1975).

Let now the aggregate demand function  $E$  be defined by (4). Then the equilibrium point of the WKP model is  $(Y^*, \sqrt{\sigma} / \chi, 0)$ . As in this point

$$E'_y = \alpha, \quad E'_p = -2\sigma, \quad E'_x = \delta$$

We obtain with the help of equality (13) the critical value

$$C_{cr} = \frac{2A\sigma(1-\alpha)}{A(1-\alpha)\delta + 2\sigma} \quad (14)$$

Thus, the WKP model, where  $E$  is defined by (4), is stable if and only if  $C < C_{cr}$ , where  $C_{cr}$  is defined by (14). Considering the signs of partial derivatives of the above-defined function  $f(A, E'_y, E'_p, E'_x)$  we can claim that an increase of parameter  $\sigma$  and a decrease of parameters  $\alpha$  and  $\delta$  are conducive to stability. The component  $\sigma$  in function (4) can be interpreted as the part of the aggregate demand that does not depend on output  $Y$ , price-level  $p$  and expected inflation  $x$ . Consequently, an increase in this part of the aggregate demand is conducive to stability.

Let us now describe the stability of the model, drawing with the help of the program MAPLE some phase portraits and time-dependent trajectories of the aggregate demand  $Y$ . First fix the parameters

$$\alpha = 0.8, \chi = 0.9, \delta = 0.9, A = 10, B = 0.09, \beta = 0.01, Y^* = 81, \sigma = 0.82 \quad (15)$$

and evaluate by (14) the critical value

$$C_{cr} = 0.953$$

Further choose  $C < C_{cr}$ , for example  $C = 0.91$ , and keep other parameters unchanged. The phase portrait for the initial conditions

$$Y(0) = 83, p(0) = 1, x(0) = 0.01 \quad (16)$$

is presented in Figure 1. The stability of the equilibrium can be demonstrated with the help of the time-dependent trajectory. Figure 2 presents two time-dependent trajectories for  $Y$ . The black line shows the trajectory for initial conditions (16) and the light line for the following initial conditions:

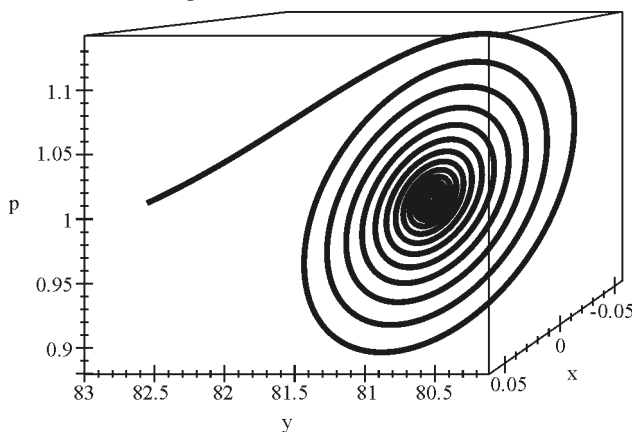


Figure 1: stable equilibrium

$$Y(0) = 79, p(0) = 1, x(0) = 0.03 \quad (17)$$

Note that the point  $(83, 1, 0.01)$  lies nearer to the equilibrium than the point  $(79, 1, 0.03)$ . Hence we can conclude from Figure 2 that the nearer the initial point to the equilibrium, the smaller the amplitude of fluctuations and shorter the stabilization period (i.e. the time for the convergence to equilibrium).

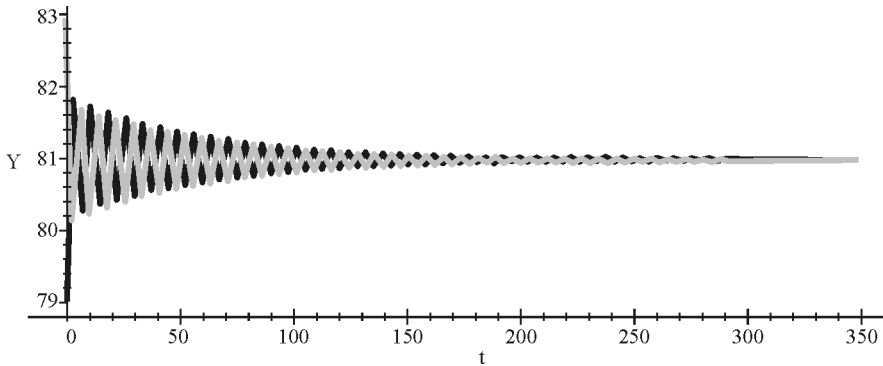


Figure 2: stable equilibrium (time-dependent paths of aggregate output)

#### 4. Limit cycles and chaos

Now let us study more precisely the unstable case of the model. First we show with the help of the Hopf bifurcation theorem (see for example Gandolfo, 1997, p. 477) that for  $C > C_{cr}$  there exist limit cycles. It is easy to see that no positive real roots of the characteristic equation (6) exist and at the critical value  $C_{cr}$  the following equality holds:

$$a_1 a_2 - a_3 = 0$$

As  $a_1 > 0$  and  $a_3 > 0$ , we get from the last equality that  $a_2 = a_3 / a_1 > 0$ . Therefore equation (6) has one negative real root and a pair of complex roots with zero real part (Gandolfo, 1997, p. 221).

If  $C$  is a little greater than  $C_{cr}$ , there exist one negative root  $\lambda_1$  and (due to the instability of the equilibrium) a pair of complex conjugate roots  $\lambda_{2,3} = \theta(C) \pm i\omega(C)$  with positive real part  $\theta(C)$ . Further we prove that

$$\frac{d\theta(C_{cr})}{dC} \neq 0 \tag{18}$$

Indeed, using the relations between the roots and the coefficients of equation (6) (Gandolfo, 1997, p. 258), we get

$$\begin{cases} a_1 = -(\lambda_1 + 2\theta) \\ a_2 = 2\theta \lambda_1 + \theta^2 + \omega^2 \\ a_3 = -\lambda_1(\theta^2 + \omega^2) \end{cases} \tag{19}$$

Moreover, it follows from (7) that

$$\frac{\partial a_1}{\partial C} = 0, \quad \frac{\partial a_2}{\partial C} = \frac{a_2}{C} - \frac{a_3}{C^2}, \quad \frac{\partial a_3}{\partial C} = \frac{a_3}{C}$$

Therefore differentiating the equalities (19) by  $C$ , we get for  $C = C_{cr}$  (or for  $\theta = 0$ ) the system

$$\left\{ \begin{array}{l} -\frac{\partial \lambda_1}{\partial C} - 2\frac{\partial \theta}{\partial C} = 0 \\ 2\lambda_1 \frac{\partial \theta}{\partial C} + 2\omega \frac{\partial \omega}{\partial C} = \frac{a_2}{C} - \frac{a_3}{C^2} \\ -\omega^2 \frac{\partial \lambda_1}{\partial C} - 2\lambda_1 \omega \frac{\partial \omega}{\partial C} = \frac{a_3}{C} \end{array} \right.$$

Now by Cramer's rule and the relation  $\lambda_1 = -a_1$  we have

$$\frac{\partial \theta}{\partial C} = \frac{D}{D_1}$$

where

$$D = 4\omega(\lambda_1^2 + \omega^2) > 0$$

and

$$D_1 = 2\frac{\omega}{C}(a_3 - a_1 a_2) + 2\frac{\omega}{C^2} a_1 a_3 = 2\frac{\omega}{C^2} a_1 a_3 > 0$$

Hence

$$\frac{d\theta(C_{cr.})}{dC} > 0$$

and thus condition (18) is fulfilled. Consequently, by the Hopf bifurcation theorem the WKP model has the limit cycles for  $C > C_{cr.}$

Further we will demonstrate the existence of limit cycles in the WKP model with the help of MAPLE in the case if the aggregate demand function  $E$  is defined by equality (4). For this purpose we suppose that all parameters except  $C$  are determined by equalities (15). Then of course we get as before the same critical value  $C_{cr.} = 0.953$ . Taking the value of  $C$ , greater than  $C_{cr.}$ , for example  $C = 0.9736$ , we present in Figure 3 the phase portrait of the arising of the limit cycle for initial conditions (16) for the beginning period  $0 < t < 5$ . In Figure 4 we present the phase portraits for the same initial conditions (16) but for the later period  $1000 < t < 1100$ . Comparing Figures 3 and 4 we can also assert that this limit cycle is stable.

It is possible to demonstrate that an increase in the value of  $C$ , representing a response of price expectations to experience, causes an increase in the amplitude of the fluctuations in the limit cycle. Therefore, from the signs of partial derivatives of the function  $f(A, E'_y, E'_p, E'_x)$  determined above, we can conclude that the smaller the parameter  $A$  (i.e. the speed of output adjustment) and the negative price-level effect  $E'_p$  on aggregate demand, the greater the fluctuations in the model. Also, the greater the marginal propensity to consume  $E'_y$  and the price-expectation effect  $E'_x$  the greater the amplitude of the fluctuations in the model.



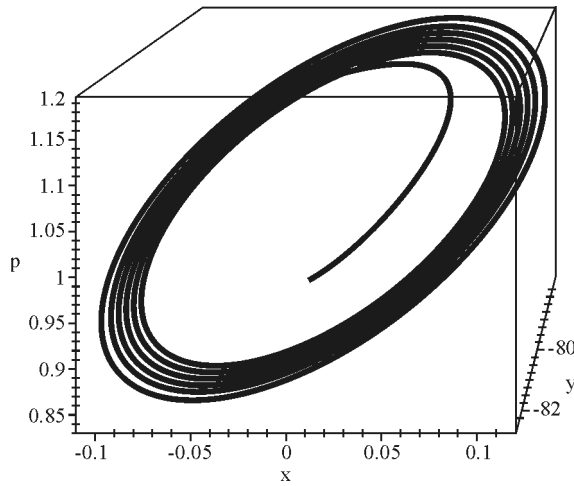


Figure 3: arising of the limit cycle

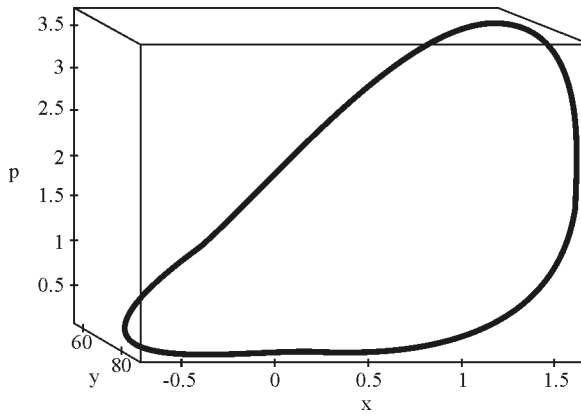


Figure 4: the limit cycle

Further increasing the value of  $C$  (while keeping other parameters unchanged), we get a chaotic attractor, but for this attractor the model constraint  $E'_x > 0$  will be violated.

However, for other sets of parameters it is possible to get chaotic attractors, satisfying all model constraints. For example, taking

$$\alpha = 0.7, \quad \chi = 0.3, \quad \delta = 0.2, \quad A = 1, \quad B = 0.4, \quad \beta = 0.1, \quad Y^* = 110, \quad \sigma = 10, \quad C = 1 \quad (20)$$

we get for the initial conditions

$$Y(0) = 5, \quad p(0) = 1, \quad x(0) = 0.02$$

(or for the initial point  $(5, 1, 0.02)$ ) the chaotic attractor shown in Figure 5.

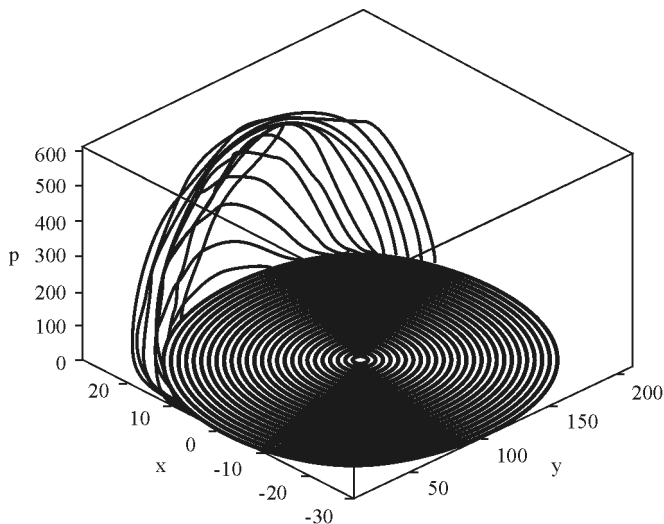


Figure 5: chaotic attractor

For the last case we can also demonstrate a sensitive dependence on the initial conditions. Indeed, taking in addition to the initial point  $(5, 1, 0.02)$  another initial point very near to this point, for example, defining another set of initial conditions by the equalities

$$Y(0) = 5.2, p(0) = 1, x(0) = 0.02$$

we get two in principle different time-dependent paths of the aggregate output (Figure 6; different paths are marked with lines of different types). Of course, in these circumstances it is very difficult or maybe even impossible to forecast future developments in the economy with the help of this model.

Although the stability condition of the WKP model depends on only the sign of parameter  $B$ , not on its concrete value, the value of  $B$  probably plays an essential role in the dynamics of the WKP model. In the set of values of parameters (15) we took  $B$  as rather small ( $B = 0.09$ ). It means that the changes in price expectations do not depend very much on the difference between the real and the equilibrium output. However, in the set of conditions (20) we took  $B$  significantly greater than in (15) ( $B = 0.4$ ). This means a great dependence of price expectations on the difference between the real and the equilibrium output. For the small values of  $B$  we did not find any set of parameters creating chaos and at the same time satisfying all model constraints. We had success only for the relatively large values of  $B$ .

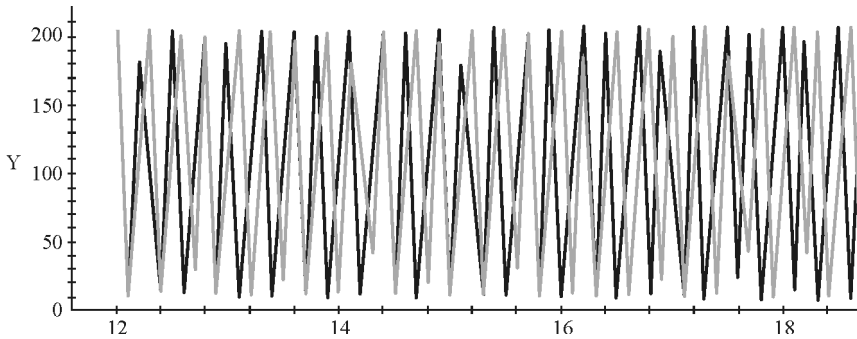


Figure 6: the sensitive dependence on initial conditions

## 5. Conclusions

In investigating the dynamics of the WKP model, we established that the stability of the full-employment equilibrium of this system depends only on the validity of inequality (12) about the speed  $C$  at which the expected rate of inflation adjusts to current inflation. Considering  $C$  as the bifurcation parameter, we proved the existence of the stable limit cycles in the model for the values of  $C$ , greater than its critical value. We confirmed Tobin's (1975) and McDonald's (1980) conclusions about the existence of instable equilibrium and about the impacts of the changes in the adjustment parameters and in the model's aggregate demand function  $E$  to the stability of the equilibrium. Also we found the effects of these changes on the amplitude of the fluctuations in the limit cycles. The different dynamic behaviour of this model (including chaos) was demonstrated with the help of the computer program MAPLE, first suitably defining the model's aggregate demand function  $E$ . Probably we may conclude that chaos is more likely to appear, if the response of the real inflation to the difference between the real and the equilibrium output is great. In the chaotic case we established a sensitive dependence on the initial conditions of the model, which makes it difficult to forecast future developments in the economy with the help of such a model.

## REFERENCES

1. Franke R. Stable, Unstable, and Persistent Cyclical Behaviour in a Keynes-Wicksell Monetary Growth Model. *Oxford Economic Papers, New Series*. 1992, 44, pp. 242–256.
2. Frevert P. On the Stability of Full Employment Equilibrium. *Review of Economic Studies*. 1970, 37, pp. 239–251.
3. Gandolfo G. *Economic Dynamics*. Springer. – Berlin-Heidelberg-New York, 1997.
4. Goacher D. J. National Savings, Fiscal Policy and Macroeconomic Stability. *Oxford Economic Papers, New Series*. 1984, 36, pp. 16–26.
5. Johnson L. Keynesian Dynamics and Growth. *Journal of Money, Credit and Banking*. 1977, 9, pp. 328–340.

6. McDonald I. M. On the Comparison of the Stability Implications of Marshallian and Walrasian Adjustment Schemes: Note. *American Economic Review*. 1980, 70, pp. 829–833.
7. Stein J. L. Unemployment, Inflation, and Monetarism. *American Economic Review*. 1974, 64, pp. 867–887.
8. Tobin J. Keynesian Models of Recession and Depression. *American Economic Review*. 1975, 65, pp. 195–202.

## FOOTNOTES

- 
- \* This adjustment parameter was considered as the bifurcation parameter also in other dynamical economic models, for example in the Keynes-Wicksell monetary growth model (see Franke, 1992, pp. 249–251).

## Kopsavilkums

Rakstā tiek pētīta Valrasa – Keina – Filipa modeļa dinamiskā darbība. Autori konstatējuši, ka šīs sistēmas pilnās – nodarbinātības līdzsvara stabilitāte ir atkarīga tikai no nevienādības (12) ticamības par ātrumu  $C$ , kurā sagaidāmā inflācija sakrīt ar esošo inflāciju. Darbā ir pierādīta modeļa stabilu robežas ciklu eksistence vērtībām  $C$ , kas lielākas nekā tās kritiskā vērtība. Ir apstiprināti *Tobin* (1975) un *McDonald* (1980) secinājumi par nestabila līdzsvara eksistenci un par sakārtošanas parametru izmaiņu ietekmi, kā arī noteikti šo izmaiņu efekti uz amplitūdu svārstībām robežu ciklos. Šo modeļu dažādā dinamiskā darbība (ieskaitot haosu) demonstrēta ar standartpaketes MAPLE palīdzību.

# Latvijas darba tirgus attīstība Lisabonas stratēģijas kontekstā

## Development of Labour Market of Latvia in Context of Lisbon Strategy

**Daira Barānova**

Latvijas Universitāte, Ekonomikas un vadības fakultāte  
Ekonomikas teorijas katedra  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: [daira@lanet.lv](mailto:daira@lanet.lv)

Raksta mērķis ir analizēt Latvijas darba tirgu, tā attīstības tendences un problēmas Lisabonas stratēģijas kontekstā, kā arī izvērtēt nodarbinātības politiku un dot rekomendācijas problēmu risinājumam.

**Atslēgvārdi:** Lisabonas stratēģija, darba tirgus, nodarbinātība, bezdarbs.

### Ievads

2000. gada martā Eiropas Savienības (ES) Galotņu tikšanās laikā Lisabonā tika izvirzīts mērķis līdz 2010. gadam panākt, lai ES kļūtu par viskonkurētspējīgāko un dinamiskāko uz zināšanām balstīto ekonomiku pasaulē, nodrošinot ilgtspējīgu ekonomikas izaugsmi ar pietiekami daudzām un labākām darbavietām un lielāku sociālo kohēziju [10, 4].

2003. gada novembrī augsta līmeņa darba grupa V. Koka vadībā sagatavoja ziņojumu “Darbs, darbs un darbs”, kurā tika analizēta Lisabonas stratēģijas nodarbinātības mērķu izpildes gaita un izteikti priekšlikumi nodarbinātības un darba produktivitātes jomā.

2004. gada novembrī V. Koka vadītā darba grupa sagatavoja jaunu ziņojumu “Pieņemot izaicinājumu: Lisabonas stratēģija izaugsmei un nodarbinātībai”, kurā jau plašākā kontekstā tika analizēta Lisabonas stratēģija.

Nemot vērā V. Koka ziņojumos izteiktās rekomendācijas, 2005. gada 2. februārī Eiropas Komisija iepazīstināja ar jaunu ES stratēģiju, lai veicinātu izaugsmi un nodarbinātību. Šīs stratēģijas mērķis ir no jauna iedzīvināt Lisabonas programmu. Eiropas Komisija norāda uz trim galvenajiem uzdevumiem, kas jāizpilda, lai nodrošinātu Lisabonas stratēģijas mērķu izpildi:

- 1) jānodrošina, lai Eiropa būtu pievilcīga vieta investīcijām un darbam;
- 2) jāveicina zināšanu lomas palielināšanās un inovāciju pieaugums ekonomikas izaugsmes nodrošināšanai;
- 3) jārada nosacījumi nodarbinātības attīstībai [8].

Raksta mērķis ir analizēt Latvijas darba tirgu, tā attīstības tendences un problēmas Lisabonas stratēģijas kontekstā. Rakstā ir izvērtēta Latvijas nodarbinātības politika, ņemot vērā V. Koka ziņojumos paustās atziņas un Eiropas Komisijas rekomendācijas, un izvirzīti ieteikumi Latvijas problēmu risinājumam.

Rakstā ir trīs daļas:

- Lisabonas stratēģijas nodarbinātības mērķi un to izpildes gaita;
- Latvijas darba tirgus attīstības tendences;
- nodarbinātības politika Latvijā.

Raksta nobeigumā ir izteikti secinājumi un priekšlikumi Latvijas nodarbinātības politikas pilnveidošanai.

## **Lisabonas stratēģijas nodarbinātības mērķi un to izpildes gaita**

2000. gada martā ES Galotņu tikšanās laikā Lisabonā tika noteikts jauns posms ES nodarbinātības stratēģijā un pieņemta programma “No cīņas ar bezdarbu līdz ekonomiski neaktīvo cilvēkresursu aktivizēšanai” laika periodam līdz 2015. gadam. Lisabonā tika izvirzīti arī vairāki ar kvantitāti saistīti mērķi līdz 2010. gadam. Tos Stokholmas ES Galotņu tikšanās reizē papildināja ar mērķiem līdz 2005. gadam.

ES nodarbinātības politikas trīs galvenie mērķi ilgākam laika periodam ir šādi:

- pilnīgas nodarbinātības sasniegšana;
- darba kvalitātes un produktivitātes paaugstināšana;
- sociālās vienotības un iekļaušanās nodrošināšana.

ES nodarbinātības politika balstās uz četriem pīlāriem. Tie ir

- darbaspēju pilnveidošana;
- uzņēmējdarbības attīstība un darbavietu radīšana;
- uzņēmumu un darbinieku pielāgošanās spēju veicināšana;
- vienādu iespēju politikas nodrošināšana.

Lisabonas stratēģijā tika izvirzīts mērķis 2010. gadā sasniegt 70% augstu vispārējo nodarbinātības līmeni, 60% augstu sieviešu nodarbinātības līmeni un 50% augstu nodarbinātības līmeni personām 55–64 gadu vecumā. ES Padome Stokholmā apstiprināja starposma mērķus 2005. gadam – 67% augstu kopējo nodarbinātības līmeni un 57% augstu sieviešu nodarbinātības līmeni.

Kā rāda 1. tabula, tad šobrīd gan ES kopumā, gan Latvija tālu atpaliek no izvirzītajiem mērķiem.

Lai sasniegtu ES mērķi nodarbinātības jomā, t. i., 70% augstu nodarbinātības līmeni 2010. gadā, Eiropai joprojām jārada vairāk nekā 22 miljoni darbavietu. Diemžēl ES nav spējusi sasniegt 2005. gada vidusposma nodarbinātības mērķi (67%), un tādēļ, lai sasniegtu 2010. gada mērķi, ir jāpanāk labvēlīgas pārmaiņas lielākā mērā [11, 5].

Pasaules ekonomikas foruma 2004. gada pētījumā, izvērtējot Lisabonas stratēģijas mērķu īstenošanu, ir atzīts, ka jaunās ES dalībvalstis atpaliek no līdzšinējo ES valstu attiecīgā vidējā rādītāja visās jomās [9, 31].

1. tabula

**Nodarbinātības līmenis Eiropas Savienībā 2003. gadā un Lisabonas un Stokholmas mērķi [12, 27]***Employment rates in EU in 2003 and the Lisbon and Stockholm targets [12, 27]*

	2003. g.	2005. g. mērķis	2010. g. mērķis
<i>ES-15</i>			
Nodarbinātības līmenis, %	64,3	67	70
Sieviešu nodarbinātības līmenis, %	56,0	57	60
Nodarbinātības līmenis personām vecumā no 55 līdz 64 gadiem, %	41,7		50
<i>ES -25</i>			
Nodarbinātības līmenis, %	62,9	67	70
Sieviešu nodarbinātības līmenis, %	55	57	60
Nodarbinātības līmenis personām vecumā no 55 līdz 64 gadiem, %	40,2		50
<i>Latvija</i>			
Nodarbinātības līmenis, %	61,8	67	70
Sieviešu nodarbinātības līmenis, %	57,9	57	60
Nodarbinātības līmenis personām vecumā no 55 līdz 64 gadiem, %	44,1		50

Analizējot nodarbinātības līmeni ES jaunajās valstīs un ES kandidātvalstīs 2000. un 2003. gadā (sk. 2. tabulu), ir novērojamas šādas tendences:

- apskatītajā laika periodā kopējais nodarbinātības līmenis ir pazeminājies par 1,6 procentpunktiem;
- sieviešu nodarbinātības līmenis arī ir pazeminājies par 1,2 procentpunktiem;
- kopējais nodarbinātības līmenis atpaliek no Lisabonas stratēģijā izvirzītajiem mērķiem līdz 2015. gadam un arī no mērķiem starposmā;
- augstākais nodarbinātības līmenis 2003. gadā bijis Kiprā, pie tam tas ir augstāks nekā vidēji ES;
- 2003. gadā Latvijā, Lietuvā, Čehijā, Igaunijā un Slovēnijā bijis augstāks sieviešu nodarbinātības līmenis nekā ES un starposma mērķiem atbildusi Latvija, Lietuva, Igaunija un Slovēnija.

Nodarbinātības līmenis Latvijā pēdējos gados ir paaugstinājies, tomēr tas joprojām ir samērā zems. 2003. gadā tas bijis 61,8%, t. i., 9. zemākais līmenis starp ES-25. Sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā ir augstāks nekā vidēji Eiropas Savienībā, piemēram, 2003. gadā – 57,9%. Tas pilnībā atbilst ES Padomes Stokholmā izvirzītajam starposma mērķim un ir pat nedaudz augstāks. Analizējot 55–64 gadus vecu iedzīvotāju nodarbinātību, jāsecina, ka Latvijā šajā vecuma grupā bijuši nodarbināti 44,1% iedzīvotāju, to vidū 55–59 gadu vecuma grupā 59,6% un 60–64 gadu vecuma grupā 30,9% [4, 52]. Tātad Latvija ievērojami ir atpalikusi no izvirzītā mērķa.

Eiropas Komisijas un Eiropas Padomes paziņojumā par Vienotā nodarbinātības pārskata projektu 2004./2005.gadam ir atzīmēts, ka jālikvidē plaisa starp nodarbinātības prioritātēm ES līmenī un to īstenošanu dalībvalstīs. Ir būtiski, lai valdības uzņemtos atbildību par ES mērķiem un veicinātu sabiedrības pārliecību, ka ES pienākumi un saistības ir jāpiemēro dalībvalstu un vietējā līmenī. Lai to panāktu, būtiska ir

partnerības veidošana reformu veikšanai, dalībvalstu mērķi un attiecīgs finanšu nodrošinājums [11, 3].

2. tabula

**Nodarbinātības līmenis 2000. un 2003. gadā 15–64 gadu vecuma grupai (procentos)**  
[2, 122]

*Employment rates between 2000 and 2003, age 15–64 (per cent)* [2, 122]

	Kopējais nodarbinātības līmenis		Sieviešu nodarbinātības līmenis	
	2000	2003	2000	2003
Kandidātvalstis, kopā	57,4	55,8	51,4	50,2
Bulgārija	50,4	52,5	46,3	49,0
Kipra	65,7	69,2	53,5	60,2
Čehija	65,7	64,7	56,9	56,3
Igaunija	60,4	62,9	56,9	59,0
Ungārija	56,3	57,0	49,7	50,9
Latvija	57,5	61,8	53,8	57,9
Lietuva	59,1	61,1	57,7	58,4
Malta	54,2	54,2	33,1	33,6
Polija	55,0	51,2	48,9	46,0
Rumānija	63,0	57,6	57,5	51,5
Slovākija	56,8	57,7	51,5	52,2
Slovēnija	62,8	62,6	58,4	57,6
Turcija	48,2	45,6*	25,1	25,5#
Eiropas Savienība, kopā	63,4	64,4	54,1	56,1

\* 2002. gada dati.

Lai nodrošinātu ES nodarbinātības stratēģijas sekmīgu īstenošanu, Eiropas Komisija un Eiropas Padome ir noteikusi četras darbības prioritātes:

- 1) uzlabot darba ņēmēju un uzņēmumu pielāgošanās spējas;
- 2) mudināt vairāk cilvēku iesaistīties darba tirgū un palikt darbā; panākt, lai dabūt darbu reāli varētu visi;
- 3) arvien lietderīgāk veikt ieguldījumus cilvēkkapitālā un mūžizglītībā;
- 4) ar labāku pārvaldību nodrošināt efektīvāku reformu īstenošanu.

## Latvijas darba tirgus attīstības tendences

Kā jau atzīmēts, Latvija šobrīd būtiski atpaliek no Lisabonas stratēģijas izvirzītajiem mērķiem. Galvenais iemesls ir lēnie nodarbinātības pieauguma tempi un augstais bezdarba līmenis.

Laika periodā no 1996. līdz 2000. gadam nodarbināto iedzīvotāju skaits samazinājās par 0,8 procentiem. Vislielākais strādājošo skaita samazinājums bija lauksaimniecībā, medicīnā un mežsaimniecībā, veselības un sociālajā aprūpē un finanšu starpniecībā, bet vislielākais strādājošo skaita pieaugums – operācijās ar nekustamo īpašumu un darbā viesnīcās un restorānos (sk. 3. tabulu).

Pēdējos gados nodarbināto skaits ir sācis pieaugt. Tā 2003. gadā salīdzinājumā ar 2000. gadu strādājošo skaits pieauga par 7%. Vislielākais strādājošo skaita pieaugums



bija novērojams finanšu starpniecībā, būvniecībā, transportā un sakaros, veselības un sociālajā aprūpē, bet vislielākais strādājošo skaita samazinājums – izglītībā, valsts pārvaldē un operācijās ar nekustamo īpašumu. Tātad ekonomikas attīstība pēdējos gados pozitīvi ir ietekmējusi darba tirgu.

Analīze rāda, ka izaugsmi Latvijā ir veicinājusi galvenokārt produktivitāte, mazāk – strādājošo skaita pieaugums. Tā, piemēram, no 1996. līdz 2003. gadam produktivitāte Latvijas tautsaimniecībā ik gadus pieauga par 5,7% [6, 18]. Taču 2003. gadā produktivitāte uz vienu strādājošo Latvijā bija tikai aptuveni viena trešdaļa no ES produktivitātes.

Analizējot Latvijas tautsaimniecības nozares, ir jākonstatē, ka lielākā daļa ir darbietilpīgas, nevis zināšanu ietilpīgas nozares. Nodarbinātības struktūrā Latvijā joprojām saglabājas augsts lauksaimniecībā nodarbināto skaits (aptuveni 14% no visiem strādājošajiem). IKP struktūrā šīs nozares īpatsvars ir nedaudz mazāks par 3%, un tas liecina par zemu produktivitātes līmeni lauksaimniecībā. Starp ES jaunajām valstīm tikai Polijā un Lietuvā lauksaimniecības īpatsvars kopējā nodarbināto skaitā ir lielāks nekā Latvijā (vidēji ES jaunajās valstīs tas ir 13%, ES vecajās valstīs – 4%).

3. tabula

**Latvijā nodarbināto iedzīvotāju skaits sadalījumā pa darbības veidiem vidēji gadā (pēc darbaspēka izlases veida apsekojuma datiem, tūkst. cilvēku) [4, 51]**

*Employed Persons (annual average) by Kind of Activity (according to labour Force Survey Data, thsd. Population) in Latvia [4, 51]*

Nodarbinātie	1996	2000	2000. g. attiecībā pret 1996. g., %	2003 Pavisam	2003. g. attiecībā pret 2000. g., %	2003 Vīrieši	2003 Sievietes
Visos darbības veidos	949	941	99,2	1007	107	517	<b>490</b>
Lauksaimniecībā, medniecībā un mežsaimniecībā	159	134	84,3	135	100,7	86	49
Zvejniecībā	5	...	...	3	...	...	...
Rūpniecībā	206	193	93,7	198	102,6	118	80
Būvniecībā	51	56	109,8	74	132,1	66	9
Vairumtirdzniecībā un mazumtirdzniecībā; automobiļu un motociklu, individuālās lietošanas priekšmetu, sadzīves aparatūras un iekārtu remontēšanā	117	145	123,9	153	105,5	58	95
Viesnīcās un restorānos	16	22	137,5	25	113,6	5	20
Transportā, glabāšanā un sakaros	84	79	94	95	120,3	66	29
Finanšu starpniecībā	14	12	85,7	16	133,3	6	10
Operācijās ar nekustamo īpašumu; nomā un cita veida komercdarbībā	32	45	140,6	42	93,3	25	17
Valsts pārvaldē un aizsardzībā; obligātajā sociālajā apdrošināšanā	60	71	118,3	67	94,4	35	32
Izglītībā	95	87	91,6	79	90,8	15	64
Veselībā un sociālajā aprūpē	58	48	82,8	59	122,9	8	51
Pārējos komunālajos, sociālajos un individuālajos pakalpojumos	50	44	88	57	129,5	25	32

Iedzīvotāju ekonomiskās aktivitātes līmenis dažādos Latvijas reģionos ir atšķirīgs. Kā redzams 4. tabulā, 2003. gadā visaugstākais iedzīvotāju ekonomiskās aktivitātes līmenis bijis Rīgas reģionā (66%), bet zemākais – Latgalē (55%). Pēdējo gadu laikā līdz ar ekonomisko izaugsmi ir pieaudzis arī iedzīvotāju ekonomiskās aktivitātes līmenis.

4. tabula

**Iedzīvotāju ekonomiskās aktivitātes līmenis (pēc darbaspēka izlases veida apsekojuma datiem, procentos no iedzīvotāju kopskaita) [3, 32]**  
*Rate of Economic Activity (according to Labour Force Survey data, per cent of total population) [3, 32]*

Plānošanas reģioni	2000	2001	2002*	2003*
Rīga	58,8	58,5	65,0	66,0
Vidzeme	58,0	58,6	62,1	59,1
Kurzeme	55,0	55,6	60,5	60,7
Zemgale	56,5	56,5	58,9	59,8
Latgale	48,8	50,9	55,5	54,6
Vidēji	56,3	56,6	61,8	<b>62,0</b>

\* Personas vecumā no 15 līdz 74 gadiem.

Analizējot darba meklētāju<sup>1</sup> īpatsvara izmaiņas ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopskaitā Latvijā (sk. 5. tabulu), ir novērojams, ka darba meklētāju īpatsvars samazinās gan Latvijā kopumā, gan arī atsevišķos plānošanas reģionos. Vienlaikus ar novērojamo pozitīvo tendenci ir jākonstatē, ka darba meklētāju īpatsvars vēl joprojām Latvijā ir augsts – 2004. gada 1. ceturksnī tas bija 11,5%, 2. ceturksnī 9,9% un 3. ceturksnī 10% [5, 10].

5. tabula

**Darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopskaitā (pēc darbaspēka izlasesveida apsekojuma datiem, procentos) [3, 32]**  
*Rate of Jobseekers to the Economically Active population (according to Labour Force Survey data, per cent) [3, 32]*

Plānošanas reģioni	2000	2001	2002*	2003*
Rīga	13,0	11,2	11,0	10,0
Vidzeme	12,2	12,6	10,5	9,0
Kurzeme	15,7	15,2	12,6	9,5
Zemgale	13,6	11,8	10,4	9,7
Latgale	20,8	18,9	17,1	15,5
Vidēji	14,4	13,1	12,0	<b>10,6</b>

\* Personas vecumā no 15 līdz 74 gadiem.

Nodarbinātības un bezdarba līmeņu reģionālo atšķirību pamatā ir vājās ekonomiskās aktivitātes no Rīgas attālākos reģionos. Darbaspēka zemā ģeogrāfiskā mobilitāte nepietiekami attīstītās transporta infrastruktūras dēļ ekonomiski mazāk attīstītos reģionos un relatīvi dārgie mājokļi (salīdzinājumā ar darba algu) ekonomiski vairāk attīstītos reģionos neļauj uzlabot situāciju.

Latvijā ir zems pašnodarbināto personu skaits (zemāks nekā Eiropas Savienībā kopumā) un to personu skaits, kuras strādā nepilnu darba dienu. Nodarbinātības līmeni

ietekmē arī Latvijas darbaspēka aizplūšana uz citām valstīm, darba samaksas atšķirība sievietēm un vīriešiem, nelegālā nodarbinātība u. c.

Salīdzinājumā ar ES vidējiem rādītājiem Latvijā ir relatīvi liels vidējais nedēļā nostrādāto stundu skaits. 2002. gadā tas bija 41,9 stundas, bet Eiropas Savienībā tikai 36,1 stunda. Relatīvi zems ir to nodarbināto skaits, kas strādā nepilnu darba laiku. Piemēram, tikai 9,6% 2003. gadā no Latvijā strādājošiem bija nodarbināti nepilnu slodzi. ES valstīs šādu strādājošo ir aptuveni divas reizes vairāk [13, 9].

Vidējais darbaspēka izglītības līmenis Latvijā ir samērā augsts. 2003. gadā 20,2% nodarbināto bija ar augstāko izglītību, 65,7% – ar vidējo izglītību, bet 14,1% – tikai ar pamatskolas un zemāka līmeņa izglītību [4, 59].

Lielākā problēma ir strukturālā neatbilstība, t. i., iedzīvotāju izglītības, prasmju un profesiju piedāvājuma neatbilstība darba tirgus kvalitatīvām un strukturālām prasībām. Trūkst kvalificētu speciālistu, bet ir vienkāršo profesiju un lauksaimniecības nozares darbinieku pārpalikums. Līdz ar rūpniecības atdzimšanu arvien vairāk tiek pieprasīti speciālisti inženierzinātņu un tehnoloģijas jomā. Lai arī Latvija ierindojas 3. vietā Eiropā studentu skaita ziņā uz 10 000 iedzīvotāju, tomēr pašreizējā izglītības struktūra ir vienpusīga – tikai 17% no studējošajiem apgūst tehniskās zinātnes un dabaszinātnes. Lai nākotnē nebūtu tehnisko zinātņu speciālistu trūkums, Izglītības un zinātņu ministrija kā prioritāras ir noteikusi divas izglītības tematiskās grupas augstākajā izglītībā – inženierzinātnes un tehnoloģiju, kā arī dabaszinātnes un matemātiku. Šis solis vērtējams ļoti pozitīvi.

Darba tirgus piedāvājuma atbilstību pieprasījumam pēc profesijām raksturo darba tirgus noslodzes koeficients (bezdarbnieku skaits attiecībā pret brīvo darbavietu skaitu). 2003. gada beigās salīdzinājumā ar 2002. gada beigām tas bija palicis nemainīgs – 38,3. Viszemākais noslodzes koeficients bija vecākajiem speciālistiem, kā arī kvalificētiem strādniekiem un amatniekiem – attiecīgi 22,5 un 14,2. Mūsdienās pieaug pieprasījums iekārtu un mašīnu operatoru un montieru pamatgrupā.

Vislielākais noslodzes koeficients 2003. gada beigās bija vērojams lauksaimniecības un zivsaimniecības pamatprofesiju pamatgrupā – 162,1 – un vienkāršo profesiju pamatgrupā – 101,5. Līdzīga situācija konstatēta arī iepriekšējā gada nogalē.

Joprojām vismazāk pieprasīti ir vienkāršo profesiju un lauksaimniecības nozares darbinieki.

Latvijā problēmas rada arī ilgstoša laika bezdarbnieki (tie, kuri nevar atrast darbu ilgāk nekā 12 mēnešus). 2003. gadā tie bija 43,9% (52 200.) no visiem darba meklētājiem, bet reģistrēto bezdarbnieku vidū – 26% (23 600). Tam gan ir tendence samazināties. 2003. gadā valstī no ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidus 12 mēnešus un ilgāk nestrādāja 4,3% iedzīvotāju (2000. gadā – 7,9%). ES–15 šis rādītājs bija 3,3% [13, 10].

Ilgstošo bezdarbnieku galvenā problēma lielākoties ir zems vispārīgās un profesionālās izglītības līmenis.

Analizējot bezdarbnieku kvalitatīvo sastāvu, ir jākonstatē, ka Latvijā riska grupa ir jaunieši, kuriem nav profesijas un kuri ir ar zemu izglītības līmeni. Līdz ar to šie jaunieši nav konkurētspējīgi darba tirgū. Darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo jauniešu vidū ir augstāks nekā vecāku ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū (attiecīgi 18,5% un 7,9%).

## Nodarbinātības politika Latvijā

Latvijā galvenais nodarbinātības politikas mērķis ir nodarbinātības līmeņa paaugstināšana, lai nākotnē sasniegtu ES noteiktos stratēģiskos rādītājus, un arī bezdarba problēmu atrisināšana, balstoties uz sekmīgu ekonomisko izaugsmi [6, 77].

Kopš 2000. gada Latvijā ik gadus tiek izstrādāts Nacionālais nodarbinātības plāns. 2004. gada 14. septembrī Ministru kabinets akceptēja jau piekto nodarbinātības plānu. Atbilstoši ES prasībām ar 2004. gadu šis plāns ir pārdēvēts par Nacionālo rīcības plānu nodarbinātības veicināšanai. Plānā paredzētie nodarbinātības līmeņa paaugstināšanas pasākumi ir cieši saistīti ar norādījumiem Latvijas un Eiropas Komisijas kopējā deklarācijā par Latvijas nodarbinātības politikas prioritātēm un Vienotajā programmdokumentā 2004.–2006. gadam un ES Ministru padomē akceptētajām jaunajām nodarbinātības vadlīnijām 2003.–2005. gadam, kā arī ar V. Koka vadītās Eiropas Komisijas darba grupas ieteikumiem nodarbinātības jautājumos [13, 4].

Atbilstoši Lisabonas stratēģijā izvirzītajiem mērķiem Nacionālajā rīcības plānā nodarbinātības veicināšanai (NRPNV) nosaka 10 nodarbinātības vadlīnijas [6, 78]:

- 1) aktīvo un preventīvo pasākumu nodrošināšana darba meklētājiem un ekonomiski neaktīviem iedzīvotājiem;
- 2) darbavietu veidošana un uzņēmējdarbības veicināšana;
- 3) darba devēju un darba ņēmēju savstarpējo interešu saskaņošana un mobilitātes sekmēšana darba tirgū;
- 4) ieguldījumi cilvēkkapitālā un mūžizglītības veicināšana;
- 5) darbaspēka piedāvājuma palielināšanas sekmēšana un gados vecāku iedzīvotāju ekonomiskās aktivitātes palielināšana;
- 6) dzimumu līdztiesības nodrošināšana;
- 7) sociālās atstumtības riska grupu iedzīvotāju integrācijas veicināšana darba tirgū un jebkura veida diskriminācijas izskaušana;
- 8) darba samaksas pilnveidošana darba pievilcības paaugstināšanai;
- 9) nedeklarētās nodarbinātības transformācija oficiāli reģistrētā nodarbinātībā;
- 10) reģionālo atšķirību samazināšana.

Nacionālajā rīcības plānā nodarbinātības veicināšanai 2004. gadā ir noteikti 45 nodarbinātību veicinoši pasākumi un aktivitātes. Pasākumiem, kuriem tieši paredzēti finanšu līdzekļi, plānots izlietot kopumā 20,5 milj. latu. Tas ir apmēram par 9,6% vairāk, nekā bija izlietots 2003. gada pasākumiem [6, 78]. Ņemot vērā lielo bezdarba līmeni valstī un problēmas darba tirgū, paredzētais finansējuma apjoms nodarbinātības veicināšanai ir jāuzskata par nelielu. Līdz ar to ir jāsecina, ka nodarbinātības veicināšana nav valsts galvenā politikas prioritāte.

Pašreizējās A. Kalviša vadītās valdības deklarācijā ir formulēti šādi neatliekami uzdevumi [1, 1]:

- 1) veselības aprūpes krīzes novēršana un funkcionējošas veselības aprūpes sistēmas izveidošana;
- 2) vidējā termiņā sabalansēta valsts budžeta izveidošana un būtiska inflācijas samazināšana;

- 3) Latvijas tautsaimniecības konkurētspējas uzlabošana līdz ES augstākajam līmenim, ietverot zināšanu ekonomikas izveidošanu;
- 4) Eiropas konstitucionālā līguma ratifikācija;
- 5) privatizācijas pabeigšana.

Kā redzams valdības deklarācijā, nodarbinātība nav galveno prioritāšu vidū.

Eiropas Savienības struktūrfondu izmantošana paver lielākas iespējas nekā līdz šim esošā finansējuma piesaistīšana nodarbinātības veicināšanai un bezdarba samazināšanai. Tā, piemēram, Nodarbinātības valsts aģentūras budžetā, pateicoties Eiropas Sociālā fonda finansējumam, nodarbinātības veicināšanai 2005. gadā ir jādarbojas darba tirgus procesu veicināšanā. Pēc autore domām, svarīgākie uzdevumi ir šādi:

Lai nodrošinātu Lisabonas stratēģijas prasību realizāciju Latvijā, valstij ir aktīvāk jādarbojas darba tirgus procesu veicināšanā. Pēc autore domām, svarīgākie uzdevumi ir šādi:

- mūžizglītības nostiprināšana un karjeras veicināšana darba tirgus prasībām, atbilstošas izglītības (īpaši profesionālās izglītības) iegūšanas nodrošināšana. Ir jāpaaugstina izglītības līmenis un jāsamazina atbirums vispārīgās izglītības un arodapmācības iestādēs;
- reģionu attīstības veicināšana un lauku ekonomikas dažādošana;
- ģeogrāfiskās mobilitātes veicināšana. Ir jāmotivē cilvēki doties strādāt uz tuvējo pilsētu, kur ir darbs;
- visaptveroša darba tirgus izveide. Aktīvāk ir jāveic pasākumi, kas atbalsta jauniešu un gados vecāku personu nodarbinātības pieaugumu, kā arī atvieglo atgriešanos darbā ilgstoši nestrādājošām un ekonomiski neaktīvām personām;
- darba devēju un darba ņēmēju interešu saskaņošana.

## Secinājumi un priekšlikumi

1. Neskatoties uz nodarbinātības pieaugumu, Eiropas Savienībā kopumā Lisabonas mērķi kļūst arvien grūtāk realizējami. Lai sasniegtu 2010. gada mērķus, ir jāpanāk labvēlīgas pārmaiņas lielākā mērā, nekā līdz šim tas ir izdevies. ES ir jākoncentrējas uz trim galvenajiem uzdevumiem: 1) jānodrošina, lai Eiropa būtu pievilcīga vieta investīcijām un darbam; 2) jāveicina zināšanu lomas palielināšanās un inovāciju pieaugums ekonomikas izaugsmes nodrošināšanai; 3) jārada nosacījumi nodarbinātības attīstībai.
2. Latvijas nodarbinātības līmenis atpaliek no ES vidējā līmeņa. Tomēr sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā ir augstāks nekā ES un atbilst starpposma mērķim.
3. Latvijas darba tirgū galvenās problēmas ir nodarbinātības reģionālās atšķirības, iedzīvotāju izglītības, prasmju un profesiju piedāvājuma neatbilstība darba tirgus kvalitatīvām un strukturālām prasībām un lielais ilgstoša laika bezdarbnieku un jauniešu – darba meklētāju skaits.
4. Latvijā viens no nodarbinātību kavējošiem pamatfaktoriem ir vāji attīstīta uzņēmējdarbība un pašnodarbinātība, kā arī zemā darbaspēka ģeogrāfiskā mobilitāte. Pārvietošanos negatīvi ietekmē nepietiekama satiksmes infrastruktūra, mazattīstīta lētu dzīvojamo ēku celtniecība, mazattīstīts dzīvokļu tirgus, augstas īres maksas.

5. Lai nodrošinātu Lisabonas stratēģijas prasību realizāciju Latvijā, valstij aktīvāk jāveicina darba tirgus procesi. Svarīgākie uzdevumi ir
  - mūžizglītības nostiprināšana un darba tirgus prasībām atbilstošas izglītības (īpaši profesionālās izglītības) apguves nodrošināšana,
  - reģionu attīstības veicināšana un lauku ekonomikas dažādošana,
  - ģeogrāfiskās mobilitātes veicināšana,
  - visaptveroša darba tirgus izveide,
  - darba devēju un darba ņēmēju interešu saskaņošana.
6. Valsts realizēto pasākumu efektivitāte darba tirgū lielā mērā ir atkarīga arī no nodarbināto un bezdarbnieku mobilitātes un elastīguma jaunās ekonomikas apstākļos.

## LITERATŪRA

1. Deklarācija par Aigara Kalvīša vadītā Ministru kabineta iecerēto darbību. 2004. gada 1. decembris. Valdības deklarācija. – <http://www.mk.gov.lv>, – 2005. g. 27. janvāris.
2. Latvijas makroekonomika skaitļos 2004. – R.: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2004. – 122 lpp.
3. Latvijas reģioni skaitļos 2004. – R.: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2004. – 172 lpp.
4. Latvijas statistikas gadagrāmata 2004. – R.: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003. – 270 lpp.
5. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. – R.: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2005. Nr. 1 (128). – 123 lpp.
6. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R.: LR Ekonomikas ministrija. 2004. gada decembris. – 136 lpp.
7. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R.: LR Ekonomikas ministrija. 2003. gada decembris. – 148 lpp.
8. Par ES stratēģiju izaugsmes un nodarbinātības veicināšanai. *Latvijas Vēstnesis*, 2005. g. 4. febr. Nr. 20(3178).
9. Averss un reverss. Latvijas Bankas biļetens. 2004. Nr. 4. – 43 lpp.
10. Occasional Paper. European Economy. European Commission. – July 2003. – 39 p.
11. Komisijas un Padomes paziņojums. Vienotā nodarbinātības pārskata projekts 2004./2005. gadam. – Brisele, 2005. g. 27. janv. – 15 lpp.
12. Employment in Europe 2004. Recent Trends and Prospects. European communities, 2004. – 275 p.
13. Latvijas Nacionālais rīcības plāns nodarbinātības veicināšanai 2004. gadam. Rīga, 2004. – 81 lpp.

## FOOTNOTES

---

<sup>1</sup> Darba meklētāji – personas, kuras nestrādā un nav pagaidu prombūtnē no darba, meklē darbu un tā atrašanās gadījumā ir gatavas sākt darbu.

## Summary

The article analyses the labour market of Latvia, its tendencies of development and problems in the context of Lisbon Strategy. Employment policy has been evaluated as well. The article consists of three parts: 1. Lisbon Strategy goals and their realization, 2. tendencies of the labour market of Latvia and 3. characteristics of employment policy. At the end of the article conclusions and recommendations are given.

# Information Systems as Uncertainty-Reducing Institutions

## Informācijas sistēmas kā nenoteiktību samazinošas institūcijas

**Uldis Berķis**

Netgiro/Intrum Germany

Systems analyst

e-mail: u.berkis@t-online.de

Strong uncertainty as a cause of market failure requires new methods of its reduction. Information exchange arrangements of a hub and spoke type are considered as uncertainty-reducing settings. Institutionalisation of information systems is considered as an information quality increasing factor. In the case of formerly centralised economies, institutionalised IS are crucially related to economic performance in banking and insurance sectors. The role of government is critically evaluated in relation to the uncertainty-reducing power of sectoral information systems.

**Key words:** strong uncertainty, institutionalisation of information systems, performance of formerly centralised economies, market failure.

**JEL classification:** D82, D02, D85, P27.

### Introduction

Uncertainty in economic processes crucially affects the way economic variables can be measured, asking for specific methods of research and control. [6] Deep insights into economic consequences of uncertainty were delivered by outstanding 20<sup>th</sup> century economists: the “orthodoxiest of the orthodox economists” F.Knight and by the originator of the main heterodox change J.M.Keynes. [7] [8]

According to the Knightian approach, measurable uncertainty (risk) is treated differently from the unmeasurable one - the latter is nowadays usually referred to as Knightian uncertainty. The meaning of “unmeasurable” is not straightforward. The lack of statistical data and a priori knowledge makes it impossible to separate cases where the objective probability distribution does not exist in the mathematical sense from situations where the distribution exists but cannot be estimated with satisfactory reliability. In empirical studies, usually no difference is made according to the source of unmeasurability.

Reducing uncertainty increases economic performance. That occurs **indirectly** – by broadening the scope of entrepreneurial activities - and **directly** – by delivering to the economy additional resources previously accumulated as a funding source in the case of an unforeseen event.

Research that is more recent focuses on the so-called **strong uncertainty**. In the case of strong uncertainty, the sample space is known incompletely, not to mention estimates of their distribution. The incompleteness in characterization of the



outcome set can be of various extents, and partial measurability can be possible. The question under investigation is: **can the strong uncertainty be reduced, and by what means?** The typical situation where strong uncertainty is present is when outcomes are determined not by Nature, but by the choices of an economic agent acting as an intelligent being. If a priori knowledge about choices attributable to a specific agent is insufficient, this situation is sometimes also referred to as partner uncertainty.

### **Information as an uncertainty-reducing factor**

The etiological classification of uncertainty introduces a distinction between aleatory (objective) and epistemic (caused by limited knowledge) uncertainty. Epistemic uncertainty can literally be reduced if the lack of information causing it can be reduced. In the case of aleatory uncertainty, its reduction is possible only in a wider sense – improving the control of processes where objective uncertainty is present. In the case when the probability distribution can be reliably estimated (risk), uncertainty can be virtually eliminated by transforming it into some certain value by a special institution – insurance.

Information-delivery and knowledge-producing activities have a significant uncertainty-reducing power. Sharing of relevant information is a powerful tool of uncertainty reduction. In the case of macroeconomic uncertainty, institutions as monetary boards and fiscal councils act as reducing factors. [11] In the microeconomic area, uncertainty reduction can be viewed as value-creating activity, utilizing (costly) inputs – information and knowledge. This way uncertainty reduction is subject to cost-benefit analysis – uncertainty reduction has an economic sense as far as benefits of reduction exceed the costs.

An important cause of epistemic uncertainty in economics is information asymmetry – one economic actor has more information than the other does. In banking it is the case where the borrower better knows his own financial situation; in the case of insurance – where the insurance taker is in possession of better information about the risk to insure. In classical theory it is assumed that the better-informed party (agent) has full information, whereas the party owing the bargaining power (principal) – only partial information. In the case of microeconomic agents, uncertainty has a “local” character – that means, each agent is faced with her own information defect, and consequently, with epistemic uncertainty, and with his own lack of statistical data, determining the extent of the aleatory uncertainty.

Uncertainty reduction has been emphasized in recent approaches as the critical feature of information. [5 p. 7] As information channels are increasingly filled with senseless information (spam) and even disinformation, the logical relevance of information to a respective object of study becomes an issue of increasing importance.

The reduction of strong uncertainty means increasing the quality of outcome set characterization, and in some cases, even the incomplete estimation of the distribution. This task is highly dependent on the specific system where the strong uncertainty is present. In the cases of partner uncertainty, the efficient appraisal of the behavioural pattern of an agent can reduce the uncertainty, however, usually that occurs in a qualitative manner.

In situations where the same type of principals face similar agents, joining of information resources in a shared data pool and using the fused data resources jointly can reduce uncertainty. If economic agents have similar power on data sharing, the organisational solution will be a kind of hub and spoke structure - the suppliers of information will be the same as the users. This type of arrangement is also shown by wide empirical experience. Uncertainty reduction can be, of course, also attained by the information exchange in a system of bilateral relationships without a central hub; however, a hub and spoke system is easier to instantiate by some directive decision. At later stages, a hub and spoke type organization can become preferred by performance increases caused by synergetic effects due to information concentration in the hub.

Typical examples where hub and spoke type information sharing is employed, are the information exchange about unreliable debtors in the banking business and about suspect claims in the insurance industry. In formerly centralised economies, information exchange in order to reduce borrowing risk started relatively late – in Latvia the national Credit bureau (“debtors’ registry”) was established only in June 2003. This can be partially explained by the fact that consumer lending and mortgage underwriting activity exploded in Latvia only after 2000. Even in Poland, the national Bureau of Credit Information was created only at the end of the banking sector transition. [10]

Credit bureau function – reduction of uncertainty by accumulating data delivered by lenders making the accumulated information available for economic agents in their decision-making process – is generally a new construction for formerly centralized economies. It is important to emphasize that in the case of transition economies, such uncertainty-reducing arrangements have been initiated from above by some state authority. They are not created as a result of cooperative behaviour of economic players, but by “implantation” of arrangements attributable to a well developed market economy. Attempts to create a hub and spoke type information system in the insurance branch relying on cooperative behaviour of companies have failed already. The failure is caused by a typical prisoner’s dilemma resulting from the dominating egoistic behaviour of independent players.

The hub and spoke type information exchange structures are characteristic of credit reporting in Europe. Branch-wide consequences of such an information sharing agreement are quite different, compared to enterprise-wide uncertainty-reducing systems, for instance, inventory management systems. If, in the case of an inventory management system, the optimization goal of this system is obvious, then in the case of branch-wide interaction, the goal is hard to define. In the case of a branch-wide system, important information is disclosed to competitors. It encourages the top managers to reject the system, because in formerly centralized economies, there is a harsh competition of managers for a specific position, and at the same time, the competition between companies is relatively weak. Bonuses resulting from managerial positions are valued higher than good financial performance of a company. Therefore the behaviour of firms resembles the habits of their top managers, only gradually developing toward a more socially accepted corporate culture.

In the past the information exchange between economic agents in a purely informal way, according to bilateral interaction, was dominant. However, the main problem in the case of an informal exchange is the inability to effectively prosecute disinformation. Wrong information has been put into unofficially shared databases in

order to protect good clients from a competitor's marketing attacks. Informal rules protecting against informational fraud were not effective, therefore, formal rules were supposed to be a better solution.

In the case of information exchange, there is a significant difference with the common public goods approach. Due to the fact that information is immaterial by its nature, the information suppliers do not have the universal argument that they are short of resources to submit for collective use. Supplying of information to shared IS does not immediately worsen the balance sheets of firms, as can happen in the case of material goods.

## Information systems as institutions

Interaction mechanisms create a complex system of rules - formal and informal. Rules of the game define institutions. [1] Rules of the interaction game in shared information systems govern the principles of how the information is placed into a database and how the information is delivered. Considering the economic aspects of this game, we can speak about economic institutions. Information systems cover a wide range of interactions involving humans and machines. [9 p. 25] Information systems as economic institutions are one of the research directions in infonomics. The technical compatibility lies outside the associated economic institutions, however, and considerations of technology choice and availability have strong economic objectives shown in the recent discussion on software patents.

Institutionalisation as necessity for exchanged interaction is caused by various aspects:

Protecting the client basis from selective pick-ups by competitors based on filtering the shared database,

Effectively prosecuting information distortions.

An unclear question requiring institutionalisation is about property rights on the acquired knowledge created using a shared database. As far as this advantage is due to differences in absorptive capacity, it seems unproblematic. [3] But as patents are considered, there is a large difficulty in separating benefits of knowledge from benefits gained from the misuse of the shared information. In the case of IS in economics, however, until now, such controversial dilemmas as in the case of biobanks are not observed, and property rights on the knowledge do not prevent the future development of shared information systems.

The question of high importance in the case of the hub and spoke constellation is – how powerful is the hub? Two conclusions can be drawn:

1. Regarding the shortly established hub and spoke systems, weak hubs can be observed. However, the role of the hub will increase with its increased integration into the core business processes of end users. The role of the hub depends crucially on how important will become services offered by the hub to the core; sometimes it develops only via a long evolutionary process. Finally, access to the hub can become a prerequisite to conduct a specific business. Access to the hub can become an obstacle in the development of banking and insurance services in rural regions; however, increasing availability of universal communication protocols and services, such as the Internet, decreases the level of this dependence.

2. The power of hub and spoke systems increases with the increase in the number of terminal users. Decentralised development affects the power of the central element – the hub. That leads to some form of hybrid governance well observed in practice; for instance, Latvian insurers, in view of performance increases, have joined the Credit Bureau, whereas the shared data pool with insurance relevant data is still absent in Latvia.

Reassessment of the impact of the new economy after the collapse of the associated stock market bubble emphasizes the increased interaction capacity and availability of large-scale data analysis for elementary decisions. If in the past the credibility of the consumer was proved in the case of home purchase, then nowadays the database technology and communication channel availability allow checking the solvency of a client on-line if she is purchasing a train ticket. However, this increased interaction intensity creates a challenge to established ethical principles.

Among the most severe problems confronted by data sharing institutions is information privacy. [10] Privacy protection makes a significant difference in the way business is conducted in insurance branches – if in health and life insurance the information exchange about insured persons creates large bioethical dilemmas, and in the case of property and car insurance risk, information sharing effectively reduces information asymmetry and provides for more precise statistical estimates. Privacy can be kept if actors follow the rules; however, only formal rules can be effectively controlled and the breaking of them prosecuted.

## **The Role of government**

There is a widely expressed opinion in the transition type economies, that in the cases where information has a high potential of abuse provoking private benefits for few, but significant harm for many, the only acceptable institutional form is a state-owned and governmentally supervised information system. This system has to work under the full control of some state institution, therefore guaranteeing rules of the game conforming to the public choice. The main pro arguments are the following:

The government is the only economic player having a social dimension in decision processes,

Governments are acting on behalf of the public, therefore having some mandate for institutional enforcement.

However, information systems acting under governmental control bear the following traits:

Powerful interest groups can impose their will as superior to the general public's, therefore misusing information systems,

The government is very limitedly liable for the harm caused by governmental institutions. In the case of nation-wide state-owned information systems –for the harm caused by disinformation or improper work of the information system,

In the case of many practical implementations, for instance, for uncertainty reduction in consumer lending, there does not exist any obvious state function related to that activity. The general public can come to the conclusion that governmental actions are directed to increase profits of some elite groups subject to disadvantages to other economic actors,

Especially in the case of formerly centralized economies, the major player on the market is the privatized former state company. A typical case is the insurance market, where the major non-life company is the privatized former state insurance company; most typical examples - Poland, Lithuania. New companies can be afraid of enduring ties between managers of this major company and state officials.

An additional ambiguity in the role of government is caused by the appeal to create benefits to some groups exploiting the information asymmetry. Threats to the banking system resulting from consumer lending are not very serious. Not a single bank collapse in Latvia could be attributed to overextensive consumer lending or other retail banking operations. Bank crashes were caused by the faults of big business loans, foreign currency and/or foreign debt defaults. At the same time, new jobs are created almost entirely in small and medium enterprises. Therefore, governments have a significant stimulus to enhance lending to SME in order to promote new jobs. An alternative approach will be to establish a special bank lending to SME, however, in Latvia this has not happened yet, partially due to insufficient understanding of the place of governmentally supported business activities as a substitute in the cases where severe market failure is present.

However, the question is that of consumer welfare, because it depends crucially on retail-banking performance and transaction costs. If information systems with relatively plain data are of high importance to estimate the solvency or debt surveillance prospects of individual clients, the result will be lower interest for reliable borrowers. In the case of the insurance industry the consequence of information asymmetry can result in severe market failure; improvements in information infrastructure can resolve this failure.

The essential problem is caused not by accumulating plain data by decentralised agents in some shared database, but by the form of decision function used by principals wired in this information exchange agreement. In settings where strong uncertainty is present, the decision function in many cases takes a very simplified form – its values are  $\{0,1\}$  – where 0 means to reject an applicant for a loan or insurance and 1 – to accept. In the case of formerly centralised economies, this behaviour of principals is very typical because of subjective perception of instability in the involved processes – small changes in the input data are assumed to cause big differences in the outcome. In this case a contradiction emerges – shared IS are assumed by the general public to reduce the level of market failure, on the other hand - IS does not significantly improve the decision procedures used by principals. In this case, governmental decisions, for instance, making some insurance compulsory (respective to bonus/malus system determined by companies in order not to make operations unprofitable), as is the case of motor liability insurance in Latvia, can reduce the extent of market failure significantly. However, in the case of loan issue, comparable governmental instruments do not exist. Because of this type of decision function a new form of “social disability” emerges – agents who do not get insurance or a loan due to negative information about them placed in some database. This can encourage the government to discontinue shared databases with plain data and to replace them with quantitative, for instance, scoring systems.

Settings where cooperation of private agents is encouraged by some public agent were recently analysed in the conception of hybrid governance. [4] However, strong

branch specifics according to available instruments are present in this governance form. Therefore, in Latvia we can empirically observe enforced information exchange in the banking industry and compulsory product delivery in the case of motor liability insurance. According to the concept of hybrid governance, an authority could create some information-exchange agreement and then allow free economic agents to participate in this agreement, rewarding the participation at the initial stages and expecting the agreement to become self-sustaining with the increase in the number of participants.

## Performance research

Performance research in formerly centralized economies remains a challenging topic even after joining the EU. Empirical observations show – if in the Central European countries large-scale investments make outstanding contributions to economic development, then in the case of the Baltic countries, the big investor activities are absent yet.

A complicated issue is the subjective perception of uncertainty by economic actors. Motor liability insurers in Latvia use “level of uncertainty” as an abstract premium calculation variable; however, that usually means indirect estimates which value uncertainty attributed for long-time clients lower than for short-time clients. However, performance of the whole insurance system could be increased if some more precise uncertainty measures would be developed or the representative power of existing measures increased. At the present, such unclear measures of uncertainty cause a negative response by the insurance takers.

An issue crucially affecting the economic significance of an IS is the reliability of information. An institutional approach is an *ex ante* approach to the reliability issue - defining the rules of the game indirectly assures the integrity and reliability of the information circulating in the IS. The final consequence is guaranteeing some appreciable level of **information quality**. An alternative approach is based on belief functions – the *ex post* appreciation of the information quality. [2]

## Conclusions

The Uncertainty-reducing function of IS creates an incentive for institutionalisation in two forms: (1) public agent action to resolve the locked inefficient but stable states and (2) institutionalisation of cooperation.

The purpose of institutionalisation is to overcome the locking effects – impossibility to exchange information because the IS resembles a public good in a non-cooperative environment. Institutional approach is an indirect mechanism capable of information reliability increase in decentralised, especially hub and spoke type information systems.

Information infrastructure can be viewed as one of the most important performance determining factors in formerly centralised economies. As presently inefficiencies in information exchange in Latvia are obvious, institutional foundations of information systems explain how better information management both on an enterprise and sectoral level can contribute to overall economic development.

The critical assessment of the government role shows that the impact of governmental institutions is relatively low. Governments are confronted with severe dilemmas, which do not allow for a straightforward action related to sectoral information systems. The governments have no interest other than to stuff their own pockets with taxpayers' money.

## REFERENCES

1. Aoki M. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. – Cambridge USA: MIT press, 2003 – 467 p.
2. Bovee M., Srivastava R. P., Mak B. A conceptual framework and belief-function approach to assessing overall information quality. *International Journal of Intelligent Systems*. 2003, (18)1, pp. 51–74.
3. Cohen & Levinthal D. Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation. *Administrative Science Quarterly*. 1990, 35, pp. 128–152.
4. Elsner W. The “new” economy: complexity, coordination and a hybrid governance approach. *International Journal of Social Economics*. 2004, 31, pp. 1029–1049.
5. Heinrich L. *Informationsmanagement*. – München: Oldenbourg, 2002. – 680 S.
6. Holly S., Hallett A. H. *Optimal Control, Expectations and Uncertainty*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1992. – 244 p.
7. Keynes J. M. *A Treatise on Probability*. – London: Macmillan, 1921. – 466 p.
8. Knight F. H. *Risk, Uncertainty and Profit*. – Boston: Houghton Mifflin, 1921. – 381 p.
9. Krcmar H. *Informationsmanagement*. – Berlin: Springer, 2000. – 391 S.
10. Lissowska M. Creditor's risk and its impact on financial policies of enterprises and banks in Poland. Presentation at the International Conference „Accounting and Finance in Transition: European and Asian Experiences and Public policy Considerations”. London, 2003.
11. Schubert H. Knightian Uncertainty, Accountability and Economic Policy Rules. In: Mooslechner P., Schuberth H. und M. Schürz (eds.). *Economic Policy under Uncertainty: The Role of Truth and Accountability in Policy Advice*. – Cheltenham, UK and Northampton, MA USA: Edward Elgar (forthcoming).

## Kopsavilkums

Problēmraķstā pētīti ekonomiskie procesi, kuri pakļauti stiprajai (*strong*) nenoteiktībai – tās gadījumā nav iespējams pietiekami labi raksturot procesa varbūtējo iznākumu telpu. Tādējādi šī nenoteiktības forma vērtējama kā “stiprāka” nekā risks un Naita (*Knightian*) nenoteiktība. Aplūkots informācijas sistēmu potenciāls stiprās nenoteiktības samazināšanai ekonomiska rakstura piemēros – parādnieku reģistra un apdrošināšanas datu bāzu gadījumā. Konstatēts, ka dominējošais stiprās nenoteiktības samazināšanas instruments ir zvaigžņveida informācijas apmaiņas struktūras, kurās koncentratora ekonomiskais svars nosaka spēles noteikumus, tādējādi ietekmējot institūciju veidošanos, kuru ietvaros norisinās informācijas apmaiņa. Izvērtējot valsts lomu, konstatēts, ka valsts nozīmes datu apmaiņa rada virkni grūti risināmu ētisku un sociālu dilemmu, tādēļ valsts loma ir attaisnojama tikai situācijās, kurās izveidojies stabils tirgus fiasko. Iezīmēta mijiedarbības procesu un informācijas kvalitātes ietekme uz ekonomisko attīstību.



## **Inovatīvās uzņēmējdarbības vadība kā uzņēmuma konkurētspējas virzītājspēks**

### **Management of Innovative Business Activities as a Motive Force of Enterprise**

**Andris Deniņš**

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

Jaunās – uz zināšanām balstītās ekonomikas uzdevums ir radīt produktus ar augstu pievienoto vērtību, lietojot modernās tehnoloģijas, kas nodrošina racionālu resursu izmantošanu. Šādā ekonomikā izglītība, zinātne un uzņēmējdarbība ir savstarpēji cieši saistītas. Pēc Pasaules ekonomikas foruma (*World Economic Forum*) veikto 104 valstu uzņēmumu konkurētspējas novērtējuma Latvija ierindojas 44. vietā. Tāpēc svarīgi ir noteikt valsts konkurētspējas attīstības nosacījumus. Viens no galvenajiem nosacījumiem ir zināšanu efektīva pārnese uz jaunām tehnoloģijām un produktiem jeb inovatīvā darbība. Rakstā atspoguļoti galvenie rezultāti autora vadītajā pētījumā par inovāciju sistēmu elementiem. Atsevišķi aplūkoti elementi, kas veido inovāciju sistēmu: izglītība, zinātne, likumdošana, uzņēmējdarbība un finansēšana. Veiktais pētījums ir palīdzējis noteikt tos stratēģiskos uzdevumus inovāciju vadības jomā Latvijā, kas nodrošina valsts konkurētspējas palielināšanos. Pētījuma galvenie rezultāti Latvijā ietverti Nacionālajā inovāciju programmā.

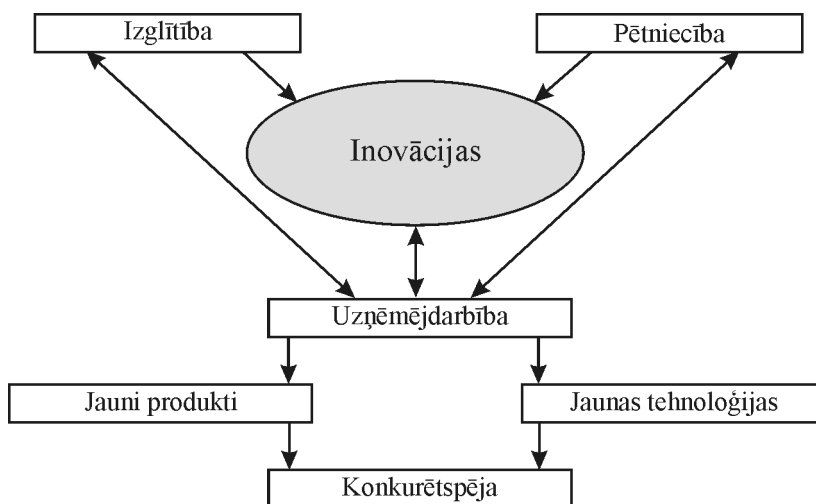
**Atslēgvārdi:** inovācija, inovāciju sistēma, konkurētspēja.

Jaunās jeb uz zināšanām balstītās ekonomikas uzdevums ir radīt produktus ar augstu pievienoto vērtību, lietojot modernās tehnoloģijas, kas nodrošina racionālu resursu izmantošanu. Šādā ekonomikā izglītība, zinātne un uzņēmējdarbība ir cieši savijušās, veidojot vienotu sistēmu. Īpaši spilgti tas izpaužas uzņēmumos. Jebkurā datoru, programmnodrošinājuma vai telekomunikāciju kompānijā (piemēram, “*Microsoft*”, “*Nokia*”) pētījumi, eksperimenti, jaunu produktu un pakalpojumu apgūšana un tirdzniecība ir vienota procesa elementi, kas tieši ietekmē uzņēmuma priekšrocības tirgū jeb konkurētspēju.

Konkurētspēju nodrošina vairāki savstarpēji saistīti elementi, kuru vienojošais elements ir inovācijas (sk. 1. attēlu). Tās ietver sevī jaunus produktus un procesus vai arī nozīmīgus 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. Pasaules prakse liecina, ka tieši uzņēmumi, kas realizē jaunas idejas izstrādājumos un tehnoloģijā, nodrošina sev ekonomisko labumu un priekšrocības gan tirgū (palielinot savu nišu), gan izmaksu līmenī (racionālā resursu izmantošanā), gan cenu līmenī (līdz ar jaunievedumu ieviešanu un augstas kvalitātes izstrādājumu



ražošanu). Kopumā uzņēmumos tas atspoguļojas peļņā, bet valsts mērogā – IKP pieaugumā. Inovatīvā uzņēmējdarbība nodrošina strauju tautsaimniecības attīstību, valstu konkurētspēju. 2004. gadā, kad tika noteikta valstu konkurētspēja un novērtēti to uzņēmumi, sākot ar starptautiskajiem tirgiem pievienotiem unikāliem, grūti atdarināmiem produktiem un tehnoloģijām un beidzot ar zemāko konkurētspējas nodrošinājumu – mazām izmaksām un vietējiem naturāliem resursiem, Latvija ierindojās 44. vietā (sk. 1. tabulu).



1. att. Jaunas – uz zināšanām balstītas uzņēmējdarbības sistēma  
*Novel or knowledge-based scheme of entrepreneurship*

1. tabula

### Baltijas jūras valstu konkurētspējas novērtējums (starp 104 pasaules valstīm) [1]

*Evaluation of the competitiveness of the Baltic Sea region  
 states (among 104 world countries) [1]*

Valsts	Konkurētspējas novērtējums (vieta)
Somija	1.
Zviedrija	3.
Dānija	5.
Norvēģija	6.
Igaunija	20.
Lietuva	36.
Latvija	44.

Uzņēmuma konkurētspēju palielina četri elementi:

- 1) efektivitāte;
- 2) kvalitāte;
- 3) jaunievedumi;
- 4) klientu vēlmju apmierināšana.

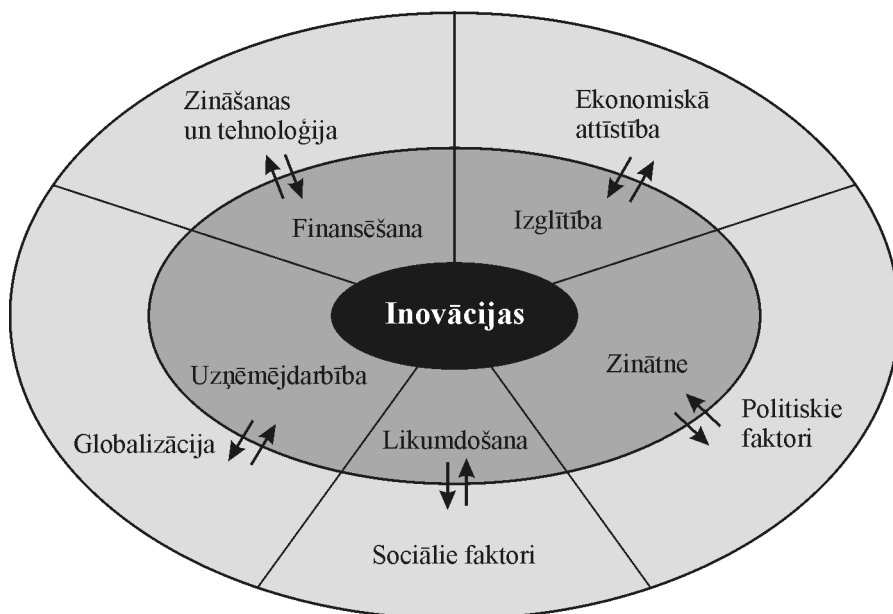
Šie elementi ir cieši saistīti un atrodas savstarpējā mijiedarbībā. Piemēram, augsta kvalitāte var veicināt augstu efektivitātes līmeni, bet jaunievedumi – kvalitāti un spēju maksimāli apmierināt klientu vēlmes.

Uzņēmumam, kuram kāds no elementiem ir augstākā līmenī nekā pārējiem konkurentiem, tirgū ir lielākas konkurētspējīgas priekšrocības. Tās panākamas ar tādām vērtības veidojošām darbībām un resursiem, kas attiecīgā nozarē nodrošina rentabilitāti virs vidējās rentabilitātes līmeņa, kā arī spēju to saglabāt. Uzņēmumā tas ir process, kuru var sadalīt divās daļās:

- 1) konkurētspējīgo priekšrocību radīšana;
- 2) konkurētspējīgo priekšrocību attīstīšana.

Konkurētspējīgo priekšrocību radīšana balstās uz katra uzņēmuma spējām un resursiem. Savukārt šo priekšrocību attīstīšana atspoguļo uzņēmuma spēju pielāgoties tirgus dinamikai. Abas procesa daļas vieno nepieciešamība uzņēmumā pilnveidot gan produktus, gan darbības (organizēšanu, tehnoloģijas u. tml.). Jaunajā ekonomikā arvien vairāk tas ir atkarīgs no zināšanu efektīvas pārneses uz jaunām tehnoloģijām un produktiem, t. i., no inovācijām.

Vienlaikus jānodrošina efektīva šā procesa vadība. Lai to veiktu, nepieciešams izziņāt inovācijas kā sistēmu. Šīs sistēmas pamatā ir Portera modelis (Portera nosauktie pieci spēki). Uz šī modeļa bāzes ir veikti pētījumi ar mērķi izstrādāt inovāciju realizācijas stratēģiju valsts līmenī (sk. 2. att.).



2. att. Portera inovāciju sistēmas modelis [2].

*Porter's model of the innovation system [2].*

Autora vadītais pētījums tika veikts atbilstoši inovāciju sistēmas elementiem.

## Izglītība

Valstij dinamiski attīstītoties, pēdējos desmit gados studējošo skaits Latvijā ir gandrīz trīskāršojies. Pēc studējošo skaita valsts iedzīvotāju kopskaitā – 3,8% – Latvija ierindojas Eiropas attīstīto valstu vidū. Taču joprojām pastāv ievērojama neatbilstība starp darba devēju pieprasījumu pēc kvalitatīviem darbiniekiem un izglītības sistēmas iespējām sagatavot darbiniekus pieprasītajā profesijā (ķīmijas, tekstila, celtniecības nozarēs). Tas attiecas ne tikai uz augstāko izglītību, bet arī uz profesionālo un tehnisko izglītību. Jāatzīmē, ka ir ne mazums valstu (it īpaši Āfrikā un Āzijā), kas nodrošina augstu vispārējās izglītības līmeni, bet nav nodrošinājušas pietiekamus ekonomiskās attīstības tempus. Tas nozīmē, ka izglītības ekstensīva attīstība vēl negarantē augstus ekonomikas attīstības tempus. Izglītībai – īpaši tehniskajai izglītībai – ir jābūt cieši saistītai ar zinātni. Modernas tehnoloģiskās izglītības galvenais uzdevums ir gatavot speciālistus, kas ne tikai atbilstu kādai konkrētai aktuālai nozarei, bet arī būtu spējīgi apgūt un pilnveidot citur pasaulē radušās zinātniskās un tehniskās idejas, paredzot un veidojot nākotnes tehnoloģiju. Tieši pastāvot saiknei starp augstāko tehnisko izglītību, zinātni un uzņēmējdarbību, iespējams noskaidrot trūkumus un veicināt jaunāko tehnisko sasniegumu ieviešanu Latvijas uzņēmumos.

## Zinātne

Viens no svarīgākajiem veiksmīgas inovatīvās darbības nosacījumiem ir ne tikai cieša saistība starp zinātniskajiem pētījumiem un augstāko izglītību, bet arī starp dažāda veida pētījumiem un mācību procesa virzieniem. Zinātnes attīstību nosaka finansiālās iespējas. Pašreiz Latvijā pētniecībai un zinātnes attīstībai tiek piešķirti aptuveni 1,3–1,5% no valsts budžeta un apmēram 0,4% no IKP, taču tas ir nepietiekami noturīga inovatīvā procesa nodrošināšanai. Valsts finansējuma rādītāji krasi atšķiras no rādītājiem industriāli attīstītajās valstīs, kurās vidējais zinātnes finansējums ir 3% no IKP (atšķiras 8 reizes). Vēl lielāka atšķirība redzama, attiecinot finansējumu uz vienu zinātnieku, – tad tas ir 30–40 reizes mazāks. Lai gan zinātniskais personāls samazinājies aptuveni 9 reizes (30 690 zinātnieku 1990. gadā, bet 3508 – 2004. gadā), zemais finansējuma apjoms uz vienu zinātnieku pastāv joprojām. Pašreiz uz 1000 iedzīvotājiem tas ir apmēram 3–4 reizes mazāks nekā ES valstīs vidēji.

Papildus tam, ka finansējums zinātnei Latvijā ir nepietiekams, ir arī daudz neskaidrību par tā mērķiem un struktūru. Ir svarīgi, lai finansējums balstītos uz analīzi par pašreizējo un sagaidāmo pieprasījumu pēc inovācijām un jaunām tehnoloģijām tautsaimniecībā. Diemžēl zinātnisko pētījumu finansējumā dominē apšaubāmi kritēriji – pašu zinātnes darbinieku vēlmēs un intereses, bieži vēlēšanās izmantot agrākos gados uzkrātās zināšanas un pieredzi, lai gan tās ne vienmēr atbilst tautsaimniecības vajadzībām.

## Likumdošana

Lai sasniegtu tautsaimniecības konkurētspēju, ir būtiski, lai Latvija ne tikai pieskaņotos ES stratēģiskajām vadlīnijām, bet arī nacionālajā inovāciju politikā izmantotu savas priekšrocības. Tomēr LR likumdošana negarantē labvēlīgu vidi inovatīvai uzņēmējdarbībai. Pašreiz valstī likumdošana inovatīvajā jomā ir fragmentāra un nav nodrošināta ar konstitucionālo kapacitāti. Likumdošana joprojām neveicina

jaunāko tehnoloģiju un ražošanas resursu efektīvu izmantošanu, taču tas ir inovatīvās darbības pamats. Tāpēc iespējami ātrāk likumdošanā nepieciešams veikt izmaiņas, lai īstermiņā sasniegtu būtiskus uzlabojumus inovāciju ieviešanā.

## Uzņēmējdarbība

Tikai uzņēmējdarbības sektorā inovācijas (idejas, metodes, patenti, tehnoloģiskie principi u. c.) var pārtapt produktā vai pakalpojumā vai arī ietekmēt tirgu. Kopumā uzņēmējdarbības aktivitāte ievērojami atpaliek no vidējiem rādītājiem Eiropas Savienībā. Visiem ir zināma atpalcība tādā rādītājā kā uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem: Latvijā – 21, Eiropā – 36. Latvijā uzņēmēji pārāk maz izmanto arī jaunāko tehnoloģiju. Jāmeklē risinājumi uzņēmējdarbības un zinātnes ciešākai integrācijai, lai saīsinātu laiku no zinātnisko pētījumu veikšanas līdz attiecīgo izstrādājumu ražošanas uzsākšanai. Nepieciešams attīstīt klasterus, kas palīdz nodrošināt inovāciju jaudu un palielināt konkurētspēju. Pēc 80 valstīs veiktā klasteru attīstības vērtējuma Latvija ieņem 56. vietu (Igaunija – 74., Lietuva – 34., Polija – 42., Somija – 4., Zviedrija – 9., Dānija – 22.) [1]. Jāievēro, ka pašreiz viena no inovāciju veicināšanas galvenajām tendencēm ES valstīs ir pāriešana no atbalsta sniegšanas atsevišķiem uzņēmumiem uz uzņēmumu grupu klasteru atbalstīšanu. *Phare* programmas ietvaros Latvijā tiek veikti pētījumi, kuros tiek identificēti potenciāli iespējamie uzņēmumu klasteri:

- informācijas sistēmas klasteris,
- kokrūpniecības klasteris;
- kompozītmateriālu klasteris;
- inženieramatu klasteris.

Svarīgi ir attīstīt arī inovāciju atbalsta struktūras – inovāciju centru, tehnoloģisko parku, biznesa inkubatorus. Tiem jāveicina inovatīvo risinājumu ieviešana ražošanā. Šobrīd Latvijā reāli darbojas trīs tehnoloģiskie centri un viens tehnoloģiskais parks, kas strādā pēc biznesa inkubatora principa – piedāvā pakalpojumus un atbalsta jebkuru uzņēmējdarbības virzienu (telpu noma, sekretariāts, orgtehnika), kā arī divi inovāciju centri, kas veic konsultatīvo darbību.

## Finansēšana

2004. gadā Latvijā tā saucamais “pētniecības un attīstības” finansējums bija aptuveni 20 miljoni latu. Pusi no tā veidoja valsts finansējums, bet vienu piektdaļu – privātais sektors. Atlikušā finansējuma lielāko daļu sedza ārvalstu avoti. Uz tirgu orientētiem pētījumiem vidēji gadā tiek atvēlēts apmēram 10% līdzekļu no valsts finanšu programmas. No finansējuma “pētniecībai un attīstībai” var secināt, ka uzņēmēju ieinteresētība inovatīvas vides radīšanā ir nepietiekama. Tomēr jāatzīmē, ka līdzīga situācija ir arī citās valstīs ar nosacīti nelielu IKP (piemēram, Gruzijā). Savukārt Zviedrijā kopējais finansējums “pētniecībai un attīstībai” ir aptuveni 4%. Valsts ieguldījums tajā ir viena ceturtdaļa, bet privātā sektora devums – trīs ceturtdaļas.

Inovācijām un augstajām tehnoloģijām ir nepieciešamas īpašas finansējuma formas. Viena no plašāk izmantojamām formām ir risku kapitāls (*venture capital*). Tā pazīmes ir šādas:

- 1) ir palielināts risks ciest zaudējumus, taču to kompensē liela peļņa veiksmīga projekta gadījumā;
- 2) risks attaisnojas, ja līdzekļus iegulda industrijā ar augstu izaugsmes potenciālu (bieži tās ir augsto tehnoloģiju nozares);
- 3) bieži tiek piešķirts riska aizdevums, bet vēl biežāk šis aizdevums vai ieguldījums tiek konvertēts akcijās, tiesībās uz patentu u. tml.

Pašreiz Latvijā praktiski nenotiek pētniecības un attīstības finansēšana ar risku fonda palīdzību, kā tas ir, piemēram, Somijā (*KERA* – valdības izveidots fonds).

Veiktajā pētījumā ir noteikti stratēģiskie uzdevumi inovāciju vadības jomā. Galvenais mērķis ir nacionālās inovāciju kapacitātes palielināšanās Latvijā.

Valsts līmenī ir nepieciešams

- 1) veidot harmonizētu un koordinētu inovatīvajai darbībai labvēlīgu vidi (likumdošana, finanses, informācija);
- 2) izveidot ilgtspējīgus inovatīvos uzņēmumus un radīt to izaugsmi veicinošu bāzi (zinātne un pētniecība). Investīcijas izglītībā, zinātnē un modernajās tehnoloģijās nodrošina augstākas lietderības pakāpes zinātniskos pētījumus – uz tiem balstītu projektu rentabilitāte tautsaimniecībā ir aptuveni 2 reizes lielāka nekā uzņēmumu vidējā rentabilitāte;
- 3) izveidot atbalsta mehānismu inovatīvo izstrādājumu ieviešanai komercdarbībā;
- 4) izveidot modernu inovāciju infrastruktūru (industriālie tīkli).

Šīs rekomendācijas ir ietvertas Nacionālajā inovāciju programmā, kuras mērķis ir veicināt valsts konkurētspēju, izmantojot inovatīvās uzņēmējdarbības vadību.

## LITERATŪRA

1. Shwab K., Porter M. The Global Competitiveness Report 2004–2005. World Economic Forum. Geneva: Pargrave Macmilton, 2004.
2. Zinātniskais pētījums Nacionālās inovāciju programmas izstrādei. – SIA “BDO Invest Rīga”. Rīga, 2002.
3. Ziņojums par inovāciju attīstības apsekojumiem. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. Rīga, 2003.
4. Building an Innovative Economy Europe. A review of 12 studies of innovation policy and practice in today’s Europe. – EC, Enterprise directorate – general. Brussels, 2001.
5. Lisbon European Council 23 and 24 March 2000, Presidency Conclusions. – Lisbon, 2000.

## Summary

The essence of a knowledge-based economy is the creation of products with a high value added. Such an economy implies mutual integration of education, science, and business. According to the survey made by the World Economic Forum on the competitiveness of businesses of 104 countries, Latvia is ranked as 44. Therefore it is essential to establish the most relevant preconditions for developing the competitiveness of the country. One of the decisive conditions is an efficient transfer

---

of knowledge to new technologies and products, or innovative activity. The article reflects the most relevant results of the research supervised by the author focusing on the elements of innovation systems. The elements of the innovation system (education, science, legislation, entrepreneurship, and financing) are highlighted separately. The research conducted has enabled the establishment of strategic objectives for management of innovations in Latvia to ensure the enhancement of competitiveness of the country. The main results of the research are implemented in the National Innovations Programme of Latvia.

## Tautsaimniecības izaugsmes un konkurētspējas makroekonomiskais novērtējums ES un Latvijā Macroeconomic Estimation of the Growth and Competitiveness in the EU and Latvia

**Elena Dubra**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, LV-1050

Tālr. 7034780; e-pasts – edubra@lanet.lv

Raksta mērķis ir novērtēt Latvijas tautsaimniecības izaugsmes iespējas un konkurētspēju ES tirgū, lai īstenotu atbilstošu makroekonomisko politiku un sekmētu attiecīgas mikroekonomiskās, kā arī sociālās politikas īstenošanu. Iestāšanās Eiropas Savienībā paredz izstrādāt Latvijā mērķtiecīgu valdības politiku, kas būtu orientēta uz stratēģisko sektoru attīstību un stabilu ekonomikas izaugsmes nodrošināšanu.

Rakstā ir ietverta informācija par Latvijas ekonomikas stratēģiju Eiropas Savienības integrācijas kontekstā, kā arī analizēta un novērtēta ES valstu ekonomiskās un sociālās politikas stratēģija Lisabonas deklarācijas aspektā, konkurētspējas izmaiņas un progress ES valstīs un Latvijā.

**Atslēgvārdi:** izaugsmes teorija, konkurētspējas indeksi, sociālekonomiskā stratēģija, ES iniciatīvas.

Latvijas izaugsmes un konkurētspējas izmaiņu novērtējums arī pēc tās iekļaušanās Eiropas Savienībā vienmēr ir pierādījis, ka nepieciešams saglabāt līdzsvaru starp ekonomiskajām un sociālajām dimensijām, nodrošinot efektīvu sociāli orientētu ekonomisko attīstību nacionālajā līmenī, kā arī atsevišķu tautsaimniecības sektoru un reģionu augšupeju.

ES valstu pētījumu rezultāti liecina, ka valstīm ir būtiski īstenot tās ekonomiskās prioritātes, kas atbilst attiecīgās valsts attīstības līmenim. Īpašs izaicinājums ekonomikai ir īstenot pāreju no viena konkurētspējas līmeņa uz nākamo. Tā, piemēram, uz iekšējo faktoru un papildfaktoru izmantošanu balstītā ekonomikā uzņēmumiem būtiskākie uzdevumi ir paaugstināt ražošanas efektivitāti, kā arī uzlabot transporta un komunikāciju infrastruktūru, pilnveidot izglītības un personāla apmācības sistēmu, liberalizēt tirdzniecību un samazināt korupciju. Šo uzdevumu realizēšana rada pamatu ekonomikas efektivitātei, caurskatāmībai un konkurētspējai. Arī Latvijai tie būtu jāuzskata par prioritāriem. Taču uzmanība ir jāpievērš arī investīcijām pētniecībā un zinātnes attīstībā, izglītībā, inovācijās, jo šīs jomas kvalitatīvi stimulē ekonomikas pārveidošanu par tādu ekonomiku, kas balstīta uz zināšanām. Ekonomikas izaugsmē liela nozīme ir tehnoloģiju pārplūdei ES valstīs („*spillover*” effect).

„*Spillover*” (pārplūšanas) koncepcijas pamatā ir divas nostādnes: funkcionālā un politiskā nostādne. Saskaņā ar funkcionālo nostādni, notiekot viena ekonomikas

sektora integrācijai, nākotnē tiks apvienoti arī citi sektori. Tā kā mūsdienu ekonomikas nozares ir savstarpēji saistītas, nav iespējams nodalīt vienu nozari no pārējām nozarēm. Saskaņā ar politisko nostādni integrācijas neatņemams elements ir citu faktoru ietekme. Piemēram, interešu grupas, kas sadarbojas kādā konkrētā sektorā, ietekmē citas organizācijas, kas arī ir iesaistītas šajā sadarbībā.

**Dž. Hāsa “spillover” koncepcija** balstās uz pieņēmumu, ka integrācija vienā politikas jomā vai ekonomikas nozarē nākotnē veicina integrāciju arī citās jomās vai nozarēs. Šo koncepciju var piemērot ne tikai starpvalstu, bet arī valsts reģionu līmenī.

Klasiskās un neoklasiskās teorijās un modeļos ir paredzēts, ka ilgtermiņā ekonomiskā izaugsme apstāsies, jo ekonomika sasniegs savu potenciālo līmeni  $Y^*$  un attīstības pieaugums būs stacionārs jeb nemainīgs:  $Y = 0$ .

Pamatojums tam ir šāds: iedzīvotāju ienākumi sasniegs maksimālo nemainīgo līmeni, ierobežoto darba resursu vai resursu trūkuma dēļ ekonomika pārstās attīstīties resursu pieauguma ziņā, un ekoloģiskie standarti ierobežos ražošanas attīstību.

Ir lietderīgi reāli izanalizēt attīstības iespējas un izskatīt tādu pieeju vai modeli, kas pieļauj ekonomisko attīstību arī stacionārā stāvoklī.

Šāda pieeja ir nosaukta par **endogēnās augsmes teoriju**. Tā balstās uz iekšējo faktoru un papildfaktoru, kā arī apstākļu efektīvāku izmantošanu kā nacionālās ekonomikas, tā arī pasaules ekonomikas izaugsmes plānos.

Endogēnās augsmes teorijas autori *K. Arou* (1962), *D. Romer* (1986), *R. Lukas* (1988), *R. Barou* (1989) aplūkojuši ilgtermiņa pieauguma iespējas stacionārā stāvoklī. Tās realizējamas, izmantojot tehnisko progresu, pieaugošu ražošanas atdevi un cilvēkkapitāla attīstību [5, 96–97, 126–128]; [6, 407–437].

Endogēnās augsmes teorija paredz, ka valdības politikai un ekonomiskajai darbībai jāspēj ietekmēt augsmes tempus ilgtermiņā un nodrošināt ekonomikas attīstību arī stacionārajā stāvoklī.

Ir divas pamatmetodes, kā panākt augsmes tempus nemainīgā stāvoklī:

- 1) tehniskā progresa augsmi  $\Delta A/A$  var, ietekmējot to ekonomikas resursu daļu, kuri paredzēti pētījumiem un inovācijām;
- 2) augsmes tempus nemainīgā stāvoklī var ietekmēt ar ātrumu  $a$ , kādā tiek uzkrāti ražošanas faktori. To var parādīt ar vienkāršu ražošanas funkciju, kurā ir tikai kapitāls.

$$Y = aK \quad (1)$$

Tātad izlaide ir tieši proporcionāla kapitāla uzkrājumam. Pieņemsim, ka uzkrājumu pieauguma temps (ātrums) ir konstants – un nav ne iedzīvotāju skaita pieauguma, ne kapitāla amortizācijas. Šādā gadījumā visi uzkrājumi darbojas kapitāla uzkrājumu palielināšanas virzienā.

$$\Delta K = s \cdot aK \quad (2)$$

$$\text{vai } \Delta K/K = sa$$

Tā kā izlaide ir tieši proporcionāla kapitālam, izlaides pieauguma temps ir

$$\Delta Y/Y = \Delta K/K = sa \quad (3)$$

Šajā piemērā izlaides pieauguma temps būs straujāks, ja ātrāks būs uzkrājumu pieauguma temps.



Ekonomikā ir pieņemta šāda definīcija:

ekonomiskā attīstība notiek, ja ilgākā laika periodā valsts iedzīvotāju ekonomiskā labklājība palielinās.

Attiecībā uz augsmes un attīstības teoriju mēs varam izvirzīt vairākus jautājumus.

- Cik daudz valsts investē, un, it īpaši, cik liela ir inovatīvā kapitāla daļa kopējās investīcijās?
- Cik strauji pieaug iedzīvotāju skaits?
- Kāda ir cilvēkkapitāla nodrošināšanas kvalitāte?
- Cik efektīvi tiek izmantoti attiecīgie ražošanas resursi?

Ekonomikā attīstība norisinās, uzkrājoties ražošanas faktoriem, arī cilvēkkapitālam, kas darbojas stabilā ekonomiskā un politiskā struktūrā.

Endogēnās augsmes teorija balstās uz tehniskā progresa izšķirošo nozīmi ekonomikas attīstībā. Tehnoloģiskie sasniegumi valstī ir saistīti ne tikai ar jauno produkciju un jauno tehniku ieviešanu ražošanā, bet galvenokārt ar pozitīvām pārmaiņām investīciju struktūrā un starpprodukta kvalitātē.

Palielinoties investīciju plūsmai inovatīvā kapitāla veidošanā, ar laiku var panākt, ka līdz ar jauno tehnoloģiju ieviešanu un to darbības paplašināšanos visās ekonomikas sfērās sāk palielināties kopējā ekonomiskā efektivitāte, tādējādi nodrošinot tālāku sociālo un ekonomisko izaugsmi valstī.

Endogēnās augsmes teorijā darba faktors attīstībā ir modificēts un analizēts no darba resursu efektivitātes viedokļa. Darba ražīguma pieaugumā īpaša uzmanība pievērsta darba efektivitātei, kas balstās uz cilvēkkapitāla pieaugumu. Efektīvā darba koncepcija ir formulēta šādi:

$$E = q \cdot L,$$

kur E – efektīvās darba vienības, (4)

q – darba ražīguma indekss,

L – fiziskā darba produkts.

Tādējādi

$$dE/E = dL/L + dq/q,$$

kur  $dE/E$  – efektīvā darba pieaugums.

Kapitāla un efektīvā darba attiecība  $k = K/E$

Izlaide uz efektīvo darba vienību  $y = Y/E$

$$Y = A \cdot f(k) - \text{izlaide uz efektīvo darba vienību} \quad (5)$$

$$I = S$$

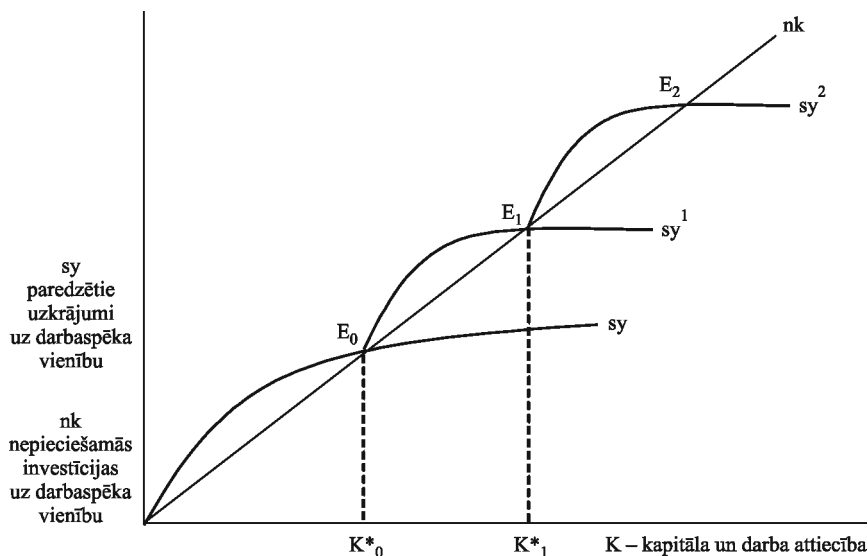
$$S = sY$$

$$dE/E = n + q - \text{efektīvo darba resursu pieaugums,}$$

$$\text{kur } dL/L = n - \text{darba resursu pieaugums,}$$

$$dq/q = q - \text{eksogēnais darba ražīguma pieaugums.}$$

Efektīvā darba koncepcija dod iespēju prognozēt tālāko ekonomisko un sociālo attīstību ilgtermiņā.



1. att. Tehniskā progresa nemītīgums [5, 127]  
*Continual Technological Progress*

**nk** ir nepieciešamās investīcijas uz darbaspēka vienību, lai saglabātu kapitāla un darba attiecību (**K**), pastāvot esošajam darbaspēka pieaugumam (**n**).

Nemītīgs tehniskais progress var mainīt ražošanas funkciju no  $sy$  līdz  $sy^1$ ,  $sy^2$  utt. un stacionāro kapitāla un darba attiecību no  $K^{*0}$  līdz  $K^{*1}$ ,  $K^{*2}$  utt.

Tas nodrošina ilgtermiņa izaugsmi, kas balstās uz efektīvāku darba un jaunākās tehnoloģijas izmantošanu ekonomikā.

Analizējot ekonomiskās izaugsmes procesus valsts līmenī, ir nepieciešama vairāku faktoru esamība, lai noteiktu, ka valsts ir sasniegusi atbilstošu ekonomiskās attīstības pakāpi. 2001. gadā zinātnieki *J. Sachs* un *J. McArthur* ieteica izmantot jaunu rādītāju, analizējot valsts ekonomisko izaugsmi, – **izaugsmes konkurētspējas indeksu (IKI)**. Tas tika prezentēts Pasaules ekonomikas foruma izdevumā „Pasaules konkurētspējas ziņojums 2001–2002”. Tā mērķis bija izvērtēt pasaules valstu vidējā termiņa un ilgtermiņa ekonomiskās izaugsmes līmeņa potenciālu [4].

**Makroekonomiskās vides attīstība un stabilitāte** ir viens no noteicošajiem izaugsmes faktoriem. Lai gan nevar apgalvot, ka tikai makroekonomiskā stabilitāte palielina valsts iedzīvotāju vispārējo labklājības līmeni, taču acīmredzot tās trūkuma dēļ attīstības perspektīvas zūd. Tādējādi tieši šis izaugsmes faktors ir nosaukts par IKI pirmo pīlāru, pasvītrotot, ka bez tā valsts ekonomikas tālākā attīstība nav iespējama.

**Valsts institūciju darbības kvalitāte** tirgus ekonomikā var būtiski ietekmēt labklājības līmeni un privātā sektora darbību. Valsts institūcijās ir nepieciešams aktīvi sadarboties ar publiskā sektora pārstāvjiem, jo ir svarīgi, lai īpašuma tiesības garantētu likumīga juridiskā sistēma. Privātie uzņēmumi nevar veiksmīgi darboties vājas likumdošanas varas un izpildvaras apstākļos. Mūsdienu ekonomiskie pētījumi mēģina novērtēt valsts sektora svarīgumu ekonomiskās izaugsmes procesā.

**Augsts tehnoloģiju attīstības līmenis** ir valsts ekonomikas ilglaicīgas izaugsmes pamats. Pateicoties tehnoloģiskajam progresam, kas balstās uz inovācijām ražošanas un uzņēmumu pārvaldīšanas procesos, valsts spēj saglabāt un palielināt savu konkurētspējas potenciālu globalizācijas ietvaros.

Priekšrocības tehnoloģijas ziņā ir uzskatāmas par obligātām ekonomikas ilglaicīgai attīstībai, taču tās tiek iegūtas dažādā veidā. Piemēram, attīstītajām valstīm vienīgā iespēja, kā pilnveidot savas tehnoloģijas, ir inovāciju aktīva izmantošana. Ja kādas valsts tehnoloģiskais process nav pietiekami attīstīts, tā uzlabošana ir iespējama, daļēji izmantojot inovācijas, daļēji progresīvo valstu pieredzi.

Tāpat saskaņā ar IKI aprēķina metodoloģiju valstis var tikt sadalītas divās grupās:

- attīstītajās valstīs, kuru ekonomikas izaugsme ir tieši saistīta ar inovāciju izmantošanu tehnoloģijas attīstībā,
- neattīstītajās valstīs, kuras ir atkarīgas no ārvalstu atbalsta un pieredzes, ieviešot jaunas inovācijas tehnoloģiskajā procesā.

Šis sadalījums atvieglo iespēju analītiski izvērtēt un noteikt tehnoloģiju nozīmi valstu ekonomikas izaugsmē.

Atkarībā no valstu piederības pie kādas no iepriekš norādītajām grupām tiek noteikts arī apakšindekss: makroekonomiskās vides attīstības, valsts institūciju darbības kvalitātes un tehnoloģiju nozīme [4].

**Attīstīto valstu IKI = ½ tehnoloģiju indekss + ¼ valsts institūciju indekss + ¼ makroekonomiskās vides attīstības indekss**

**Neattīstīto valstu IKI = ⅓ tehnoloģiju indekss + ⅓ valsts institūciju indekss + ⅓ makroekonomiskās vides attīstības indekss**

Attīstīta makroekonomiskā vide, kā arī stabilas politiskās, likumdošanas un sociālās institūcijas ir nacionālās labklājības nosacījumi, kas veidojas makroekonomiskajā līmenī un ir atkarīgi no uzņēmumu iespējām efektīvi ražot vērtīgas preces un sniegt kvalitatīvus pakalpojumus. Sakarā ar to vēl 2000. gadā Pasaules ekonomikas foruma ziņojumā tika ieteikta metodoloģija **biznesa konkurētspējas indeksa (BKI)** aprēķināšanai [4].

Lai noteiktu biznesa konkurētspējas kopējo indeksu, tiek ņemti vērā divi apakšindeksi:

- 1) indekss, kas sniedz novērtējumu uzņēmumu darbībai un stratēģijai tirgū;
- 2) indekss, kas sniedz kvalitatīvu vērtējumu noteiktas valsts biznesa videi.

IKI un BKI sniedz dažādus vērtējumus valsts konkurētspējai. Taču šie indeksi, lai gan to aprēķināšanai lieto dažādas metodoloģijas, ir ļoti cieši savstarpēji saistīti. Piemēram, 2003. gadā Somija ieņēma līdera pozīciju pēc abiem rādītājiem. Tāpat ASV, Zviedrija un Dānija attiecīgi ieņēma otro, trešo un ceturto vietu abu reitingu ietvaros. Pastāv arī atšķirības, piemēram, pēc IKI Taizeme šajā gadā ieņēma 5. vietu, bet pēc BKI – 16. vietu.

Jāatzīmē, ka 2003. gadā Latvija ierindojās 37. vietā pēc IKI. Tas bija vislabākais rādītājs reģionā. Makroekonomiskās attīstības indeksa ziņā Latvija ieņēma 36. vietu,

un tas nozīmēja otro lielāko makroekonomiskās vides rādītāja pieaugumu. Valsts institūciju darbības kvalitātes indeksa ziņā Latvija bija 45. vietā, un tas nozīmēja piekto lielāko valsts institūciju kapacitātes rādītāja pieaugumu. Pēc tehnoloģiskā indeksa Latvijai tika piešķirta 26. vieta, t. i., Latvija bija sasniegusi otro lielāko pieaugumu vērtējumā par valsts tehniskās sarežģītības līmeni. 2003. gadā 37. vieta konkurētspējas ziņā nozīmēja trešo lielāko konkurētspējas pieaugumu pasaulē.

*1. tabula*

**ES 8 jauno dalībvalstu reitingi pēc izaugsmes konkurētspējas indeksa  
2003. un 2004. gadā [12]**  
*EU New 8 Countries Ranking by Competitive Growth Index: 2003 and 2004*

Valstis	Izaugsmes konkurētspējas indekss 2003. gadā	Salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu	Izaugsmes konkurētspējas indekss 2004. gadā	Salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu
Igaunija	22	+5	20	+2
Slovēnija	31	-5	33	-2
Ungārija	31	-2	31	0
<b>Latvija</b>	<b>37</b>	<b>+6</b>	<b>44</b>	<b>-7</b>
Čehija	39	-3	40	-1
Lietuva	40	-1	36	+4
Slovākija	43	+3	43	0
Polija	45	+5	60	-15

Jau 2004. gadā Latvijas reitings samazinājās samērā strauji un Latvija ierindojās 44. vietā. Par vienu punktu samazinājās makroekonomiskās vides vērtējums, par 7 punktiem sabiedrisko institūciju kapacitātes vērtējums, par 10 punktiem valsts tehnoloģiskās attīstības līmenis.

Līdzās Saksa un Makartūra indeksam (IKI) pastāv M. Portera izstrādātais **tekošas konkurētspējas indekss (TKI)**. Pēc autora domām, šis indekss palīdz izvērtēt institucionālo faktoru, tirgus struktūru un ekonomiskās politikas nosacījumus, no kuriem ir atkarīgs pastāvīgs augstas labklājības līmenis, un tādējādi noteikt, cik efektīvi tiek izmantoti pieejamie ekonomiskie resursi. M. Porters arī uzskata, ka TKI reitings paver iespēju izpētīt makroekonomiskos pamatus, kas nosaka iekšzemes kopprodukta (IKP) apjomu uz vienu iedzīvotāju, un noteikt šī rādītāja stabilitāti ilgtermiņā. Starpība starp faktisko IKP uz vienu iedzīvotāju un provizorisko IKP, kas tiek aprēķināts ar TKI indeksa palīdzību, liecina par ekonomikas attīstības potenciālu vai, otrādi, par barjerām ekonomikas izaugsmei.

Abi indeksi – gan IKI, gan TKI – tiek aprēķināti, pamatojoties uz statistikas datiem, kā arī uz tās aptaujas rezultātiem, ko ik gadus veic Pasaules ekonomikas forums pasaules vadošo kompāniju galveno menedžeru vidū (2001. gadā tika aptaujāti 4600 menedžeri) [4].

Organizācija, kas regulāri publicē konkurētspējas indeksus, ir arī Vadības attīstības starptautiskais institūts. Tā ietvaros klajā tiek laists arī speciāls izdevums – „Pasaules konkurētspējas gadagrāmata”. Pēc institūta speciālistu definīcijas, konkurētspēja ir valsts spēja ražot starptautisko tirgu prasībām atbilstošas preces vai sniegt pakalpojumus un palielināt iedzīvotāju reālos ienākumus ilglaicīgā perspektīvā. Šis starptautiskais institūts reitingu nosaka, pārsvarā pamatojoties uz statistikas datiem un arī izmantojot menedžeru aptaujas rezultātus.

Galvenās ekonomiskās brīvības komponenti ir personas izvēles brīvība, brīvprātīga apmaiņa, konkurences brīvība un personas un īpašuma aizsardzība. Valsts mērogā valdībai ir jāatturas no darbībām, kas varētu šīs brīvības ierobežot, un jānodrošina to ievērošana. Ekonomiskā brīvība samazinās, ja nodokļi, valdības noteiktie izdevumi un regulējošie pasākumi aizstāj individu un uzņēmumu izvēles brīvību, brīvprātīgu apmaiņu un tirgus koordināciju.

**Ekonomiskās brīvības indekss (EBI)** sniedz iespēju salīdzināt ekonomiskās brīvības atšķirības valstu starpā [4].

Pēc EBI tiek novērtētas šādas jomas:

- regulēšana, ko veic valsts ar izdevumiem, nodokļiem un tai piederošiem uzņēmumiem;
- tiesiskā struktūra un īpašuma tiesību ievērošana;
- darījumu nauda;
- brīvība attīstīt tirdzniecību ar ārvalstu uzņēmumiem;
- kredītu, darbaspēka un uzņēmējdarbības regulēšana.

Nosakot EBI šajās piecās galvenajās jomās, kopā tiek ietverti 37 dažādi rādītāji.

*2. tabula*

**Latvijas vieta pasaulē 2002. gadā pēc EBI [4, 132]**  
*Latvia's Position in the World Economy by EFI*

	Valdības īpatsvars: izdevumi, nodokļi un valstij piederoši uzņēmumi	Tiesiskā struktūra un īpašuma tiesību ievērošana	Pieceja darījumu naudai	Brīvība veikt preču un pakalpojumu tirdzniecību ar ārvalstīm	Kredītu, darba tirgus un uzņēmējdarbības regulēšana
Latvija	65. vieta	41. vieta	50. vieta	44. vieta	65. vieta

Kopumā Latvija 2002. gadā ierindojās 47. vietā pasaulē (no 123 valstīm). Igaunija ieņēma augstāku – 35. vietu, bet Lietuva bija 60. vietā.

ES attīstības mērķu sasniegšanu Latvijā varētu nodrošināt, realizējot reformas:

- sektoru attīstības politikā, arī bāzes infrastruktūras veidošanā,
- darba tirgū – izglītības un darbinieku kvalifikācijas paaugstināšanas sistēmā,
- fiskālajā politikā – nodokļu politikā, arī valsts atbalsta politikā,
- institucionālās un tiesiskās vides sakārtošanā.

Iepazīstoties ar Eiropas Savienības ekonomiskās un sociālās politikas apskatu, var izdarīt dažus būtiskus secinājumus:

- ES iniciatīvas rada iespējas veiksmīgi risināt nopietnas strukturāla veida problēmas, it īpaši sociālās sfēras, uzņēmējdarbības un inovāciju jomā;
- Eiropas Savienībā ir izstrādātas vairākas programmas un stratēģijas efektīvākai ekonomisko problēmu pārvarēšanai un ES izveidošanai par pasaules konkurētspējīgāko reģionu, kā to paredz Lisabonā deklarētā apņemšanās;
- attiecīgajām programmām tiek paredzēts arvien lielāks finansējums no ES strukturālajiem fondiem, un jau šobrīd tas ir pieejams, lai nodrošinātu efektīvāku un konkurētspējīgāku ekonomiskās sistēmas izveidošanu, nacionālās zinātnes un sociālās politikas izstrādi.

Valsts izaugsmes novērtēšanas mūsdienu metodēm ir zināmi trūkumi. Pirmkārt, konkurētspējas indeksi ir diezgan plaši un ar tiem nav iespējams izvērtēt visus reālos faktorus, kas veicina ekonomikas izaugsmi un konkurētspējas palielināšanu. Tādējādi tos nevar izmantot stratēģiskajā valsts politikā, kas ir paredzēta valsts konkurētspējas līmeņa celšanai. Otrkārt, indeksi ir subjektīvi, jo  $\frac{1}{3}$  no vērtējuma atbilst ekspertu subjektīvajam viedoklim. Treškārt, valsts izaugsmes stratēģijas izvērtēšanai ir nepieciešams plašāk lietot dažādus makroekonomiskus un ekonometriskus modeļus un prognozēšanas metodes, izmantojot tajos gan noteicošos izaugsmes faktorus, gan arī tādus svarīgus faktorus kā pieprasījuma tendences, ražošanas jaudas, nodarbinātības kvantitātes un atalgojuma līmeni, cenu un tarifu izmaiņas u. c.

Valsts realizētās attīstības politikas galvenais uzdevums ir ar ekonomiski pamatotu attīstības stratēģiju un regulēšanas instrumentiem panākt ilgstošu pieaugumu ekonomikā, lai nodrošinātu konkurētspējas palielināšanos un pastāvīgu iedzīvotāju dzīves līmeņa celšanos. Visaptverošākais rādītājs ekonomikas izaugsmei ir iekšzemes kopprodukta pieaugums, precīzāk, tas, kā reāli ir pieaudzis iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju, pastāvot augstai nodarbinātībai un stabilām cenām.

Lai sasniegtu labus ekonomiskās attīstības rādītājus, nepietiek ar esošo ekonomikas sfēras dalībnieku darbības intensifikāciju, jāmaina arī ekonomikas struktūra. Dažādās valstīs atkarībā no to attīstības līmeņa un nosacījumiem, kas vēsturiski izveidojušies, strukturāla pārkārtošana var izpausties dažādi.

Valsts ekonomiskā struktūra sastāv no daudziem savstarpēji saistītiem elementiem, un tās pamatā ir vairāki objektīvi faktori.

Galvenie makroekonomiskie faktori ilgtermiņa ekonomiskajā izaugsmei ir šādi:

- budžeta līdzsvars;
- nelielas nodokļu likmes;
- augsta nacionālo uzkrājumu likme;
- finanšu sistēmas stabilitāte;
- atbilstošs valūtas maiņas kurss, kas nodrošina eksporta sektora konkurētspēju.

Šo faktoru sekmīgai nodrošināšanai svarīga ir valdības mērķtiecīga un sekmīga darbība.

Raksturīgi ir tas, ka Latvijas uzņēmumi sāk investēt līdzekļus sava darbaspēka apmācībā un tehnoloģiju attīstīšanā un sāk konkurēt ar jaunākajām stratēģijām, kam ir globāls raksturs.

Ekonomikas izaugsmes pieaugums Latvijā kopš 2000. gada norit gandrīz 2,5 reizes straujāk nekā Eiropas Savienībā. Latvijas ekonomiskā sadarbība ar ES ir bijusi un paliks būtisks faktors tautsaimniecības attīstībā pārredzamā nākotnē. Jāņem vērā arī tas, ka sakarā ar iestāšanos Eiropas Savienībā Latvija var izmantot tās priekšrocības, ko dod attīstīts, plašs un stabils Eiropas tirgus, brīva preču un pakalpojumu, darbaspēka un kapitāla kustība, ES sociālā kohēzija. Līdzdalība Eiropas Savienībā rada Latvijai iespējas piedalīties „spēles noteikumu” veidošanā un sniedz lielāku drošību Latvijas tirgum attiecībā pret ekonomiskajiem riskiem, ko nevar novērst viena pati neliela valsts.

Tādējādi ekonomiskā attīstība analizējama procesā, kurā būtiska ir ne tikai makroekonomiskā stabilitāte, bet arī tādi cits ar citu cieši saistīti faktori kā pārvaldes

kvalitāte, sabiedrības kapacitāte attīstīt savas intelektuālās un tehnoloģiskās spējas, mūsdienīgi konkurences veidi un cilvēku izaugsmei labvēlīgi apstākļi.

Latvijas ekonomikas attīstības uzlabošanai valdībai stratēģijas ietvaros jārealizē šādi uzdevumi:

- jāveicina inovācijas un jāuzlabo kapitāla tirgu struktūra, izmantojot valsts un privāto investīciju izpēti;
- jāatbalsta uzņēmējdarbības aktivitātes un investoru interese par Latvijas uzņēmumiem, jāpilnveido likumdošanas bāze;
- jāpalielina modernās tehnoloģijas regulējošo ietvaru un intelektuālā tīpašuma tiesību aizsardzība, lai nodrošinātu ilgtspējīgu tautsaimniecības izaugsmi;
- jāattīsta un jāharmonizē institucionālā struktūra un jārada labvēlīgi apstākļi sociālajai attīstībai.

## LITERATŪRA

1. An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver. – Report of an Independent High-Level Study Group established on the Initiative of the President of the European Commission. – July 2003. – 183 p.
2. Attīstības plāns (Vienotā programmdokumenta projekts). LR Finanšu ministrija. – Rīga, 2003. – 195 lpp.
3. Dubra E. Ekonomisko un strukturālo pārmaiņu evolūcijas teorija un Latvijas attīstības analīze. *LU Raksti, 658. sēj.* – Rīga: Zinātne, 2003, 54.–69. lpp.
4. The Global Competitiveness Reports 2000–2001, 2001–2002, 2002–2003. World Economic Forum. – 2001., 2002., 2003. – 158 p.
5. Romer D. *Advanced Macroeconomics*. – New York: Mcgraw-Hill, 1996. – Pp. 96–97.
6. Mankiw N. G., Romer D. and Weil D. N. A Contribution to the Empirics of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*. – 1992. – No. 107 (May). – Pp. 407–437.
7. Nacionālās attīstības plāns (2003.). – 2003. – 153 lpp.
8. Structural Indicators. Communication from Commission. – Brussels 16.10.2002. COM (2002) 552 final. – 26 p.
9. The Lisbon European Council – An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe. – March 2000. – 23 p.
10. Zinātniskais pētījums nacionālās inovāciju programmas izstrādei. – Valsts pārvaldes pasūtītais pētījums. – BDO “Invest Rīga”. – 2002. – 208 lpp.
11. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – LR Ekonomikas ministrija. – Rīga: LR EM, 2004. g. decembris. – 151 lpp.
12. Pasaules ekonomikas foruma dati: [www.weforum.org](http://www.weforum.org).
13. Eurostat dati: [www.europa.eu.it/comm/eurostat/](http://www.europa.eu.it/comm/eurostat/)

## Summary

The aim of this paper is to assess the possibilities of development and basic trends of Latvia's national economy and competitiveness in the EU market in order to realize corresponding macroeconomic policy and to promote fulfilment of the microeconomic and social policies. Joining the EU is a challenge for the country,

and a very purposeful Latvian government policy has to be introduced which is pointed at the development of strategic sectors and the necessity to ensure steady economic growth.

The following questions are considered in the paper: strategies of Latvia's economy in light of the integrations into the European Union, analysis and evaluation of economic and social policies of the Member States of the European Union in light of Lisbon declaration, and the progress and changes of the competitiveness in the EU states and in Latvia.



## Konkurences spēki Latvijas radio tirgū Competition Force in Latvian Radio Market

**Uldis Duka**

Valsts bezpeļņas SIA „Latvijas Radio”  
Doma laukums 8, Rīga, LV-1015  
E-pasts: uldis.duka@radio.org.lv

**Roberts Škapars**

LU Tautsaimniecības institūta direktors  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: skapars@lanet.lv

Raksta mērķis ir izpētīt Latvijas radio tirgū konkurenci ietekmējošos spēkus un to raksturojošos faktorus. Lai sasniegtu izvirzīto mērķi, ir atklāti un raksturoti septiņi Latvijas radio tirgū konkurenci ietekmējošie spēki: radiostaciju savstarpējā konkurence, valsts ietekme, radioraidījumu informācijas aizstājēji, radioraidījumiem nepieciešamās informācijas un tehnikas piegādātāji, potenciālās jaunās konkurējošās radiostacijas, radioklausītāji un radio reklāmas devēji. Izdarīti secinājumi par faktoriem, kas pastiprina un vājina konkurenci radio tirgū, un to darbību. Informācija analizēta, izmantojot statistisko datu grupēšanas, analīzes un sintēzes metodes. **Atslēgvārdi:** konkurences spēki, radio tirgus, reklāma, informācijas piegādātāji, radioklausītāji.

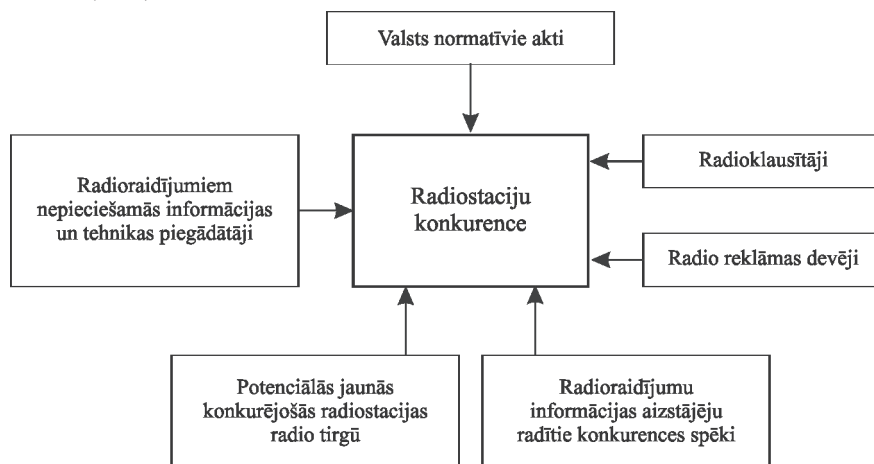
Konkurenci radio tirgū var pastiprināt vai pavājināt ne tikai tā *dalībnieku skaita* izmaiņas, bet arī citi *faktori*. Latvijas radio tirgus būtiski atšķiras no zinātniskā literatūrā visbiežāk apskatītā Maikla E. Portera izstrādātā konkurences „*piecu spēku*” modeļa [11, 137–145]. Pēc autora domām, konkurenci Latvijas radio tirgū ietekmē septiņi spēki (sk. 1. att.): radiostaciju savstarpējā konkurence, radioraidījumu informācijas aizstājēji, radioklausītāji, radio reklāmas devēji, potenciālās jaunās konkurējošās radiostacijas radio tirgū, radioraidījumiem nepieciešamās informācijas un tehnikas piegādātāji, valsts normatīvie akti.

Latvijā konkurence radio tirgū nav vienmērīga. Rīgā konkurence ir ievērojami lielāka nekā caurmērā visā Latvijā, jo Rīgā ir koncentrējušies lielākie Latvijas reklāmdevēji un arī iedzīvotāju pirkspēja ir ievērojami lielāka nekā vidēji Latvijā. Par nevienmērīgo un atšķirīgo konkurenci šajos radio tirgos liecina fakts, ka Latvijā atsevišķos reģionos vēl ir brīvas radio frekvences, bet Rīgā un tās apkārtnē visas radio frekvences ir aizņemtas. Ņemot vērā apskatītās Latvijas radio tirgus īpatnības, ir lietderīgi radio tirgu apskatīt divos veidos: pievērsties radiostaciju darbībai *visas Latvijas teritorijā kopumā* un *radiostaciju darbībai Rīgā* atsevišķi.

Latvijas radio tirgū pašreiz par *klausītāju* un *reklāmas* piesaisti konkurē 36 raidstacijas, to vidū ar nacionālo apraidi 7 [8]. Lielais raidstaciju skaits *pastiprina konkurenci* radio tirgū.

Latvijā kopumā, salīdzinot radiostaciju kopējo nedēļas auditoriju, konstatēts, ka visvairāk klausītāju 2004./2005. gada ziemā bijis (sk. 2. att.) *Latvijas Radio 2* (24%), *Latvijas Radio 1* (13%) un *Radio SWH* (8%).

Rīgā šajā periodā pēc kopējā nedēļas klausītāju skaita līderi ir (sk. 3. att.) *SWH+105,7 FM* (13%), *Radio MIX FM 102,7* (10%), *Latvijas Radio 1* (10%) un *Latvijas Radio 2* (10%).



1. att. Konkurences spēki radio tirgū [veidojuši autori]  
*Competitive forces in radio market [compiled by authors]*

Konkurenci radio tirgū pastiprina *radioraidījumu informācijas aizstājēju* darbība *reklāmas un klausītāju* piesaistē.

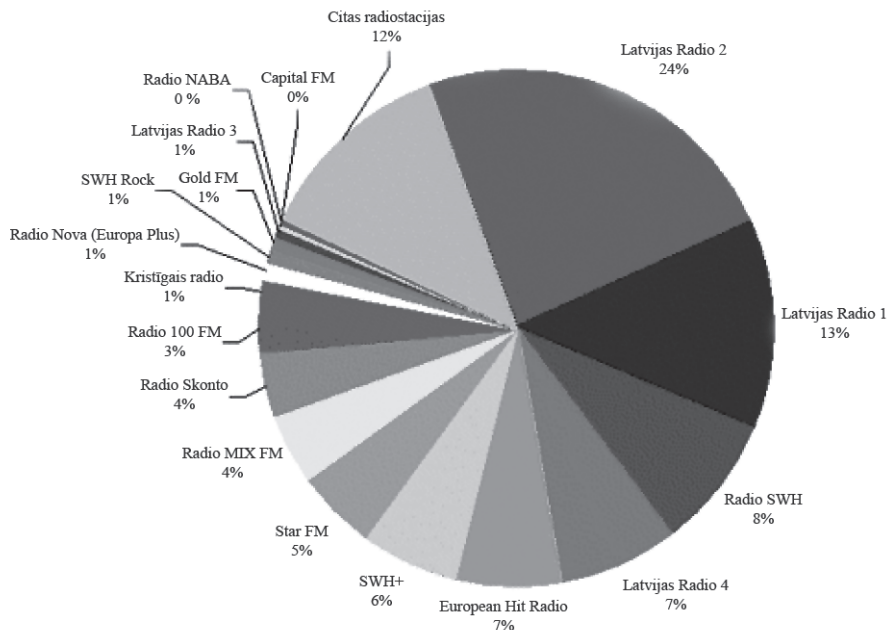
Radiostācijas konkurē ne tikai cita ar citu, bet arī ar citiem informācijas piegādātājiem, kuri var būt radio raidītās informācijas – mūzikas, jaunāko ziņu, oriģinālo raidījumu *aizstājēji*. Galvenie aizstājējinformācijas piegādātāji, kuri *pastiprina konkurenci*, ir 37 kabeļu TV un radio, televīzija ar nacionālo apraidi 4 [8], interneta un cita veida radio, vietējās ziņu aģentūras – BNS un LETA un citi informācijas nesēji.

Aizstājējinformācijas kvalitātes un pieejamības palielinājums, tās lietošanas *cenās* pazeminājums, kā arī šīs informācijas piegādātāju aktivitātes pieaugums *palielina konkurences spēkus* radio tirgū. *Konkurenci pastiprina* arī šāda veida informācijas pircēju zemās *izmaksas* aizstājējinformācijas avota nomaiņai.

Ārvalstu pieredze rāda, ka Latvijā radio reklāmas tirgus daļa kopējā reklāmas tirgū salīdzinājumā ar situāciju ekonomiski attīstītajās valstīs, kur radio tirgus daļa ir vidēji 4–6%, ir liela – 12% [6]. Latvijā reklāmas izvietojšanas samērā liels īpatsvars radio, pēc autoru domām, ir izskaidrojams ar radioraidījumu ilglaicīgo, stabilo popularitāti iedzīvotāju vidū un informācijas pieejamību, kā arī ar kopējā ekonomiskā stāvokļa uzlabošanos valstī. Tas stimulē vietējos uzņēmējus izvietot savu uzņēmumu reklāmu radio, lai iegūtu maksimāli lielu mērķauditorijas daļu sava tēla, produkta vai pakalpojuma popularizēšanai. Tādējādi palielinās pieprasījums pēc radioraidījumiem un *samazinās konkurence* radio tirgū.

Latvijas sabiedriskās TV (LTV) nepietiekamais valsts finansējums rada situāciju, kurā ir jāpalielina reklāmas ieņēmumi, turklāt bieži vien uz raidījumu kvalitātes rēķina.

Tas ilgā laikā var mazināt LTV popularitāti, jo reklāmdevējiem samazinās motivācija izvietot reklāmu radio un citos medijos – par zemu cenu to var izdarīt LTV. Tādējādi palielinās arī konkurence radio un citu masu mediju tirgos.



2. att. Klausīšanās laika sadalījums pa Latvijas radiostacijām 2004. gadā un 2005. gada ziemā [15].

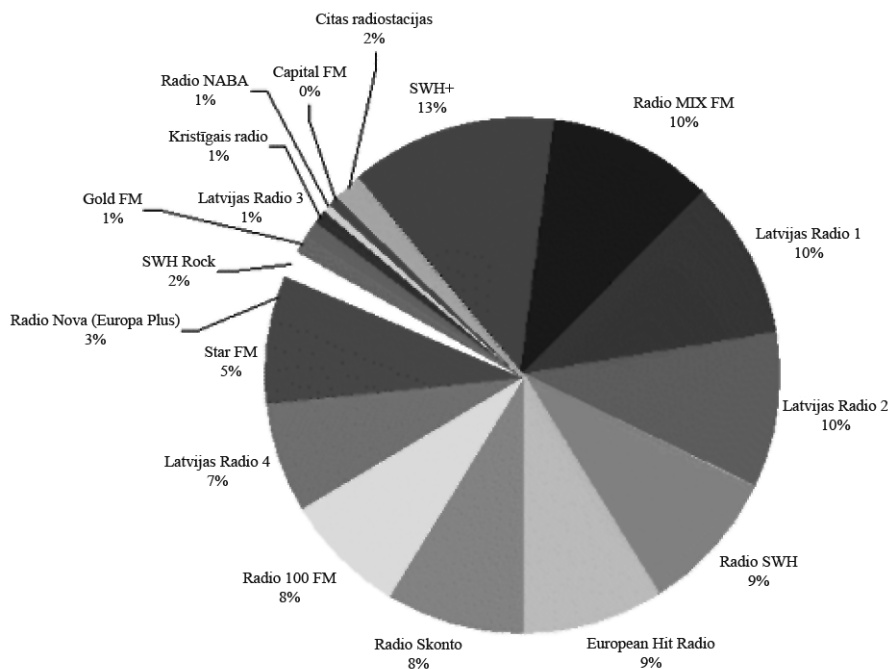
*Distribution of listening time by Latvian radio stations year 2004 and 2005 winter [15].*

Konkurenci radio tirgū arvien vairāk ietekmē *interneta radio*. Interneta radio Latvijā ir sācis attīstīties no 1996. gada. Lielāko interneta radio problēmu izraisījušas tehniskās iespējas, jo interneta ietilpība bijusi pārāk maza. To vienlaikus varējuši klausīties tikai 10 cilvēki, bet sākotnēji interneta radio klausījušies 4–6 cilvēki. Latvijas radio, kas no visiem Latvijas elektroniskajiem masu medijiem šobrīd visplašāk tiek raidīts internetā (*4 programmas + arhīva noklausīšanās*), savu pirmo „dzīvo” programmu internetā noraidīja 1996. gada novembrī. Latvijas radio programmas internetā 2004. gada sākumā bijis iespējams klausīties jau 500 cilvēkiem.

Kopš 2003. gada janvāra internetā tiek nodrošināta pieeja Latvijas radio četru programmu arhīvam. Sākotnēji raidījumu arhīvs bija pieejams tikai 1 mēnesi pēc raidījuma izskanēšanas, bet šobrīd internetā var noklausīties ne tikai tiešraidi, bet iegūt pieeju visu raidījumu arhīviem. No tiem klausītājiem, kuri izvēlas interneta radio, 95% klausās tiešraidi, bet 5% šo radio izmanto, lai dzirdētu arhivētos raidījumus.

Interneta radio sākotnēji bija paredzēts kā alternatīva šobrīd slēgtajam īso viļņu raidītājam, lai Latvijas radio programmas varētu dzirdēt intereenti ārzemēs, taču vairāk nekā 90% klausītāju ir vietējie, un tikai 6–7% to klausās ārzemēs. Šī proporcija nedaudz mainās, kad zemeslodes otrajā pusē ir diena, bet Latvijā nakts

(un otrādi). To, ka interneta radio tik masveidīgi klausās vietējie, var izskaidrot ar datoru pieejamību birojos, kur radio tiek izmantots kā fons un kur nav iespējams nodrošināt raidījumu uztveršanu FM diapazonā. Interesanti, ka ārzemēs (piem., ASV), kur ir visai ievērojama laika starpība, interneta radioklausītāji izvēlas „dzīvo”, nevis arhivēto programmu klausīšanos, jo būtiska ir dzīvā saikne.



3. att. Klausīšanās laika sadalījums pa Rīgas radiostacijām 2004. gadā un 2005. gada ziemā [15]

*Distribution of listening time by Riga radio stations year 2004 and 2005 winter [15]*

Pēc BMF/TNS datiem, 2004. gadā internetā radio klausījās ap 64 000, t. i., 3,6% Latvijas iedzīvotāju vecumā no 15 līdz 74 gadiem [16]. Galvenā interneta radio problēma ir kompromisa meklējums starp skanējuma tehnisko kvalitāti un vienlaikus iespējamo klausītāju skaitu. Ja vēlas palielināt šādu klausītāju skaitu, cieš tehniskā kvalitāte. Lai paaugstinātu tehnisko kvalitāti, jāiegulda lieli līdzekļi. Nākotnē, attīstoties tehnoloģijām un samazinoties to izmaksām, šī problēma mazināsies. Nākotnē interneta radio zaudēs tiešā konkurencē ar TV, bet, latviešu diasporai pasaulē izplatoties un palielinoties, arvien būtiskāka kļūs tiešās saiknes uzturēšana ar Latviju. Šai ziņā visoperatīvākais un informācijas apjoma ziņā bagātākais ir radio. Caur internetu piekļūstot latviešu dziesmu fonotēkai, būs iespējams veidot pašiem savas mūzikas programmas vai atkārtoti noklausīties profesionāļu sagatavotās programmas [autori apkopojusi datus par interneta radio, izmantojot Latvijas radio nepublicētos materiālus un interviju ar Latvijas radio datortehnoloģijas daļas vadītājiem J. Lāci un N. Putniņu, kā arī analizējot Latvijas populārākās radiostacijas un interneta radio ārzemju klausītāju saņemtās atsauksmes 2004. gadā].

No 2004. gada 18. oktobra līdz 2005. gada 6. februārim ir veikts radio auditorijas pētījums. Šajā periodā radio dienasgrāmatas aizpildīja 2194 respondenti – Latvijas pastāvīgie iedzīvotāji vecumā no 12 līdz 74 gadiem. Pētījuma rezultāti rāda, ka ziemas periodā vidēji 86% Latvijas iedzīvotāju radio ir klausījušies vismaz vienu reizi nedēļā. Salīdzinot pētījuma periodu “*Ziema 2004/2005*” un “*Rudens 2004*” rezultātus, var secināt, ka ziemas periodā radio klausītāju skaits nav būtiski mainījies salīdzinājumā ar rudens periodu, bet kļuvis būtiski lielāks salīdzinājumā ar pagājušā gada ziemas periodu, kad kopējais klausītāju skaits bijis 82%. Darbdienās radio ir klausījušies 85% iedzīvotāju, bet brīvdienās – 67% iedzīvotāju. Viens radioklausītājs klausījies radio vidēji 292 minūtes jeb 4 stundas un 52 minūtes dienā.

Kā rāda pētījuma rezultāti, ziemas periodā Rīgā vidēji 80% iedzīvotāju radio ir klausījušies vismaz vienu reizi nedēļā. Analizējot pētījuma periodu “*Ziema 2004/2005*” un “*Rudens 2004*” rezultātus, var secināt, ka ziemas periodā radioklausītāju rīdzinieku skaits nav būtiski mainījies salīdzinājumā ar rudens periodu (84%), bet ir kļuvis būtiski lielāks salīdzinājumā ar pagājušā gada ziemas periodu, kad kopējais klausītāju skaits bija 76%. Darbdienās radio ir klausījušies 79% iedzīvotāju, bet brīvdienās – 59% rīdzinieku. Viens radioklausītājs klausījies radio vidēji 290 minūtes jeb 4 stundas un 50 minūtes dienā.

Tātad Latvijā kopumā un Rīgā radioklausītāju īpatsvars no visa iedzīvotāju skaita ir liels, un Latvijā kopumā un Rīgā šie rādītāji atšķiras tikai nedaudz. Tas liecina par to, ka *radioklausītāju ietekme uz konkurenci radio tirgū ir liela.*

Radio tirgū konkurenci ietekmē arī *reklāmdevēji.*

Radio tirgū nav izteikta reklāmdevēja līdera. Tas norāda, ka *reklāmdevēju ietekme uz konkurenci radio tirgū ir vāja.*

Viens no *konkurenci pastiprinošiem spēkiem ir jaunu radiostaciju ieešana radio tirgū.* To apdraud divi faktori: *ieejas barjeras* un *tirgū esošo uzņēmumu pretreakcija.*

Ieejas barjeras, pēc autora domām, radio tirgū rada vairāki apstākļi.

- Radioklausītāju un reklāmdevēju lojalitāte radio tirgū jau esošām radiostacijām.

Lai mainītu klausītāju un reklāmdevēju subjektīvo vērtējumu, jaunām radiostacijām jāiegulda lieli līdzekļi konkurētspējīgu mūzikas un oriģinālo programmu izveidei, pašreklāmai, kvalitātes paaugstināšanai, kā arī jāsamazina reklāmas izvietojšanas cenas. Palielinās raidījuma minūtes izmaksas, uzņēmējdarbības riska pakāpe, un samazinās peļņa.

- Radiostaciju vadītāju uzkrātā pieredze un kvalifikācijas celšana.

Strādājot radiatoraidījumu nozarē, gadu gaitā uzkrājas liela pieredze. Radiostaciju vadošie darbinieki, mācoties kvalifikācijas celšanasursos, absolvējot speciālās mācību iestādes, augstskolas un studējot doktorantūrā, var ievērojami celt savu kvalifikāciju radiostācijas vadīšanā. Pieredze un izglītībā gūtās zināšanas dod iespēju strādāt labāk un samazināt raidījuma minūtes izmaksas.

- Radio frekvenču noslogotība.

Latvijā atsevišķos reģionos vēl ir brīvas radio frekvences, bet Rīgā visas radio frekvences ir aizņemtas.

- Normatīvi tiesiskā bāze.

1995. gadā ir pieņemts „Radio un televīzijas likums”, kas reglamentē arī radiostaciju darbību Latvijas teritorijā un paredz nosacījumus un ierobežojumus jaunu radiostaciju ieiešanai radio tirgū. Pašreiz tiek strādāts pie jaunas šī likuma redakcijas, kurā tiks precizēti radiostaciju darbības noteikumi un izveidots jauns sabiedriskās apraides finansējuma modelis.

Radiostaciju konkurenci ietekmē arī radioraidījumu veidošanai nepieciešamās informācijas *piegādātāji*: vietējās un ārvalstu ziņu aģentūras, pašu radiostaciju ziņu dienesti, neatkarīgie producenti, laikrakstu un žurnālu izdevēji, ministriju un citu iestāžu preses sekretāri, valsts un pašvaldību iestādes, kultūras, sporta un atpūtas iestādes u. c.

Radioraidījumu veidošanai nepieciešamās *informācijas piegādātāju* (turpmāk: *piegādātāju*) *spēku un ietekmi uz radiostaciju konkurenci pastiprina vairāki faktori*.

- Piegādātāji piegādā nestandardizētu produkciju.
- Piegādātāji var izšķirties par kāda konkrēta produkta (mūzikas, informācijas) piegādi tikai vienai radiostacijai, ignorējot pārējās. Piemēram var minēt Lietuvā savstarpēji konkurējošas radiostācijas „Radio Lietus” un „Radio Pūkas”, kurām katrai ir savs vietējās mūzikas piegādātājs. Tā ir šo radiostaciju konkurences īpatnība vietējā radio tirgū.
- Piegādātāja informācija veido ievērojamu informatīvo un ziņu raidījumu minūtes izmaksu daļu, ir būtiski svarīga konkurējošu radioraidījumu veidošanai un lielā mērā ietekmē radioraidījumu kvalitāti.
- Finansiāli izdevīgāk ir pirkt informāciju un atsevišķos gadījumos gatavus raidījumus no piegādātāja, nevis veidot tos pašiem, tomēr veiksmīgas konkurences īstenošanai radio tirgū pašu radiostaciju sagatavotā informācija ir nozīmīgs faktors radiostācijas klausītāju skaita pieauguma veicināšanai, radiostācijas zīmola atpazīstamības, uzticamības un popularitātes palielināšanai.
- Ir salīdzinoši grūti pāriet no viena piegādātāja piedāvātās informācijas uz cita piegādātāja piedāvāto informāciju.

Valsts var ietekmēt konkurenci ar regulējošiem normatīviem un nosacījumiem. Latvijas Radio un Latvijas Televīzijas darbību reglamentē 1995. gadā pieņemtais Latvijas Republikas *Radio un televīzijas likums*. Konkurenci *pastiprina*, pirmkārt, valsts noteiktie *reklāmas laika limiti*. *Sabiedriskajām* radiostacijām atļautais reklāmas laiks ir 10%, bet *komerciālām* radiostacijām limits ir 20% no kopējā raidīšanas laika. Otrkārt, konkurenci pastiprina tas, ka valsts daļēji finansē Latvijas Radio, bet komerciālajām radiostacijām pašām jāsedz savi izdevumi. Tas rada nevienlīdzīgu konkurenci starp sabiedrisko radiostaciju un komerciālajām radiostacijām.

## SECINĀJUMI

Latvijas radio tirgū *konkurenci pastiprina*

- lielais radiostaciju skaits,
- klausītāju vienmērīgs sadalījums pa radiostacijām,

- attīstoties reģioniem, brīvo frekvenču aizpildīšana nākotnē,
- kabeļu TV un radio, televīzija, interneta radio un citi aizstājējinformācijas piegādātāji,
- aizstājējinformācijas kvalitātes un pieejamības palielinājums, tās lietošanas *cenās* pazeminājums, kā arī šīs informācijas piegādātāju aktivitātes pieaugums,
- aizstājējinformācijas pircēju zemās *izmaksas* informācijas avota nomaiņai,
- Latvijas sabiedriskās TV (LTV) nepietiekams valsts finansējums, kas rada situāciju, kad ir jāpalielina ieņēmumi uz raidījumu kvalitātes rēķina; tas ilgākā laika periodā var mazināt LTV popularitāti līdz ar to arī reklāmdevēju motivāciju izvietot reklāmu radio un citos medijos, jo par zemu cenu to var izdarīt LTV un pārējos televīzijas kanālos,
- valsts noteiktie *reklāmas laika limiti*. *Sabiedriskajām* radiostacijām atļautais reklāmas laiks ir 10%, bet *komerciālajām* radiostacijām limits ir 20% no kopējā raidīšanas laika. Tas rada nevienlīdzīgu konkurenci starp sabiedrisko radiostaciju un komerciālajām radiostacijām.

Latvijas radio tirgū *konkurenci pavājina* vairāki faktori.

- Latvijā ir salīdzinoši augsts reklāmas izvietojuma īpatsvars radio (11%, turpretim vidēji EBU dalībvalstīs 4–6%); pēc autoru domām, tas ir izskaidrojams ar noturīgo radoraidījumu popularitāti iedzīvotāju vidū un informācijas pieejamību, kā arī ar kopējā valsts ekonomiskā stāvokļa uzlabošanos, kas stimulē vietējos uzņēmējus izvietot savu uzņēmumu reklāmu radio, lai iegūtu maksimāli lielu mērķauditorijas daļu sava tēla, produkta vai pakalpojuma popularizēšanai.
- Latvijā kopumā un Rīgā radioklausītāju īpatsvars no visa iedzīvotāju skaita ir liels, turklāt Latvijā kopumā un Rīgā šie rādītāji atšķiras tikai nedaudz.
- Radio tirgū nav izteikta reklāmdevēja līdera.
- Radoraidījumu veidošanai nepieciešamās informācijas piegādātāju spēku un ietekmi uz radiostaciju konkurenci pastiprina tas, ka
  - piegādātāji piegādā nestandartizētu produkciju,
  - piegādātāji var izšķirties par kāda konkrēta produkta, piemēram, mūzikas vai informācijas piegādi tikai vienai radiostacijai, ignorējot pārējās,
  - piegādātāju pārdodamā informācija veido ievērojamu informatīvo un ziņu raidījuma minūtes izmaksu daļu, un tas ir būtiski svarīgi konkurējošu radoraidījumu veidošanai un lielā mērā ietekmē radoraidījumu kvalitāti,
  - finansiāli izdevīgāk ir pirkt informāciju un atsevišķos gadījumos gatavus raidījumus no piegādātāja, nevis veidot tos pašiem, tomēr veiksmīgas konkurences īstenošanai radio tirgū pašu radiostaciju sagatavotā informācija ir nozīmīgs faktors radiostācijas klausītāju skaita pieauguma veicināšanai, radiostācijas zīmola atpazīstamības, uzticamības un popularitātes palielināšanai.

*Ieejas barjeras* jaunām radiostacijām, pēc autoru domām, radio tirgū rada vairāki apstākļi.

- *Radioklausītāju un reklāmdevēju lojalitāte radio tirgū jau esošām radiostacijām.*

Lai mainītu klausītāju un reklāmdevēju subjektīvo vērtējumu, jaunām radiostacijām jāiegulda lieli līdzekļi konkurētspējīgu mūzikas un oriģinālo programmu izveidei, pašreklāmai, kvalitātes paaugstināšanai, kā arī jāsamazina reklāmas izvietojšanas



cenas. Palielinās raidījuma minūtes izmaksas, uzņēmējdarbības riska pakāpe, un samazinās peļņa.

- *Radiostaciju vadītāju uzkrātā pieredze un kvalifikācijas celšana.*

Strādājot radioraidījumu nozarē, ar gadiem uzkrājas liela pieredze. Radiostaciju vadošie darbinieki, mācoties kvalifikācijas celšanasursos, absolvējot speciālās vidējās mācību iestādes, augstskolas un studējot doktorantūrā, var ievērojami celt savu kvalifikāciju radiostacijas vadīšanā. Pieredze un gūtās zināšanas dod iespēju strādāt labāk un samazināt raidījuma minūtes izmaksas.

- *Radio frekvenču noslogotība.*

Latvijā atsevišķos reģionos vēl ir brīvas radio frekvences, bet Rīgā visas radio frekvences ir aizņemtās.

- *Normatīvi tiesiskā bāze.*

## LITERATŪRA

1. Radio un TV likums: LR likums. *Latvijas Vēstnesis*. – 1995. – Nr. 137.
2. Brown J. A., Quaal W. L. *Radio-Television-Cable Management*. – The McGraw-Hill Companies, Inc., 1998. – P. 444.
3. EBU Guides. Information Pack Volume: 2 – BU Members' Audience Trends 1991. – 2002. – GEAR – EBU Information and Statistics Network. Strategic Information Service. August 2003. – 41 p. /Internets. – www.ebu.ch/sis
4. European Broadcasting Union / Internets. –http://www.ebu.ch/union/union/php
5. Ēriksens T. H. *Mirkļa tirānija*. – R.: Norden AB, 2004. – 224 lpp.
6. *Globalizācijas radītās iespējas mediju biznesā*. – R: Lietišķās informācijas dienests, 2004.
7. Katlips S. M., Senters A. H., Brūms G. M. *Sabiedriskās attiecības*. – R.: Avots, 2002. – 762 lpp.
8. Latvijas Nacionālās radio un televīzijas padomes mājaslapa / Internets. – www.nrtp.lv
9. *Latvijas radio 75*. Juškēvičas D. red. – R.: Latvijas radio, 2000. – 236 lpp.
10. Michael C. Keith, Joseph M. Krouse. *The Radio Station*. – London: Focal Press, 1989. – P. 43.
11. Michael E. Porter. How Competitive Forces Shape Strategy. *Harvard Business Review*. Vol. 57, No 2, March–April 1979, pp. 137–145.
12. Pringle K., Star F., McCaritt W. *Electronic Media Management*. – Third edition, 1995. – P. 318.
13. Reeves B., Nass C. *The Media Equation: How People Treat Computers, Television and New Media Like Real People and Places*. – Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1996. – P. 251.
14. TNS/BMF „Radio dienasgrāmata” 1994.–2004.
15. Veinberga S. Publiskās attiecības. *PR teorija un prakse*. – R.: Zvaigzne ABC, 2004. – 327 lpp.
16. TNS/BMF dati. Radio dienasgrāmata / Zieme 2004./2005. / Internets. – www.tns.lv]
17. Pētersone B. Ko darīt ar radio un televīziju regulējumu? *Diena*. 2004. g. 26. nov.
18. *Пособие для программного директора общественного радио*. Под. ред. Краснoлoвoвa E. B. – M.: Издательство им. Сабашникогвых, 2000. – 85 с.



## Summary

The aim of the article is to investigate influencing forces and characterizing factors of Latvian radio market competition. To achieve the aim seven competitive forces of the Latvian radio market are discovered and described: competition among radio stations, government influence, substitutes of radio programs information, suppliers of information and technique needed for radio programs, potential new competing radio stations, radio listeners and advertisers. Conclusions are made about competition strengthening and weakening factors in the radio market. The information is analyzed using statistical data grouping, analysis and synthesis methods.

## Produktivitātes paaugstināšanas problēmas Latvijas tautsaimniecībā

### The Problems of the Raising Labour Productivity in Economic of Latvia

**Maija Dzelmiņa**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: [mdz@lanet.lv](mailto:mdz@lanet.lv)

Pētījuma mērķis ir analizēt darba ražīguma nozīmi Latvijas labklājības līmeņa paaugstināšanā ES-25 valstu kontekstā. Pētījuma teorētiskā daļa ir saistīta ar darba ražīguma atspoguļojumu ražošanas funkciju modeļos vēsturiskā griezumā. Praktiskā daļa balstīta uz Latvijas tautsaimniecības efektivitātes analīzi ražošanas un pakalpojumu sniegšanas jomās, izvērtējot to eksporta iespējas ES-25 valstu aspektā. Secinājumos izcelta jauno pakalpojumu nozaru nozīme darba ražīguma kāpināšanā, akcentējot motivācijas nozīmi investīciju piesaistē un cilvēkkapitāla attīstībā.

**Atslēgvārdi:** produktivitāte (darba ražīgums), kopējā faktoru produktivitāte (KFP), labklājība, ekonomikas attīstība, ekonomikas izaugsme, ražošanas funkcija, efektivitāte.

Pasaules valstu iedzīvotāju labklājības līmeņi ir ļoti atšķirīgi. Atbilstoši tam tiek virzītas arī dažādas klasifikācijas to dalījumam. Piemēram, Pasaules Bankas ieteiktajā klasifikācijā valstis ir iedalītas 4 grupās [4].

1. Nabadzīgas valstis jeb zema ienākuma valstis. Tās ir valstis, kuru nacionālā kopprodukta (NKP) apjoms uz vienu iedzīvotāju nepārsniedz 755 ASV dolārus gadā. Vislielākais nabadzīgo valstu īpatsvars ir Āfrikas reģionā.
2. Vidēji zema ienākuma valstis ar NKP uz vienu iedzīvotāju no 756 līdz 2975 ASV dolāriem gadā.
3. Vidēji augsta ienākuma valstis ar NKP uz vienu iedzīvotāju no 2976 līdz 9205 ASV dolāriem. Šajā grupā ir ieskaitītas arī Baltijas valstis un citas jaunās ES dalībvalstis, izņemot Slovēniju un Kipru.
4. Augsta ienākuma valstis, kurās NKP uz vienu iedzīvotāju ir lielāks par 9206 ASV dolāriem gadā. Pie šīs grupas pieder arī visas 15 „vecās” ES valstis un Slovēnija ar Kipru no jauno dalībvalstu vidus.

Savukārt Starptautiskā Valūtas fonda (SVF) klasifikācijā ir izšķirtas trīs valstu grupas pēc to ienākumiem [7].

1. Attīstītās valstis (29) kā augsta ienākuma rūpnieciski attīstītas valstis. Tajās ietilpst G-7 valstis (ASV, Kanāda, Japāna, Francija, Vācija, Itālija, Lielbritānija), 11 ES „vecās” dalībvalstis. Pie attīstītajām valstīm SVF pieskaita arī jaunās

industrializēto ekonomiku valstis jeb attīstītās jaunattīstības valstis, kas īsā laika periodā uzrādījušas strauju izaugsmi, realizējot industrializāciju („Āzijas tīģeri” jeb Honkonga, Dienvidkoreja, Singapūra, Taivāna). Pie šīs grupas pieder vēl Austrālija, Kipra, Islande, Izraēla, Jaunzēlande, Norvēģija un Šveice.

2. Jaunattīstības valstis, kas atbilst Pasaules Bankas klasificēto valstu grupām ar vidēji zemu un augstu ienākumu.
3. Valstis, kas atrodas pārejas periodā no centrālās plānošanas uz tirgus ekonomiku. Tās ir 28 Austrumeiropas un bijušās Padomju Savienības valstis.

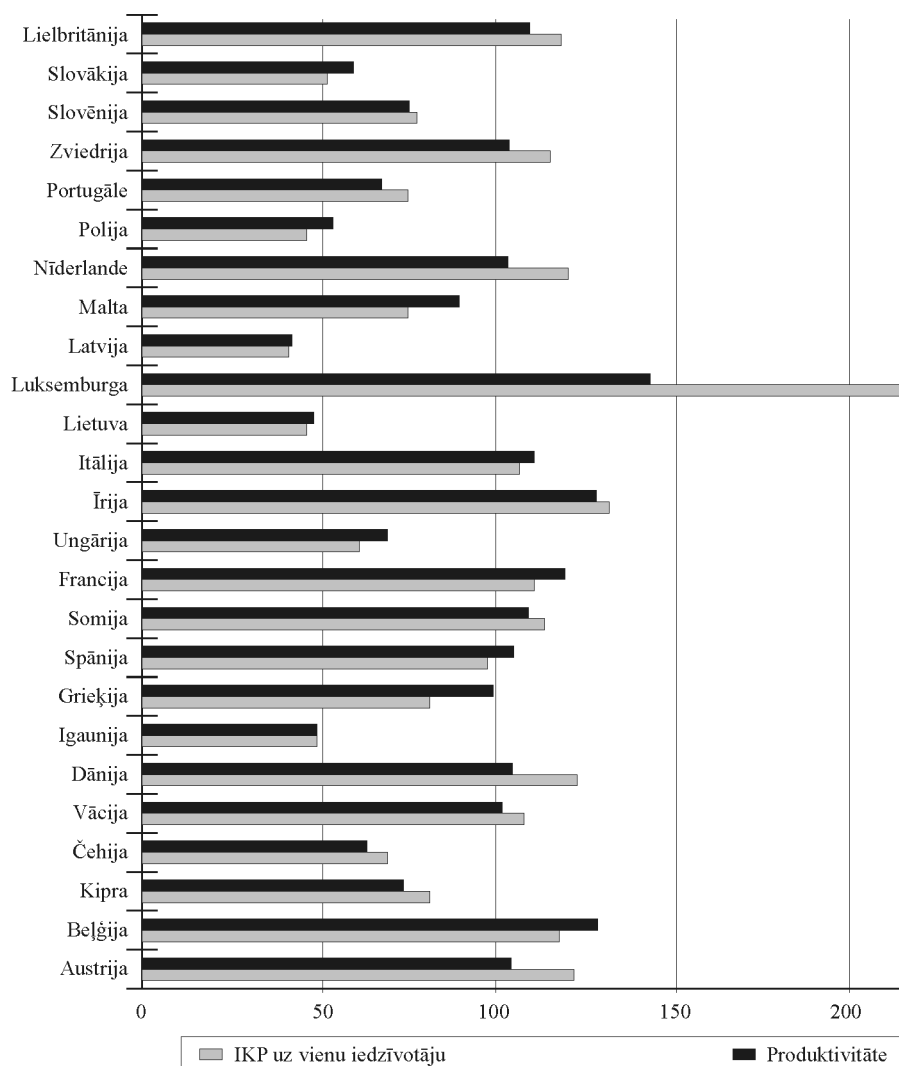
Kaut arī Latvija ir pieskaitīta pie vidēji augsta ienākuma valstīm, tomēr savā ES dalībvalstu grupā konkurentēm zaudē, ierindojoties pēdējā vietā ar zemāko NKP uz vienu iedzīvotāju. Lai izprastu iemeslus krasi atšķirīgam dzīves līmenim dažādās valstīs, uzmanība jākoncentrē uz preču un pakalpojumu ražošanas jautājumiem. „IKP uz vienu iedzīvotāju, rēķināts pirktspējas paritātes vienībās. 2003. gadā Latvijā bija 42,6% no ES-25 vidējā līmeņa. Salīdzinājumā ar 1995. gadu atpalcību no ES valstu vidējā līmeņa ir izdevies samazināt par 12,5 procentpunktiem. IKP reālais apjoms uz vienu iedzīvotāju šajā periodā Latvijā ir palielinājies 1,7 reizes, ES vidēji 1,3 reizes [2, 16–17].

1. attēls liecina, ka, neskatoties uz minētajām pozitīvajām izmaiņām, Latvijas situācija ES-25 valstu kontekstā nepavisam nav iepriecinoša. Piemēram, darba ražīguma rādītājā Latvija no visaugstāk attīstītās valsts Luksemburgas atpaliek gandrīz 5 reizes, no jaunās dalībvalsts Kipras – gandrīz 2 reizes, zaudējot arī Igaunijai un Lietuvai. Analizējot tuvāk faktorus, kas ietekmē IKP pieaugumu uz vienu iedzīvotāju, jāsecina, ka Latvijā noteicošais ir produktivitātes pieaugums un daudz mazāka nozīme šai ziņā ir nodarbinātības līmeņa kāpumam un demogrāfiskās slodzes apgrieztajam rādītājam.

Nenoliedzami, jo vairāk preču un pakalpojumu tiks saražots uz vienu iedzīvotāju, jo augstāks būs valsts iedzīvotāju dzīves līmenis. Tātad darba ražīgums ir noteicošais faktors labklājības līmeņa paaugstināšanā. Ko vajadzētu darīt bagātajām valstīm, lai arī nākotnē saglabātu augstu ražošanas efektivitāti, un ko vajadzētu darīt zema attīstības līmeņa valstīm, lai paaugstinātu ražošanas efektivitāti un ieņemtu pienācīgu vietu mūsdienu pasaulē?

Īpaši šis jautājums aktualizējas sakarā ar Latvijas ilgtermiņa ekonomiskās stratēģijas realizāciju, kurā par galveno valsts ekonomiskās politikas mērķi tiek izvirzīta attīstīto valstu standartiem atbilstoša valsts iedzīvotāju labklājības līmeņa sasniegšana, proti, nākamo 20–30 gadu laikā jāsasniedz ES valstu vidējais IKP uz vienu iedzīvotāju.

Par izejas punktu analīzei autore ir izvēlējusies ekonomikas izaugsmes un ekonomikas attīstības kategorijas. Ekonomikas izaugsmes (*economic growth*) būtību raksturo process, kas nodrošina iespējas palielināt preču un pakalpojumu ražošanu valstī, balstoties uz resursu kvantitatīvu pieaugumu. Savukārt ekonomikas attīstību (*economic development*) raksturo process, kas nodrošina kvalitatīvas izmaiņas ekonomikā (tautsaimniecības struktūrā, preču un pakalpojumu kvalitātē), balstoties uz progresu ne tikai ekonomiskās, bet arī sociālās un politiskās dzīves organizācijā un ievērojot globalizācijas ietekmi. Var teikt arī, ka ekonomikas attīstības rezultāts ir augstākas dzīves kvalitātes sasniegšana.



$$\underbrace{\text{IKP iedzīvotāji}}_{\text{IKP uz vienu iedzīvotāju}} = \underbrace{\text{IKP nodarbinātie}}_{\text{produktivitāte}} \cdot \underbrace{\text{nodarbinātie iedzīvotāji darbspējas vecumā}}_{\text{nodarbinātības līmenis}} \cdot \underbrace{\text{iedzīvotāji darbspējas vecumā}}_{\text{iedzīvotāji}}$$

1. att. Iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju un vienu strādājošo 2003. gadā (ES-25 =100, pēc pirktspējas paritātes standartiem) [2, 17]

*Gross domestic product per capita and per employed 2003 (ES-25 =100, in purchasing power standards) [2, 17]*

Ekonomikas izaugsme un ekonomikas attīstība ir savstarpēji cieši saistītas kategorijas. To savstarpējā saistība vispildtāk parādās zinātnieku pētījumos par

izaugsmes modeļiem, kuri pamatojas uz ražošanas funkcijas izmaiņām laika gaitā. Izsekojot augsmes modeļu attīstībai laika gaitā, vienlaikus iespējams uztvert būtiskas izmaiņas ražošanas funkcijas izpausmē un tādējādi spriest par valsts iespējām palielināt darba ražīgumu konkrētā attīstības periodā.

Klasiskās augsmes teorijas autori (Ā. Smits, D. Rikardo) ilgtermiņa attīstības pamatideju balstīja uz pastāvošo šķiru struktūru, kur darbaspēks savu ienākumu tērē iztikai, bet resursu īpašnieki spēj pirkt luksusa preces un daļu ienākuma uzkrāt un investēt. Valsts bagātība mērāma ar darbaspēka pirktpēju. Pēc Ā. Smits atzinuma, trīs svarīgākie produktivitāti ietekmējošie faktori ir 1) darbaspēks, prasmes un zināšanas, 2) produktivitātes kāpināšanā iegūtais laiks un 3) tādu jauninājumu izmantošana ražošanā, kuri palielina atdevi. D. Rikardo par galveno ekonomikas augsmes veicinātāju uzskata kapitālu. Viņš secina, ka valsts kļūst bagātāka uz taupības rēķina, proti, vairāk uzkrājot un uzkrājumus novirzot ražošanā. Attīstot domu par investīciju nozīmi, D. Rikardo uzsver arī negatīvo efektu. Konkrētajā vēsturiskajā periodā tas izpaužas ar tehnikas ieviešanu lauksaimnieciskajā ražošanā. Teknikai izspiežot zemnieku darbu, samazinās to labklājība un tie spiesti migrēt uz pilsētu. Kopumā jāsecina, ka klasiku augsmes modeļi dominē ideja par darba ražīguma paaugstināšanu uz darba un kapitāla kvantitatīva pieauguma pamata.

Neoklasiķu augsmes teorija veidojās uz klasiskās skolas pamata 19. gs. vidū. Pirmie neoklasiķu modeļi tika izstrādāti uz Koba–Duglasa ražošanas funkcijas bāzes. 20. gs. 20. gados ASV senators Duglass un statistiķis Koba mēģināja izskaitļot ASV rūpniecībā (laikā no 1899. g. līdz 1929. g.) novērotās sakarības starp darba un kapitāla izmantoto daudzumu un ražošanas apjomu. Ražošanas funkcijas matemātiskā izteiksme ir šāda [8, 322]:

$$Q = A \times L^a \times K^b,$$

kur Q – ražošanas apjoms;

L – darba daudzums,

K – kapitāla daudzums,

A – proporcionalitātes koeficients, kas atspoguļo ražošanas faktoros, kurus nav iespējams izskaitļot (tehnikas progress, ražošanas organizācija, kultūras līmenis utt.);

a un b – ražošanas apjoma elastīguma koeficients attiecīgi darba un kapitāla izmaiņām. Empīriskā veidā nosakot parametrus A, a un b, Koba–Duglasa funkcijai tika piešķirta konkrēta izteiksme –

$$Q = 1,01 \times L^{3/4} \times K^{1/4} \quad [8, 322]$$

No funkcijas izriet, ka, palielinot L par 1%, var iegūt produkcijas palielinājumu par 0,75%, bet katrs 1% kapitāla pieauguma attiecīgi palielina produkcijas izlaidi par 0,25%. Tādējādi jāsecina, ka darba ražīguma pieaugums te, pirmkārt, vērtēts kā konstants lielums, jo nemainīga ir resursu aizstāšanas elastība. Otrkārt, tā kā proporcionalitātes koeficients A ir vērtēts kā pastāvīgs lielums, tas nav tieši saistīts ar darba un kapitāla kvalitatīvajām izmaiņām. Lai tas atspoguļotos funkcijā, tad elements A jāiznes pirms iekavām, proti,  $Q = 1,01 (L^{3/4} \times K^{1/4})$ . Tā rezultātā šā elementa izcelsmē tiek apliecināta eksogēnā jeb ārējo faktoru ietekme.

Solova modelis attiecināms uz 20. gs. 50. gadiem. Tajā par svarīgāko augsmes faktoru tiek atzīts kapitāls un tehnoloģiskais progress. Pēc Solova domām, valstīm ar augstu uzkrājuma līmeni ir raksturīgs augsts IKP uz vienu iedzīvotāju. Ievērojot resursu

atdeves (ražīguma) mazināšanās likumu, kapitāla straujš pieaugums IKP pieauguma palielināšanos sekmēs tikai īslaicīgā sākuma periodā. Tam dots apzīmējums „ātrā starta” efekts. Solovs secina, ka ilgtermiņā par ekonomiskās augsmes stimulētāju kalpo tehnoloģijas, bet kapitāla pieaugums jāsaskaņo ar iedzīvotāju skaita izmaiņām.

Jaunā augsmes teorija, kas balstīta uz Solova modeļa bāzes, pēta cēloņus, kuri nav izskaidrojami ar darba un kapitāla kvantitatīvām izmaiņām. Mūsdienīgas ražošanas funkcijas matemātiskā izteiksme ir šāda:

$$Q = f(A, L, K, H, N),$$

kur Q – ražošanas apjoms,

A – mainīgais, kas atkarīgs no izmantoto ražošanas tehnoloģiju aktivitātes,

L – darba daudzums,

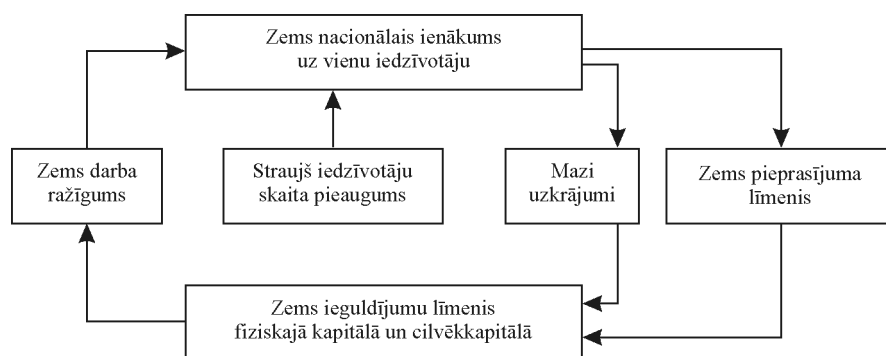
K – fiziskā kapitāla daudzums,

H – cilvēkkapitāls,

N – dabas resursu daudzums,

f – funkcija, kas nosaka produkcijas izlaides un ražošanas resursu patēriņa sakarību.

Jaunajā augsmes modelī tehnikas progress uzskatāms par visu resursu ekonomiskās aktivitātes rezultātu, tas pieaug un ir svarīgākais ekonomiskās augsmes stimuls. Līdz ar to tehnikas progress ir nevis konstants, eksogēns lielums – kā neoklasiķu teorijās, bet endogēns, radīts sistēmas iekšienē saistībā ar katra faktora kvalitatīvām izmaiņām, un tā rezultātā likumsakarīga ir resursu produktivitātes palielināšanās.



2. att. Nabadzības apburtais loks [9, 878]

*The vicious circle of poverty* [9, 878]

Tehnikas progress lielā mērā tiek analizēts kā indivīdu zinātniskās darbības rezultāts. Jaunais augsmes modelis būtiski atšķiras no iepriekšējiem modeļiem, jo tam pievienots papildu elements, proti, cilvēkkapitāls kā zināšanas, pieredzes kopums, kas nākotnē tiek izmantots tehnoloģisko procesu, inovāciju veicināšanā, jaunu ideju radīšanā. Parādās arī doma, ka studentus iespējams pieskaitīt pie īpaša veida darbaspēka, kas nodarbināts ar tādu cilvēkkapitāla ražošanu, kura atdeve sagaidāma nākotnē. Līdz ar to jaunās augsmes teorijas piekritēji uzskata, ka būtiskākais cēlonis attīstības līmeņu atšķirībā starp valstīm ir atšķirība pieejamo cilvēkkapitāla resursu daudzumā un kvalitātē un ka fiziskajam kapitālam ir tikai palīg līdzekļa nozīme. Jo lielāks ir zinātnieku īpatsvars tautsaimniecības nozarēs, jo straujāka ir valsts izaugsme.

Mūsdienās jaunā augsme īpaši cieši ir saistīta ar informācijas un komunikāciju tehnoloģijām, kas stabili balsta produktivitātes izvēršanos pa tautsaimniecības nozarēm ar ilglaicīgu efektu. Nepietiekamās investīcijas fiziskajā kapitālā un cilvēkkapitālā rada nabadzības apburto loku. Tas redzams 2. attēlā.

Jaunā augsme ir raksturīga attīstītām valstīm, kas palielina ieguldījumus zinātnē un pētniecībā, veicinot kopējo ražošanas faktoru produktivitāti (KFP). Piemēram, J. E. Stiglīcs ir veicis KFP pieauguma aprēķinu Kanādā no 1984. līdz 1994. gadam. Izejas dati aprēķinam ir šādi:

- IKP pieaugums – 27,4%;
- nodarbināto pieaugums – 16,6%;
- fiziskā kapitāla pieaugums – 31,6%.

Tālākā analīzē autors pieņem, ka 70% no nacionālās izlaides pieauguma attiecas uz cilvēkkapitālu, bet 30% – uz fizisko kapitālu.

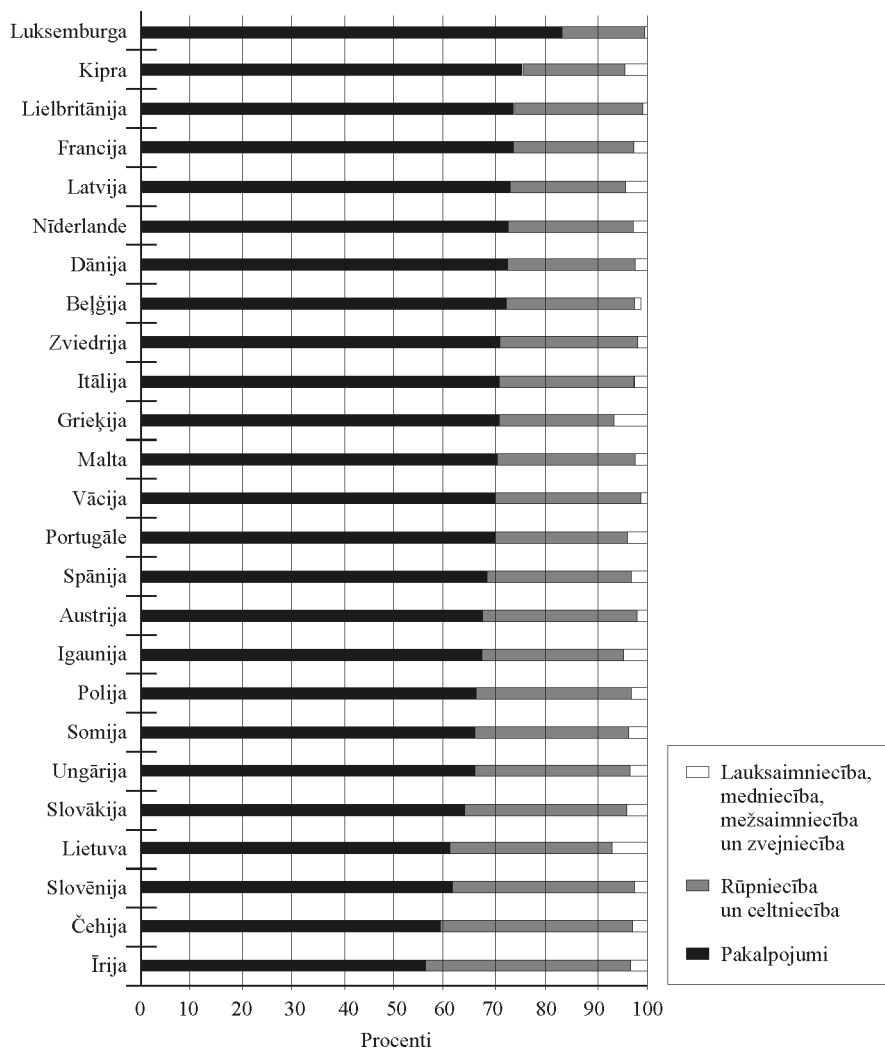
$$\text{KFP} = 27,4 - (0,3 \times 31,6) - (0,7 \times 16,6) = 27,4 - 9,48 - 11,62 = 6,3\%$$

Tādējādi KFP pieaugums ir 6,3% [9, 418].

Latvijā šāda veida pētījumi nav veikti, bet Ekonomikas ministrijas aprēķini rāda, ka produktivitāte kā pievienotā vērtība uz vienu strādājošo 2001.–2003. gadā ik gadus ir pieaugusi par 5,6% [2, 18]. Tieši šajos rādītājos, proti, nodarbināto skaita un pievienotās vērtības ziņā, tautsaimniecības nozares savā starpā stipri atšķiras, tātad produktivitātes līmeņu atšķirības ir ievērojamas. Šo rādītāju struktūra ES dalībvalstīs 2003. gadā, grupējot tautsaimniecības nozares trijos blokos, atspoguļo 3. un 4. attēls.

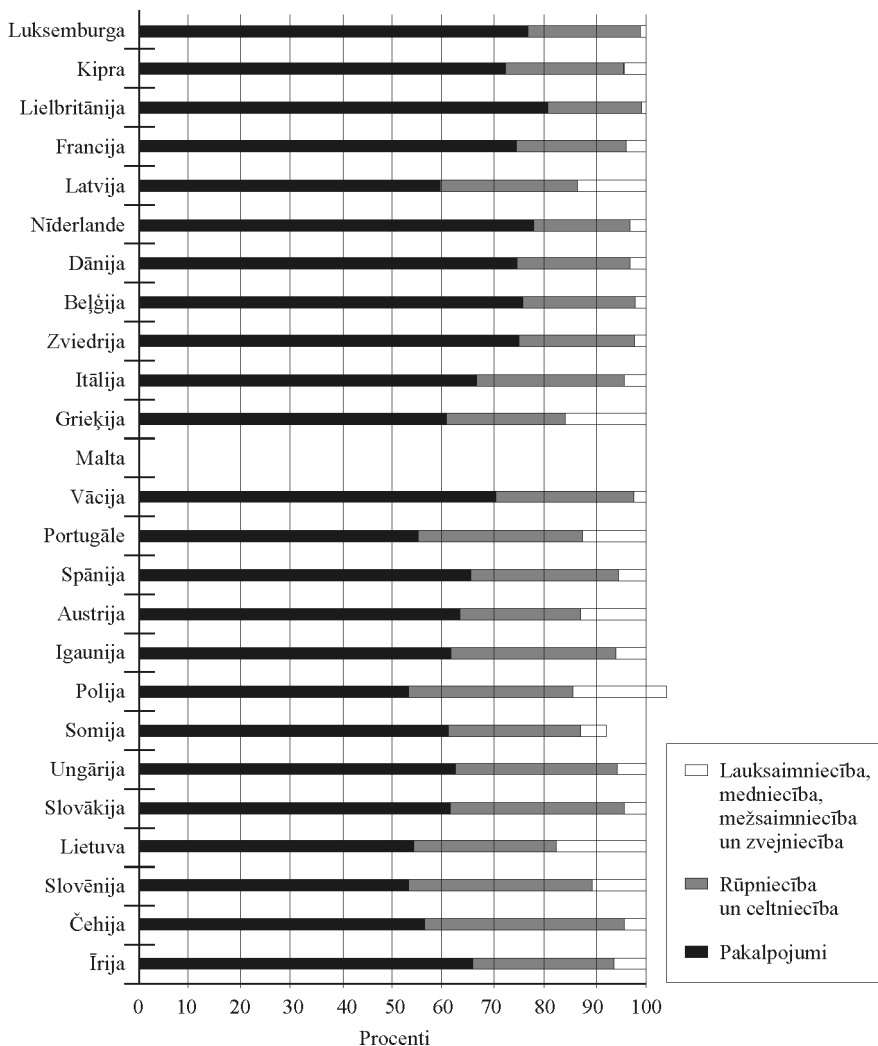
Vislielākais īpatsvars ir pakalpojumiem, kuru pievienotās vērtības īpatsvars lielākā daļā valstu (16 valstīs) ir augstāks par nodarbinātības līmeņa īpatsvaru. Tas nozīmē, ka kopumā pakalpojumu sniegšana ir izdevīga joma ar nākotnes perspektīvu. Tas attiecas arī uz Latviju, kur pievienotā vērtība pakalpojumu sektorā sasniedz 72,9% no kopējās pievienotās vērtības, bet nodarbināto īpatsvars – tikai 59,2%. Viszemākais īpatsvars gan pēc pievienotās vērtības, gan nodarbinātības ir blokam, kurā ietilpst lauksaimniecība, medniecība, mežsaimniecība un zvejniecība. Šajā jomā visās ES dalībvalstīs ir nosacīti zems efektivitātes līmenis, jo nodarbinātības līmenis ir ievērojami augstāks par sniegto pievienotās vērtības līmeni. Latvijā, piemēram, 13,8% nodarbināto rada tikai 4,3% pievienotās vērtības. Interesanti ir analīzes rezultāti par trešo bloku, proti, rūpniecības un būvniecības jomu. Izrādās, ka tikai pusei no ES dalībvalstīm saimniecisko darbību šajā jomā var uzskatīt par efektīvu, bet 13 valstīs nodarbinātības īpatsvars ir augstāks par saražotās pievienotās vērtības līmeni. Arī Latvija pašreizējā attīstības posmā uzrāda nosacīti zemu efektivitātes līmeni šajā jomā, jo 27% nodarbināto ir spējīgi radīt tikai 22,8% pievienotās vērtības.

Tālākajā analīzē ir svarīgi noskaidrot, kā šī situācija atspoguļojas valstu ārējās tirdzniecības bilancē un kādu ietekmi tā atstāj uz valsts ekonomisko attīstību. Skaidrs, ka globalizācijas apstākļos valstu savstarpējo sakaru intensitāte palielinās un pieaug iespējas ekonomiskai attīstībai, bet šo iespēju izmantošana ir katras konkrētas valsts rokās. Īpaši aktuāli tas ir tām ES jaunajām dalībvalstīm ar atvērtu ekonomiku, arī Latvijai, kam preču un pakalpojumu iekšējais tirgus ir neliels, bet kas pašreizējā attīstības posmā konkurētspējas ziņā ievērojami atpaliek no attīstītajām valstīm.



3. att. Kopējā pievienotā vērtība pa darbības veidiem 2003. gadā (procentos) [1, 243]  
*Gross value added by kind of activity 2003. (as per cent)*

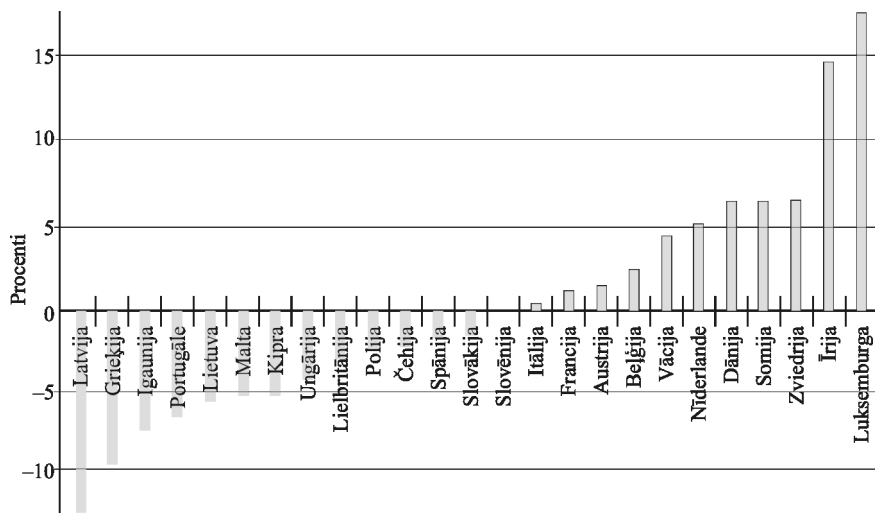




4. att. Nodarbināto iedzīvotāju gada vidējais skaits sadalījumā pa darbības veidiem 2003. gadā (procentos no nodarbināto kopskaita) [1, 236]

*Employed persons (annual average) by kind of activity 2003 (as per cent) [1, 236]*

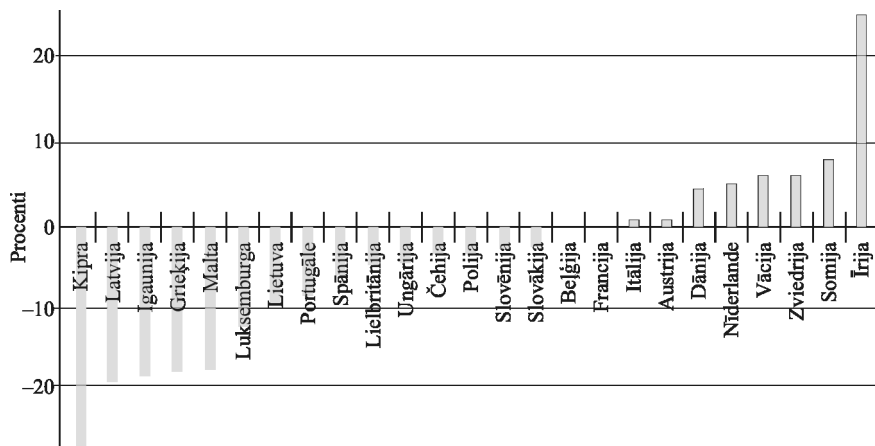
Līdz šim ir dominējis uzskats, ka pakalpojumi jāsaista ar iekšējā pieprasījuma apmierināšanu, bet eksportā jāorientējas uz preču ražošanas nozarēm. Kā uzskatāmi apliecina 5. attēls, kurā atspoguļota eksporta un importa bilance ES 25 valstīs 2003. gadā, tad tikai 11 no tām bilance ir pozitīva, bet lielākajai daļai valstu – negatīva, turklāt Latvijai ir vislielākie mīnusi (–12,8% IKP). Izteikti pozitīva bilance ir Luksemburgai un Īrijai.



5. att. Eksporta un importa bilance 2003. gadā (faktiskajās cenās; procentos no iekšzemes kopprodukta) [1, 247]

*Exports and imports balance in 2003 year (at current prices; as per cent of gross domestic product) [1, 247]*

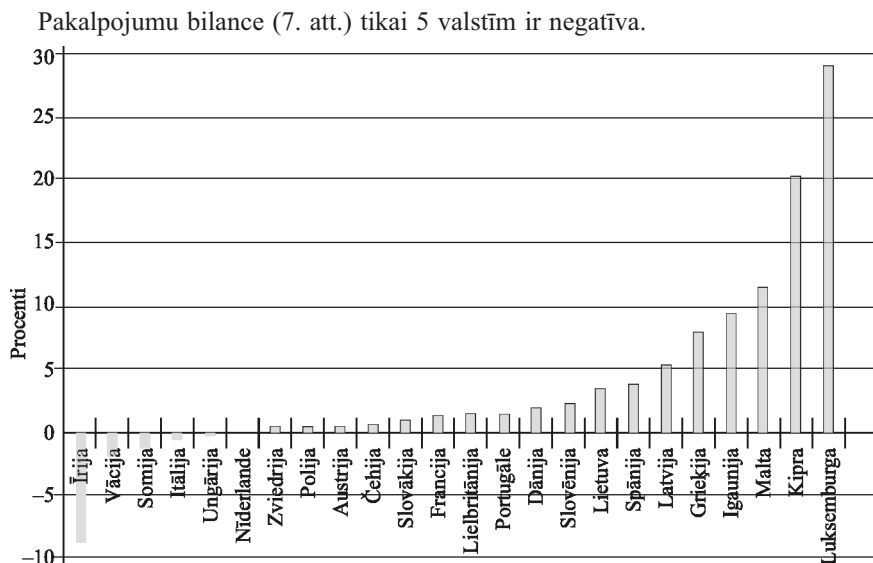
Savukārt preču tirdzniecības bilance 6. attēlā uzrāda vairs tikai 9 valstis ar pozitīvu bilanci. To starpā izceļas Īrija ar veiksmīgu ķīmisko rūpniecību, datoru komplektāciju utt. Turpretim Latvijai ir otrā vieta aiz Kipras mīnusos (-18,0% IKP).



6. att. Preču tirdzniecības bilance 2003. gadā (faktiskajās cenās; procentos attiecībā pret iekšzemes kopproduktu) [1, 247]

*Trade balance of goods in 2003 (at current prices; as per cent of gross domestic produced) [1, 247]*

Veiksmīgai konkurencei ārējā preču tirgū nepieciešams augsts valsts attīstības līmenis, lai ražotu kvalitatīvas preces ar zemām izmaksām. Jāatzīmē, ka preču ražošana ir saistīta arī ar ievērojamu dabas resursu patēriņu un vides piesārņojumu.



7. att. 2003. gada pakalpojumu tirdzniecības bilance (faktiskajās cenās procentos attiecībā pret iekšzemes kopproduktu) [1, 247]

*Trade balance of services in 2003. (as per cent of gross domestic product) [1, 247]*

Luksemburga ar veiksmīgiem finanšu pakalpojumiem un komercpakalpojumiem ir sasniegusi vislielākos plusus (29,0% IKP). Latvijai ir pieticīgāki rādītāji, tomēr arī plusi (5,2%).

Jāsecina, ka globalizācijas apstākļos, paplašinoties sniegto pakalpojumu klāstam, palielinās to eksporta iespējas un vienlaikus veidojas izdevīgākas tirgus nišas salīdzinājumā ar preču eksportu. Pētījumi šajā jomā jāveic dziļāk, analizējot preču un pakalpojumu īpatsvaru eksportā, pamatojot katras konkrētas valsts strukturālo izmaiņu iespējas nākotnē un balstoties uz tās konkrēto attīstības līmeni un potenciālajām iespējām.

Latvijas tautsaimniecības potenciāla un nozaru efektivitātes izmaiņas salīdzinājumā ar konkrētā nozarē ražoto pievienoto vērtību un tajā izmantotajiem darbaspēka resursiem 2000. un 2003. gadā ir attēlotas 1. tabulā.

Informācija 1. tabulā liecina, ka minētajā laika periodā efektivitāte vairāk vai mazāk palielinājusies kopumā visās tautsaimniecības nozarēs. Ar tumšāku toni raksta autore iezīmējusi tās jomas, kurās efektivitātes kāpums izpaužas visspilgtāk. Izrādās, ka pārsvarā tās tiešām ir pakalpojumu jomas (tirdzniecība, transports un sakari, finanšu starpniecība, kā arī operācijas ar nekustamo īpašumu). Šīm jomām ir raksturīgs ievērojams pievienotās vērtības īpatsvars, taču pašreizējā attīstības posmā tās vairāk orientētas uz iekšējo tirgu.

Elektroenerģijas, gāzes un ūdens apgādei, kas arī tabulā atzīmēta kā augstas efektivitātes joma, ir zināma specifika. Proti, tā visai nosacīti ir saistīta ar ražošanu, jo stipri jūtama ir monopolvara un ekonomiskos rādītājus ietekmē arī apstiprinātie tarifi.

1. tabula

**Kopējās pievienotās vērtības un pamatdarbā strādājošo skaita sadalījums pa darbības veidiem (īpatsvars procentos Latvijā) [1, 13; 1, 51]**

*Gross value added and employed by kind of activity (per cent distribution) in the Latvia [1, 13; 1, 51]*

Darbības veidi	2000. g.		2003. g.	
	Kopējā pievienotā vērtība	Strādājošo skaits	Kopējā pievienotā vērtība	Strādājošo skaits
Lauksaimniecība, medniecība un mežsaimniecība	4,2	14,3	4,1	13,4
Zvejniecība	0,4	-	0,2	0,3
Ieguves rūpniecība un karjeru izstrāde	0,1	0,2	0,2	0,2
Apstrādes rūpniecība	13,5	18,2	14,0	17,3
Elektroenerģija, gāzes un ūdens apgāde	3,5	2,2	3,0	2,2
Būvniecība	6,1	6,0	5,6	7,4
Vairumtirdzniecība un mazumtirdzniecība; automobiļu un motociklu, individuālās lietošanas priekšmetu un sadzīves aparātūras un iekārtu remonts	16,5	15,5	18,1	15,2
Viesnīcas un restorāni	1,1	2,4	1,3	2,5
Transports, glabāšana un sakari	14,2	8,4	15,4	9,5
Finanšu starpniecība	5,0	1,3	5,4	1,6
Operācijas ar nekustamo īpašumu, noma un cita komercdarbība	14,1	4,8	13,2	4,2
Valsts pārvalde un aizsardzība; obligātā sociālā apdrošināšana	8,4	7,6	7,8	6,8
Izglītība	5,4	9,3	4,8	7,9
Veselība un sociālā aprūpe	3,4	5,1	2,9	5,9
Pārējie komunālie, sociālie un individuālie pakalpojumi	4,1	4,7	4,0	5,7
<b>Kopā:</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

No ražojošām nozarēm straujš efektivitātes kāpums, balstoties uz relatīvi zemo bāzes līmeni, sasniegts apstrādes rūpniecībā, kurai pašreizējā attīstības posmā ir lielākais īpatsvars eksporta produkcijā. Jāatzīmē, ka šo nozaru konkurētspēja pasaules tirgos var ievērojami samazināties sakarā ar pamatotu nākotnes prognozi par darba samaksas pieaugumu. Problēma rūpniecībā ir arī zemo tehnoloģiju augstais īpatsvars.

Attiecībā uz tādām nozarēm kā izglītība, veselības aizsardzība, valsts pārvalde un aizsardzība var runāt tikai par izmaksu saprātīgu samazināšanu, nevis par ekonomisko efektivitāti.

Noslēgumā jāsecina, ka produktivitātes palielināšana visās tautsaimniecības nozarēs ir galvenais nosacījums augstu ekonomikas tempu saglabāšanai un iedzīvotāju labklājības kāpināšanai. Lai palielinātu produktivitāti Latvijā, jāpievērš uzmanība ne tikai augsto tehnoloģiju izmantošanai ražošanas jomā, bet it īpaši jaunajām pakalpojumu nozarēm – komerciālajiem un finanšu pakalpojumiem, loģistikai utt. Jāatzīst, ka līdzšinējos pētījumos pārāk maz vērības ir veltīts motivācijas jautājumiem, piemēram, jautājumiem par motivāciju piesaistīt investīcijas zinātnietilpīgām jomām un cilvēkkapitāla attīstīšanai un pilnveidošanai. Šo jautājumu sekmīgā risināšanā sava daļa atbildības jāuzņemas arī valstij.

## LITERATŪRA

1. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2004.* – Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde, 2004. – 270 lpp.
2. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2004. gada decembris. – 136 lpp.
3. Eiropas Centrālās bankas konverģences ziņojums 2004. – Eiropas Centrālās bankas mājaslapā <http://www.ecb.int>
4. Pasaules Bankas valstu klasifikācija. – Pasaules Bankas mājaslapā <http://www.Worldbank.org>.
5. Čurkina I. *Ekonomikas augsmes faktori Latvijā.* – R.: LZA, Ekonomikas institūts, 2003. – 168 lpp.
6. Stiglitz J. E., Boadway R. W. *Principles of Microeconomics and the Canadian Economy.* Second edition. New York, London, 1997. – 489 p.
7. *World Economic Outlook April 2002* International Monetary Fund. – Washington, 2002.
8. Геретик Ш. *Критика буржуазных теорий политической экономии.* – Москва: Прогресс, 1977.
9. Кэмбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. *Экономикс. Принципы, проблемы и политика.* 13 изд. – Москва: Инфа, 2001. – 905 с.

## Summary

The aim of the paper is to analyze the role of labour productivity in the rising level of prosperity in Latvia and the EU – 25 countries. In the theoretical part the author analyze the increasing role of labor productivity in models of production function in a rhetorical attitude. In the practical part the author analyse sefficiency in manufacturing, services and export production in Latvia and the EU – 25 countries. In conclusion the author stressed the role of the new branches of services in rising labour productivity, as well as the role of motivation in the development of human resources and increasing investment.

## Izglītības produktu mārketinga Education Product Marketing

**Rasma Garleja**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050

Pētījumā ir noskaidrota nepieciešamība tirgvedībā īpaši nodalīt pakalpojumu produkta mārketingu. Izmantojot izglītības produkta mārketinga specifiku, pamatotas un raksturotas atšķirības patērētāju stratifikācijā, tirgus segmentēšanā un produkta virzīšanā tirgū. Īpaša uzmanība pievērsta izglītības produkta kognitīvajai lietošanas vērtībai.

Izglītības produkta mārketinga kompleksā ir ietverti arī specifiski elementi:

- piegādes process (kā zināšanu apguves forma, veidi, līdzekļi),
- cilvēki, kas veic izglītības procesu,
- lietišķie pierādījumi (mācību materiāli, metodikas, komunikācijas sistēmas).

Liela nozīme piešķirta izglītības mārketinga aktīvai iedarbībai uz patērētāju tirgu, vajadzību apzināšanu un veidošanu, izglītības produktu tirgū.

Pētījums izmantojams tirgvedības virziena studijās un praksē.

**Atslēgvārdi:** patērētāju izglītība, kompetence, izglītības mārketinga, tirgus segmentēšana, patērētāju stratifikācija, zīmols.

Līdz ar sociāli ekonomiskajām pārmaiņām pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā un globalizāciju, pieaug izglītības nozīme sabiedrībā un mainās tās organizācija. Mūsdienās **ir jāmacās domāt sistēmu izteiksmē un noteikt savu vietu sabiedrībā gan kā patērētājam, gan kā produkta sniedzējam. Mainās attieksme pret izglītības produktu un tā virzīšana tirgū, izglītības produkta kvalitātei izvirzītās prasības, attieksme pret starpdisciplīnu integritāti, pieeja starpkultūrām, globālās pilsonības kompetenču veidošana u. c.**

**Izglītība ir sistematizētu zināšanu, prasmju un attieksmju veidošanas process, tautsaimniecības nozare, darbības sfēra, kurā tiek veikts informācijas nodošanas un uztveršanas pakalpojums, piedāvāts produkts epistēmisku\* vērtību formā. Izglītība ir cilvēkpotenciāla kalve. Viss, ko cilvēks zina, prot un spēj, ir izglītības pakalpojuma rezultāts, produkts, kas apmierina cilvēka un visas sabiedrības vajadzības, cilvēka attīstību virzošais spēks, līdzeklis pretrunu un problēmu risināšanai. Izglītībā sasniegtais līmenis raksturo socializācijas pakāpi. Iegūstot izglītību, indivīds var izpildīt sociālās funkcijas, apzināties savu pašvērtību.**

**Lai apmierinātu patērētāju vajadzības pēc izglītības produkta, izglītības institūcijas piedāvā dažādas studiju programmas, metodikas, tehnoloģijas. Internets, rokagrāmatu un pašmācības kursu materiāli lielā mērā papildina iespēju apmierināt**

**izziņas vajadzības** atbilstoši darba tirgus prasībām. Tomēr, analizējot situāciju Latvijas darba tirgū, ir jāatzīst, ka joprojām pastāv neatbilstība starp pieprasījumu un piedāvājumu darba resursu struktūrā un kvalitātē.

**Izglītības pamats, mērķis un vērtība ir nevis zināšanu daudzums un garaspēju stiprums, bet gan zinātnisko metožu izpratne un apzinīga pārvaldīšana [1].**

Izglītības produkta patērēšanas motīvs ir attīstīt pašvērtēšanas prasmes, paaugstināt kompetenci, intensificēt izziņas darbību, veicināt kreativitāti, palielināt konkurētspēju darba tirgū. **Izglītībā ir ienācis tirgus.**

Uzņēmēji, vērtējot pretendentu profesionālo gatavību darba tirgū, izvira augstas profesionālās, komunikatīvās, emocionālās un kompetences prasības: plašas teorētiskās un metodoloģiskās zināšanas un prasmi tās izmantot darbā, spēju izprast un vadīt savu sociālo un individuālo dzīvi, veidot labas attiecības ar cilvēkiem, pārvaldīt saskarsmes kultūru un lietišķi sadarboties, dzīvesprasmī, gatavību pielāgoties pārmaiņām u. c.

Diemžēl nodrošināt speciālistu kvalitātes prasības augstā līmenī bez uzņēmējdarbības veicēja ir grūti. Šai ziņā ir nepieciešami lauka eksperimenti, kā arī finansiāls atbalsts. Ir izveidojusies šķirtne starp izglītības pakalpojuma produkta piegādātājiem un patērētājiem. Izglītības pakalpojumu produkts Latvijas darba tirgū nepārtraukti palielinās, pieaug studējošo skaits un arī mācību iestāžu absolventu skaits. 2002./03. akad. gadā tas bija 118 845. Valsts augstskolās un koledžās mācījās vairāk nekā 70% (sk. 1., 2., 3. un 4. att.). Taču kvantitatīvie rādītāji vien nenodrošina darba tirgus pieprasījumu un panākumus konkurencē. **Ir jāpēta tirgus mehānisms un rezultativitāti ietekmējošie faktori, jāzina izglītības produkta mārketingš. Izglītības produkts, būdams garīga vērtība, ir arī komercprodukts** gan importa, gan eksporta tirgū, **konkurētspējas paaugstināšanas avots.** Spēja radīt jaunas idejas un tās komerciāli izmantot ir mūsdienu ekonomiskās izaugsmes galvenais pamats, turklāt nepieciešama arī cieša izglītības, zinātnes un biznesa sadarbība. **Izglītības produktam ir jābūt konkrēti orientētam uz mūsdienu sabiedrības pieprasījumam atbilstošu kvalitāti. Lai to panāktu, nepieciešama izglītības, zinātnes un ekonomikas sadarbība un ilgtspējīga attīstība.**

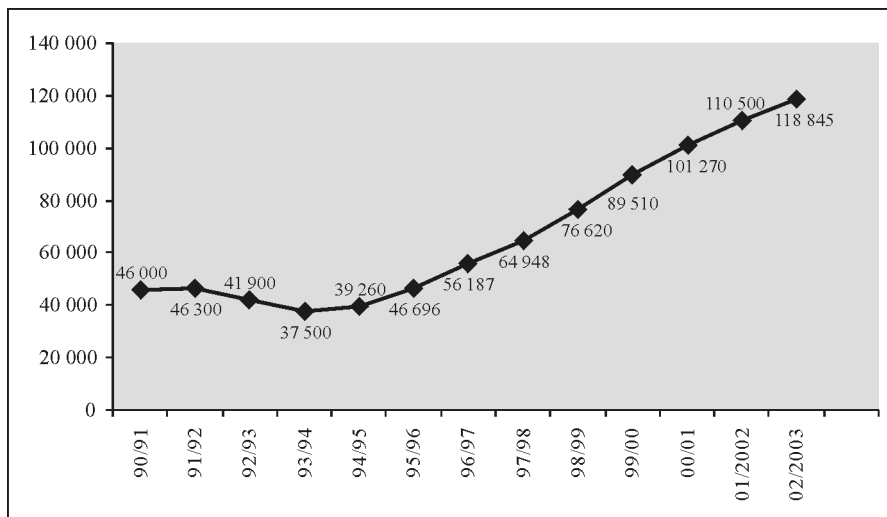
Saskaņā ar mārketinga teoriju produkta virzīšanai tirgū ir nepieciešama stratēģija, tirgus stāvokļa izpēte, patērētāju stratifikācija un produkta pozicionēšana.

Latvijā izglītības produkta tirgus ir maz pētīts, nav šī tirgus specifikai atbilstošas metodikas, vērtēšanas kritēriju un līdz ar to mehānisms izglītības virzīšanai tirgū nedarbojas.

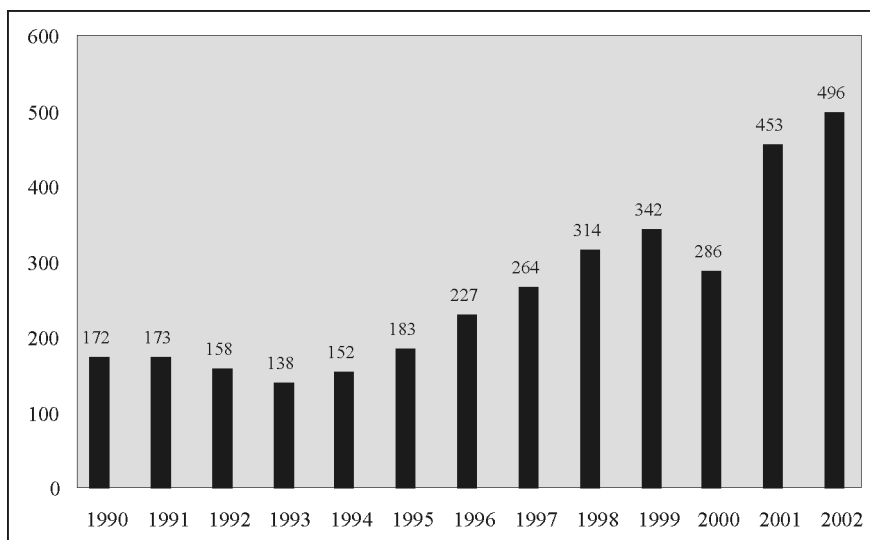
Izplatītākās izglītības produkta mārketinga formas pasaulē ir

- attiecību mārketingš (*Relationship*),
- benčmārkings (*Benchmark*) – kvalitātes pilnveidošanas metode.

Attiecību mārketingš pamatojas uz klientu zināšanu iepazīšanu, t. i., tiek noskaidrots patērētāju izglītības līmenis, to spējas izziņāt un novērtēt vajadzības un lēmumu pieņemšanas motīvus, prasme veidot korporatīvos kontaktus, sadarboties „izglītības – zinātnes – biznesa” jomā.

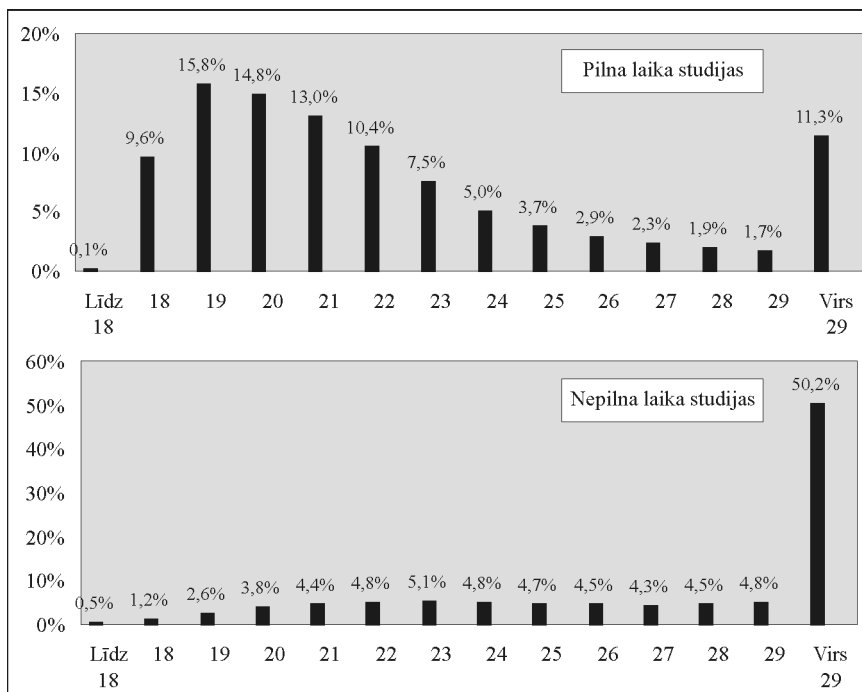


1. att. Studentu skaita dinamika Latvijā 1990./91. – 2002./2003. akad. gadā  
*Increase of the amount of students in the academic years 1990/91–2002/2003*

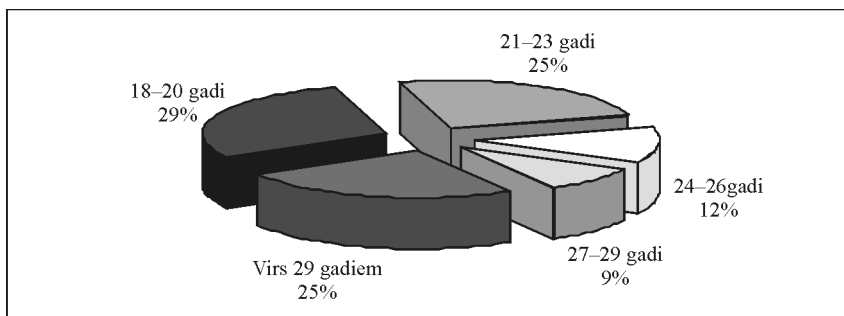


2. att. Studentu skaits uz 10 000 iedzīvotājiem Latvijā 1990./91.–2002./2003. akad. gadā  
*The number of students per 10 000 inhabitants in Latvia*





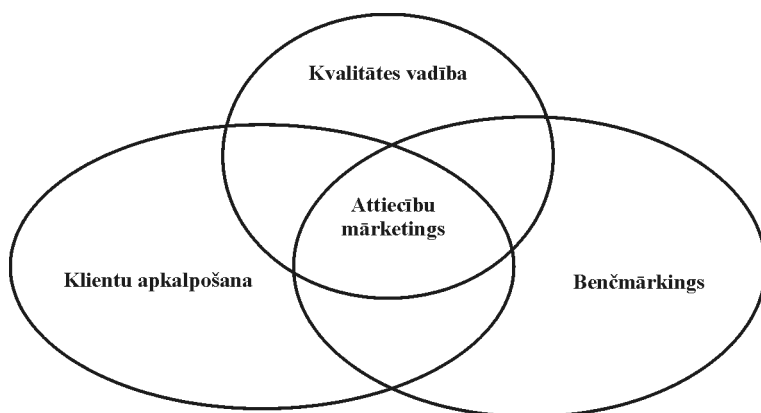
3. att. Studentu vecuma struktūra 2002./2003. akad. gadā  
 The structure of the students' age the academic years 1990/91–2002/2003



4. att. Pilna laika un nepilna laika studentu vecuma struktūra 2002./2003. akad. gadā  
 The structure of the students age in full-time and part-time studies  
 the academic years 2002/2003

Attiecību mārketinga **mērķis** ir paplašināt personiskus kontaktus un noturēt lojālos patērētājus ilgstošā periodā.

Attiecību mārketinga pieeju var attēlot ar kvalitātes vadības, klientu apkalpošanas un mārketinga mijsakārības modeli [2].



Attiecību mārketingā plaši izmanto primāro informāciju par patērētāju resursiem, kapitāla vērtību, patērētāju vajadzībām, vēlmēm, aktivitātēm, komunikācijas līdzekļiem un darbības tehnoloģijām [3].

Benčmārkings tiek izmantots, lai uz salīdzināšanas un analīzes bāzes veiktu konkurentu darbības adaptāciju atbilstoši konkrētiem apstākļiem un biznesa interesēm, izzinātu un realizētu savā biznesā citu uzņēmumu sasniegumus, pieredzi, prakses modeļus [4].

Pakalpojumu mārketinga atšķiras no preču mārketinga ar to, ka tā pamatmērķis ir sociālo vajadzību apmierināšana, nevis augstas peļņas gūšana no uzņēmējdarbības.

**Izglītības produkta mārketinga ir izglītības politikas elements**, ekonomikas zinātnes virziens, kas pēta investīciju efektivitāti humānajā kapitālā, nostiprina patērētāju attieksmi pret lēmumu pieņemšanu, pamatojoties uz psiholoģiskiem motīviem. Tātad izglītības produkta mārketinga vairāk ir attiecību mārketinga. L. Draizdels izglītības mārketingā izšķir sešas dimensijas:

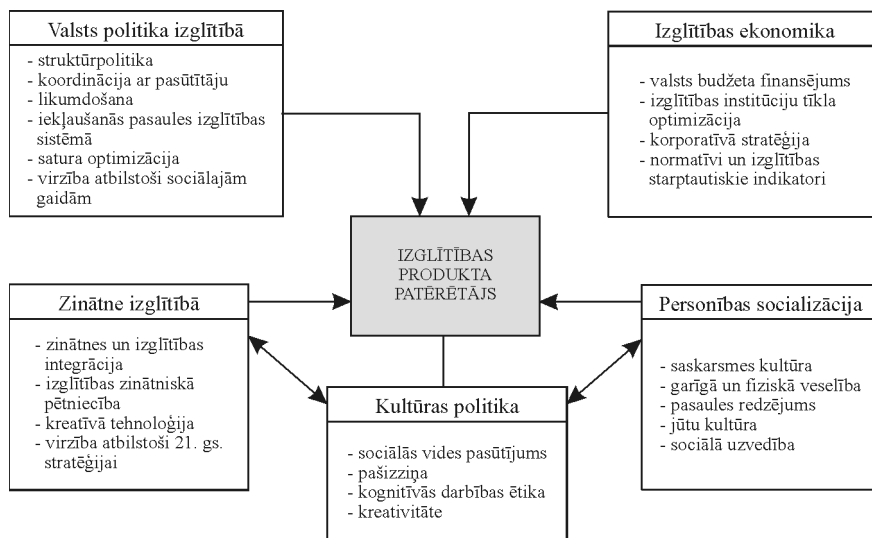
- mārketinga filozofija (tā ietver idejas, vērtības, kultūru),
- mārketinga kā menedžments,
- mārketinga kā stratēģija,
- mārketinga kā orientācija (uzvedība, koordinācija, korporācija),
- mārketinga kā kvalitātes vadība,
- mārketinga kā iekšējā un ārējā tirgus attiecību izpēte ilgtermiņa sadarbībai [5].

Izglītības produkta **mērķauditorija** ir studenti, docētāji, potenciālie studenti, absolventi, studentu vecāki, profesionālās asociācijas, uzņēmumi, valsts institūcijas, potenciālie darba devēji, sabiedrība, socializācijas institūcijas un aģenti (sk. 5. att.).

Izglītības produkta pieprasījums lielā mērā ir atkarīgs no sabiedrības izpratnes par izglītību un atbalsta izglītībai. Savukārt izglītības institūciju panākumi ir atkarīgi no prasmes izmantot sabiedriskās attiecības (viens no tirgvedības „mix” elementiem). Sabiedrisko attiecību pētījumi sniedz informāciju par izglītības institūciju nosacījumiem patērētāju tirgus segmentā, palīdz veidot izglītības institūcijas tēlu, noskaidrot sabiedrības attieksmi pret studiju saturu un mācību procesu u. c.

Veidojot izglītības produkta piedāvājumu, ir jāievēro produkta patērētāju vajadzības, produkta kvalitāte, inovatīvās paradigmas, pedagoģijā un citos studiju

virzienos jāizmanto starpdisciplīnu integrācija. Izglītības produktam ir jāapmierina prasības, ko izvirza uz zināšanām balstīta sabiedrība. Turklāt jāņem vērā patērētāju izglītības līmenis un kompetence, spēja orientēties izglītības produktu tirgū, patērētāja vecumposms, uztvere, reakcijas adekvātums un citas patērētāju tipa kvalitātes.



5. att. Izglītības un kultūras institūciju valstiskās regulēšanas mehānisms socializācijā  
*The state regulations mechanism of educational and cultural institutions in socialization*

Kā liecina R. J. Havinghursta (1952) veiktie pētījumi par cilvēka dzīves ciklu saistību ar izglītības vajadzībām nosacīti ir izšķirami četri vecuma posmi atkarībā no mērķorientācijas:

- 18–30 gadu vecumā izglītības ieguve ir saistīta ar karjeras un nodarbinātības perspektīvām;
- 30–40 gadu vecumā izglītība tiek iegūta papildu pašrealizācijai un pašaktualizācijai;
- 40–50 gadu vecumā vēlēšanās izglītoties mazinās, bet aktivizējas vēlme kompetenti paust savu pārlicību, uzkrāto pieredzi, atzinumus [6].

Izglītības produkta mārketingš ietver **kognitīvo un organizatorisko darbību**, arī studiju programmu analīzi, metodiku, plānošanu, ieviešanas kontroli, komunikācijas līdzekļu izvēli, patērētāja socializāciju (sk. 5. att.), izglītības produkta cenas izvērtēšanu, atgriezeniskās saiknes novērtēšanu u. c.

**Izglītības produkta cenas atbilstība lietošanas vērtībai tiek noteikta materiālo un garīgo ieguvumu un izmaksu veidā.** Piemēram, studentu zaudējumi var būt pieviltās, neattaisnotās cerības par apgūto studiju programmu salīdzinājumā ar reāli iegūto kompetences līmeni (atgriezeniskā saikne).

Izglītības produkta mārketingš ir aktivitāte, kas izpaužas meklējumos, kādā veidā visefektīvāk apmierināt patērētāju vajadzības pēc izglītības pakalpojumiem. Ir nepieciešams izpētīt patērētāju tirgu, resursus, pieprasījumu, produkta virzīšanu tirgū, noteikt vairāk pieprasītās studiju programmas un kursus.

Izglītības produkta zīmols ir jāveido

- saistībā ar kultūru,
- saistībā ar ekonomisko un sociālo vidi,
- atbilstoši patērētāju tipam (atšķirībām vērtību sistēmā, attieksmei, individualitātei, dzīves stilam u. c.),
- atbilstoši izziņas procesa specifikai,
- atbilstoši izglītības produkta pozīcijai tirgū u. c.

Segmentējot izglītības produktu tirgu, ir jāņem vērā izglītības vīzija, misija, mērķis, uzdevumi, studiju programmu piedāvājums, kvalitāte, izglītības pieejamība, studiju papildpakalpojumi, patērētāju stratas (slāņi).

Segmentējot izglītības produktu tirgu, patērētājus var iedalīt pēc noteiktām pazīmēm:

- zināšanu vajadzības aktualitāte un saturs,
- zināšanu izmantošana darbībā,
- produkta patērētāja dzīves līmenis,
- intelektuālais potenciāls,
- nodarbošanās un sociālais statuss,
- vajadzība pēc individuālās izglītības un intereses par to,
- sociālā un profesionālā kompetence,
- attieksme pret izglītības produktu,
- socializācijas līmenis,
- profesionālās izaugsmes motivācija u. c.

Konkrēto zināšanu piedāvājums atbilstoši katrai individuālajai vajadzībai vai patērētāju stratai ir aktuāla problēma izglītības produkta piedāvājumā un menedžmenta stratēģijā.

Ir jāpēta arī informācijas eksplozijas ietekme uz izglītības produkta patērētāju vajadzībām.

Patērētājus var iedalīt

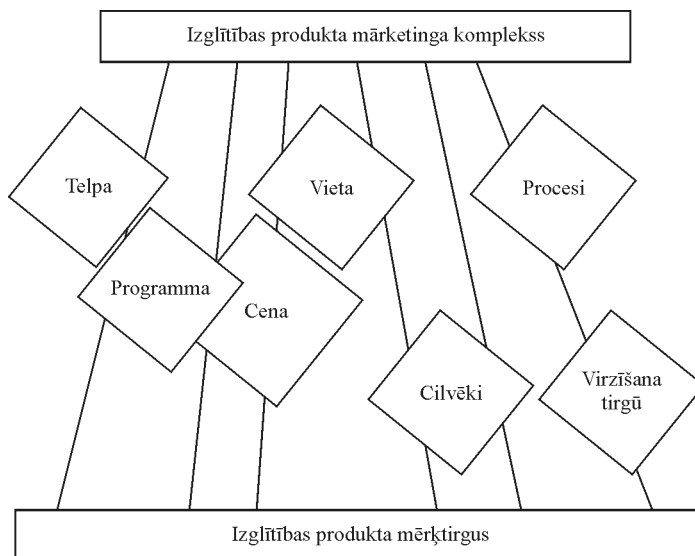
- pēc sociālās klases objektīvā stāvokļa sabiedrībā,
- pēc pasaules uzskata, interešu tiptiem, sociālo vērtību sistēmas, attieksmes,
- pēc cilvēka pašvērtējuma,
- pēc grupu darbības aktivitātēm u. c.

Sociālā klase ir relatīvi pastāvošs un sakārtots grupējums sabiedrībā. To veido cilvēki ar līdzīgu vērtību sistēmu, interesēm, uzvedību, kā arī cilvēku grupas ar līdzīgu prestižu, uzskatiem, radniecisku attieksmju un vērtību skalu, domāšanas stilu un dzīvesveidu.

**Subjektīvie sociālekonomiskās stratifikācijas kritēriji** var būt

- profesionālā orientācija,
- atšķirības uzvedības un darbības stilos,
- aktivitāte, sabiedriskums,
- attieksme pret darbu, mērķtiecība, atbildība,
- morāle, ētika, saskarsmes kultūra.

Pētot izglītības produkta tirgus segmentācijas specifiku un attīstības tendences, var izdalīt galvenos mārketinga kompleksa elementus, kas palīdz noteikt mērķtirgu (6. att.) un attīstības prognozes.



6. att. Izglītības produkta mārketinga elementu komplekss [5]

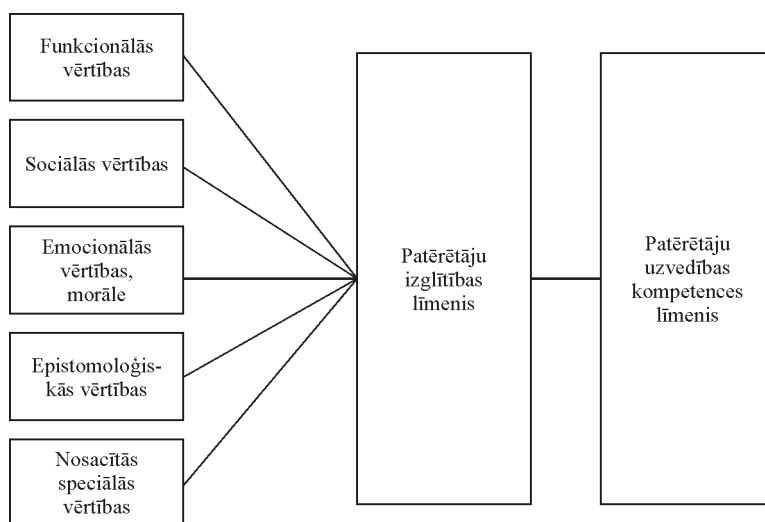
*The marketing mix of the educational product*

Kā redzams 6. attēlā, izglītības produkta mārketinga kompleksā ir ietverti arī šādi elementi:

- piegādes procesa specifika (zināšanu apguves forma, veidi, līdzekļi);
- cilvēki, kas veic izglītības darbību;
- lietišķie pierādījumi (mācību metodikas, komunikācijas sistēmas).

Pētot izglītības produkta mārketinga kompleksa elementus, tiek noskaidrots tā tirgus segmenta stāvoklis, kas saistīts ar patērētāju resursiem, vajadzībām, finanšu piesaistes iespējām, mērķauditorijas paplašināšanas iespējām, tirgus briedumu, izsmalcinātību, produkta attīstību, zīmolu, imidža galvenajām prasībām (precizitāti, skaidrību, konsekveni, nepārtrauktību). Liela nozīme ir arī stāvoklim citos tirgos, kuri ietekmē izglītības produktu tirgu. Salīdzinot izglītības produktu mārketinga kompleksa elementu struktūru ar biznesa mārketinga kompleksa elementiem (*mix*: produkts, prece, virzīšana, vieta), 6. attēlā redzam kopīgos un atšķirīgos elementus. Būtiskas atšķirības izriet no izglītības produkta realizācijas mērķu un uzdevumu specifikas, rezultātu vērtēšanas kritērijiem. Ir jāņem vērā, ka izglītības produkts tiek realizēts mainīgos tirgus apstākļos. Produkta patērētājs ir patērētājs, kas mācās un kam ir atšķirīga patērēšanas gatavība. Izvēloties izglītības produktu, patērētājs identificējas sociālajā vidē, apgūst tirgus nosacījumus un juridiskos aktus, komunikācijas sistēmu iespējas, izglītojas menedžmentā, reklāmas psiholoģijā utt.

Vērtējot patērētāju izglītības līmeni, var spriest par izglītības produkta mārketinga mehānisma darbības efektivitāti (sk. 7. att.).



7. att. Vērtības, kas veido patērētāju uzvedības kompetences un izglītības līmeni  
(T. A. Shimp, 1993) [7]

*Values which determine the level of the competence and education of consumer behaviour*

## SECINĀJUMI

1. Izglītības produkts **kā mārketinga vides elements** ir specifiska garīgo vajadzību apmierināšanas forma tirgū, kurā **vienoti sadarbojas izglītība, zinātne un bizness**.
2. Izglītības produkta mārketinga **pamatforma ir attiecību mārketing**, kurā mijiedarbojas klientu apkalpošana, kvalitātes vadība un benčmārkings.
3. Izglītības produkta **mērķauditorija** ir patērētāji, kas mācās, – studenti, docētāji, absolventi, speciālisti, profesionālo asociāciju uzņēmumi, valsts institūcijas, potenciālie darba devēji, sabiedrības socializācijas institūcijas un aģenti.
4. Izglītības produkta mārketinga **ietver kognitīvo un organizatorisko darbību**, arī izglītības satura analīzi, metodiku, plānošanu, kontroli, komunikācijas līdzekļu izvēli, patērētāja socializāciju un izglītības produkta patērēšanas atgriezeniskās saiknes novērtēšanu.
5. Izglītības **produkta zīmols** tiek veidots saistībā ar kultūru, ekonomisko un sociālo vidi, saskaņā ar patērētāja tipu un izziņas procesa specifiku, kā arī atbilstoši izglītības produkta pozīcijai tirgū.
6. **Segmentējot izglītības produktu tirgu**, patērētājus var iedalīt pēc
  - zināšanu vajadzību aktualitātes,
  - zināšanu izmantošanas darbībā,
  - produkta patērētāja dzīves līmeņa,
  - produkta patērētāja intelekta potenciāla,
  - nodarbošanās un sociālā statusa,
  - izglītības individuālās vajadzības un interesēm,

- profesionālās, komunikatīvās kompetences,
- attieksmes pret izglītības produktu,
- socializācijas līmeņa,
- profesionālās izaugsmes motivācijas.

## ATSAUCE

\* *Epistēmisks* – saistīts ar izziņas procesu.

## LITERATŪRA

1. Tolman C. Society versus context in individual development: Does theory make a difference? In: Enggestrom, I. Miettinen, R&Punamaki, R. (eds). *Perspectives on Activity Theory*. – NY: Cambridge University Press, 1999. – 205 p.
2. Christopher, M., Ballantyne, D. and Payne, A. *Relationship Marketing*. – Oxford, Butterworth – Heinemann, 1991.
3. Jim Blythe. *Essentials of Marketing*. 1998. Tulkojums latviešu valodā. – R.: Zvaigzne ABC, 2004.
4. Communicatio from the Commission. European Benchmarks in Education and Training: Follow-up to the Lisbon European Council. – Commission of the European Communities, Brussels, 20.11.2002. COM (2002) 629 final, pp. 8–10. –<http://www.aic.lv/rp/Latv/STARPT/>
5. Drysdale L. *Looking at Elephants: Dimensions of Marketing*. – Australia. – [http://staff.edfac.unimelb.edu.au/lawrie\\_drysdale/papers/Dimensions.pdf](http://staff.edfac.unimelb.edu.au/lawrie_drysdale/papers/Dimensions.pdf)
6. Eglīte E., Ieviņš J. Benčmārķings – kvalitātes pilnveides metode. *Dzīves jautājumi*. –R.: JUMJ, 2002. – 120 lpp.
7. Shimp A.T. *Promotion Management Marketing Communications*. Third Editions. –USA: The Dryden Press Harcourt Brace Jovanovich College Publishers, 1993. – 682 p.
8. Ильин В. И. *Поведение потребителей*. – Питер, 2000. – 224 с.
9. Энджел Д. Ф., Блэкуэлл Р. Д., Миниард П. И. *Поведение потребителей*. – СПб.: Питер, 1998. – 768 с.
10. [http://www.aic.lv/rec/LV/leg\\_lv/index.htm](http://www.aic.lv/rec/LV/leg_lv/index.htm)
11. [http://www.aic.lv/Obs\\_2002/pi\\_dt\\_lv/default.htm](http://www.aic.lv/Obs_2002/pi_dt_lv/default.htm)
12. <http://www.izm.gov.lv/>
13. <http://www.em.gov.lv>

## Summary

During the past ten years marketing has penetrated into a wide range of services, the aim of which is not only to generate profit, but also to provide social, human and cultural benefits. One of such services is education. Education service functions as the realm of increasing the intellectual and human potential which is a commercial product in the labor market and a social demand under the conditions of competition. Thus to promote the educational product to the market it is important to have a theoretical basis

for marketing. In the 21<sup>st</sup> century knowledge is becoming the main driving force of development in all areas of activities. The demand for knowledge is very high including higher academic and professional education. A great number of higher educational establishments are an example of this situation. In 2003 in Latvia there were 34 higher educational establishments, and 20 of them were established by the State. The number of students in Latvian universities in the academic year 2002/03 was 118 845. During the time of new technologies and economic transformation the possibility for life-long learning has become the main requirement in the labor market. Education provides a wider outlook of a person, helps to choose a lifestyle and to develop creativity. Its effectiveness depends on the right promotion of education service to the market. The most popular forms of the marketing of education product are relationship marketing and benchmarking. The relationship marketing is based on the recognition of the client, ability to understand the other person, to create corporate contacts and collaborate.

Benchmarking is based on the comparison and analysis adapting the activities of the competitor according to particular conditions and business interests, finding out and using the achievements, experience modules and in-company communication of other organizations in business. The research conducted by the authors is about the education marketing content to find out possibilities and usefulness of this direction taking into account the needs of the existing and future markets. The research includes the practice of education service in the world market and possibilities in Latvia. The research provides findings about marketing the mix of education service and education marketing as the relationship in the local and world market.



## **Situācijas analīzes metodes izmantošana pētījumā par trimdas latviešu ieguldījumu pensiju reformas izstrādē** **Use of Case Study Method in the Study about Latvian Exiles' Contribution in Development of Pension Reform**

**Džineta Gavare**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: [dzineta.gavare@lu.lv](mailto:dzineta.gavare@lu.lv)

Rakstā ir salīdzinātas kvalitatīvās un kvantitatīvās pētniecības metodes, akcentējot kvalitatīvās pētniecības metodes izmantošanas nepieciešamību, iespējamās pētīšanas stratēģijas, kā arī analizēti kvalitatīvās pētniecības trūkumi. Autore pamato kvalitatīvās pētniecības metodes izvēli pētījumā par trimdas latviešu intelektuālā kapitāla ieguldījumu Latvijas tautsaimniecībā un parāda galvenos rezultātus, kas gūti situācijas analīzē par trimdas latvieša Jāņa Riteņa veikumu. Analīze veikta, intervējot gan Jāni Riteni pašu, gan ekspertus, kas piedalījušies pensiju reformas izstrādē, un studējot publikācijas par pensiju reformu.

**Atslēgvārdi:** situācijas analīze, kvalitatīvā pētniecība, trimdas latviešu ieguldījums, Latvijas pensiju reforma.

Uzsākot jaunu pētījumu, zinātniekam ir jāizšķiras par metodēm, kas būtu visvairāk piemērotas, lai sasniegtu labus un ticamus rezultātus. Sociālo un humanitāro zinātņu pētnieki jau sen plaši ir izmantojuši kvantitatīvās pētniecības metodes, taču pēdējos trīsdesmit četrdesmit gados bieži tiek lietotas arī kvalitatīvās pētniecības metodes. Samērā jauna un vēl attīstības stadijā ir jauktā pētījumu metode, kas apvieno gan kvantitatīvās, gan kvalitatīvās pētniecības metodes (*Creswell, 2003*).

Kvalitatīvās pētniecības metodes savos pētījumos izmanto gan filozofi, gan psihologi, gan sociologi, antropologi, vēsturnieki, biologi – visi, kam citu tradicionālo pētījumu metožu izmantošana nešķiet piemērota, lai izprastu cilvēku vai arī dzīvnieku dzīves realitāti (*Boeree, 1998*).

Galvenie iemesli, kāpēc pētnieki izvēlas kvalitatīvās pētniecības metodes, ir šādi:

- 1) manipulējošās darbības, kas nepieciešamas, izmantojot eksperimentu metodi, ir neētiskas pētījumos, kas skar cilvēku uzvedību, darbību vai rīcību,
- 2) reducējot informāciju tikai uz skaitļiem, tiek ignorētas jomas, kas nav izsakāmas skaitliski,
- 3) kvantitatīvos pētījumos, noskaidrojot sakarības starp mainīgajiem, daļa no tiem ir jāpieņem par konstantiem. Tā ir nozīmīga problēma ne tikai pētījumos par cilvēkiem, bet pat sarežģītās fizikālās sistēmās,
- 4) kvantitatīvos pētījumos gadījumi, kas izceļas uz citu notikumu fona, tiek atmesti kā ekstrēmi, tādējādi riskējot zaudēt nozīmīgu informāciju.

Visus iepriekš minētos trūkumus, kas piemīt kvantitatīvās pētniecības metodēm, lielā mērā var novērst kvalitatīvās pētniecības metožu izmantošana.

## 1. Kvantitatīvās un kvalitatīvās pētniecības salīdzinājums

Izvēloties pētījumam metodi, protams, ir svarīgi ņemt vērā, kādus datus ir iespējams iegūt, taču ne mazāk svarīgs ir arī pētījuma mērķis – iecerēto rezultātu iegūšana. Kvantitatīvajā pētniecībā uzsvars tiek likts uz cēloņu izskaidrošanu, pieņemot, ka pārējie faktori ir nemainīgi, bet kvalitatīvajā pētniecībā – uz kompleksām savstarpējām sakarībām starp visu eksistējošo. Kvalitatīvajā pētījumā pētnieks cenšas atvieglot lasītāja izpratni par to, ka svarīgas cilvēka darbības reti ir vienkāršu cēloņu sekas un parasti ne jau tādu cēloņu sekas, kurus viegli varētu atklāt (*Stake, 1995*). Kvantitatīvā pētījumā atsevišķa gadījuma unikalitāte tiek atzīta par kļūdu, kas atrodas ārpus izskaidrojamās zinātniskās sistēmas, bet kvalitatīvā pētījuma autors individuāla gadījuma unikalitāti un tā kontekstu uzskata par ļoti svarīgiem faktoriem, kas palīdz radīt izpratni par pētāmo jautājumu.

Būtiska atšķirība starp abu veidu pētījumiem ir arī informācijas interpretēšanai. Kvantitatīvā pētījumā zinātnieks cenšas ierobežot savu interpretāciju, līdz dati tiek savākti un statistiski apstrādāti, turpretim kvalitatīvā pētījumā zinātniekam pirms rezultātu interpretācijas aktīvi jāpiedalās datu vākšanā, jāizdara novērojumi, jāpārbauda subjektīvie spriedumi, jāanalizē un jāsintezē, kamēr tiek iegūta sava izpratne par pētāmo objektu.

Būtiskākās kvalitatīva pētījuma pazīmes ir šādas:

- pētījums ir **holistisks**. Pētāmais objekts tiek analizēts labi izveidotā kontekstā un situācija aplūkota kā slēgta sistēma. Turklāt daļa ir pakļauta veselajam, un objektu nevar izziņāt, analizējot tā sastāvdaļas. Secinājumi par objektu tiek izdarīti kā par vienotu veselumu. Pētnieks cenšas izprast pašu objektu, nevis to, kā šis objekts atšķiras no pārējiem objektiem (*Creswell, 2003; Stake, 1995*);
- pētījums ir **empīrisks**. Galvenais uzsvars tiek likts uz novērojumiem dabiskos apstākļos, un pētnieks tajos neiejaucas. Priekšroka tiek dota uz pieredzi balstītam aprakstam (*Creswell, 2003; Stake, 1995*);
- pētījums ir **interpretējošs**. Pētnieks paļaujas uz intuīciju. Viņa pienākums ir saglabāt nepārtrauktu uzmanību, lai pamanītu iespējami vairāk ar problēmu saistītu notikumu, izdarītu secinājumus un izvirzītu jaunus jautājumus. Turklāt pētnieks analizē datus, pamatojoties uz savu personisko pieredzi, kas veidojusies konkrētā sociālpolitiskā un vēsturiskā laikā (*Creswell, 2003; Stake, 1995*);
- pētījums ir **empātisks**. Pētnieks pievēršas pētījuma objektu vērtību sistēmai. Kaut arī pētījums tiek plānots, tā struktūra ir pakļaujama izmaiņām. Problēmjautājumi ir veidoti mērķtiecīgi, un pētījuma pārskats sniedz lasītājam jaunu objektu pieredzi (*Stake, 1995*);
- pētījums ir **personisks**. Tā autors godīgi un atklāti atspoguļo savu lomu pētījumā, savas noslieces, aizspriedumus, vērtību izpratni un intereses (*Creswell, 2003*).

## 2. Kvalitatīvā pētījuma stratēģijas

Kvalitatīvā pētījumā datu iegūšanai, analīzei un pārskata rakstīšanai var izmantot dažādas stratēģijas saistībā ar naratīvu, fenomenoloģiju, etnogrāfiju, situāciju analīzi

vai pamatoto teoriju. Ar *naratīvu* (stāstījumu) saistītā pētījuma objekts ir indivīdu dzīve. Stratēģija tiek balstīta uz pētījuma dalībnieku stāstījumu par savu dzīvi. Pēc tam šī informācija hronoloģiski tiek atstāstīta vai restaurēta. Pētāmo indivīdu dzīves uzskatus sasaistot kopā ar pētnieka viedokli un visiem sadarbojoties, veidojas apraksts (Creswell, 2003). **Fenomenoloģija** ir filozofijas virziens, kas pievēršas parādībām kā uztveres objektiem, nevis kā neatkarīgi eksistējošiem faktiem un notikumiem („Ideju vārdnīca”, 1999). Uz fenomenoloģiju pamatojas arī pētījuma stratēģija, kas identificē cilvēku pieredzes būtību saistībā ar fenomenu (parādību, notikumu, stāvokli u. tml.). Fenomenoloģiskā pētījumā tiek ilgstoši pētīti nedaudzi subjekti, nosakot viņu vērtību sistēmas un to attieksmes. **Etnogrāfija** ir etniskas grupas garīgās un materiālās kultūras pētīšana un aprakstīšana, pētniekam vai nu dzīvojot grupas dabiskajos apstākļos ilgāku laiku un apkopojot novērojumu datus, vai arī uzklusot informantus (Creswell, 2003). Veicot **situāciju analīzi**, pētnieks padziļināti pēta situāciju, kas tiek uzskatīta par slēgtu sistēmu. Sistēmas sastāvdaļas var nedot rezultātus, mērķi var būt iracionāli, bet tā ir sistēma, piemēram, tad, kad situāciju analīzē tiek pētītas programmas, darbības, viens vai vairāki indivīdi, izmantojot dažādus detalizētas informācijas iegūšanas paņēmienus (Stake, 1995). Situācijas analīzes stratēģija ir piemērota pētījumos, kuros jārod atbilde uz jautājumiem „kā” un „kāpēc” par notikumiem, kurus pētnieks nevar vai tikpat kā nevar ietekmēt (Yin, 1994). Izmantojot stratēģiju, kas saistīta ar **pamatoto teoriju** (*Grounded theory*), pētnieks par procesu, darbību vai attiecībām cenšas iegūt vispārīgu, abstraktu teoriju, kas pamatota pētījuma dalībnieku viedokļos (Creswell, 2003).

Pētot indivīdus, biežāk tiek izmantots naratīvs vai fenomenoloģiskā stratēģija, bet, pētot procesus, darbības un notikumus, – situāciju analīze vai stratēģija, kas balstās uz pamatoto teoriju. Pētot indivīdu vai grupu kultūru un uzvedību, parasti izmanto etnogrāfisko stratēģiju (Creswell, 2003).

Kaut arī pētniekiem, izvēloties kvalitatīvo pētījumu metodi, ir pamatoti iemesli, kas attaisno šo izvēli, ir jāņem vērā, ka kvalitatīvam pētījumam ir arī vājās puses. Pirmkārt, kvalitatīvs pētījums ir subjektīvs, taču lasītājam tas godīgi tiek arī pateikts. Otrkārt, kvalitatīvs pētījums bieži vien ne tikai atrisina esošās mīklas un jautājumus, bet rada arī jaunas problēmas. Treškārt, kvalitatīvā pētījumā pētnieks iejaucas citu cilvēku dzīvē, novēro to, intervē vienu vai otru indivīdu, bieži vien iegūstot arī personisku informāciju, un tāpēc šādā pētījumā būtiski ir ētiskie riski, kuru novēršanai vai vismaz samazināšanai jāpievērš pietiekami liela uzmanība. Ceturtkārt, kvalitatīvs pētījums ir ļoti darbietilpīgs process, kas prasa ilgstošu novērošanu, dokumentu pētīšanu, iepazīšanos ar cilvēkiem, to intervēšanu, interviju vārdisko atšifrēšanu utt. Piektkārt, ir risks, ka var rasties nesaprašanās starp pētnieku un viņa ziņojuma lasītāju. Liela nozīme jāpiešķir novērojumu apstiprināšanai, pamatojoties uz t. s. „triangulāciju”.

Pētot trimdas latviešu ieguldījumu Latvijas tautsaimniecībā, autore ir secinājusi, ka šajā pētījumā nevar izmantot tikai kvantitatīvās metodes, kaut arī pirmajā acu uzmetienā tās var likties vairāk atbilstošas. Pētījuma tēma un izpētes priekšmets mudināja lietot arī kvalitatīvās metodes. Trimdas latviešu ieguldījums Latvijas tautsaimniecībā izpaužas daudzpusīgi:

- investīcijas uzņēmējdarbībā,
- ziedojumi un palīdzība atsevišķiem cilvēkiem un sabiedriskajām organizācijām, fondiem, konkrētiem pasākumiem,

- intelektuālais ieguldījums, ko trimdas latvieši ir devuši, izmantojot savas zināšanas, pieredzi un sakarus, strādājot dažādās organizācijās Latvijā vai savās mītnes zemēs, sadarbojoties ar Latvijas organizācijām.

Vairāki pasaulē atzīti akadēmiķi, piemēram, profesori Gundars Ķeniņš-Kings, Pēteris Bolšaitis un Valters Nollendorfs, tieši šo intelektuālo ieguldījumu zināšanu, pieredzes un sakaru veidā uzskata par svarīgāko devumu Latvijas attīstībai un dziļākas pētīšanas vērtu. Ņemot vērā intelektuālā ieguldījuma individualitāti, dažādo veidu un ar šo ieguldījumu saistītos ieguvumus Latvijas tautsaimniecībā, kā arī iepriekš aprakstīto pētījumu metožu un stratēģiju raksturojumu, par piemērotāko pētniecības metodi tika izvēlēta kvalitatīvā pētniecības metode un situācijas analīzes stratēģija.

### **3. Situācijas analīze par Jāņa Riteņa intelektuālā kapitāla ieguldījumu Latvijā**

Izvēloties pētāmo situāciju, tika ņemti vērā šādi aspekti: trimdas latviešu intelektuālā ieguldījuma nozīmība ekonomikas pārstrukturizācijā, iespējas iegūt pietiekami plašu un ticamu informāciju, kā arī trimdas latviešu atsaucība un vēlētāņu piedalīties pētījumā. Autore sākotnējie pieņēmumi par trimdas latviešu ieguldījumu Latvijas tautsaimniecībā bija saistīti ar to, ka trimdas ieguldījums ir bijis īpaši nozīmīgs intelektuālā kapitāla veidā jomās, kurās Latvijas neatkarības atgūšanas sākumperiodā nebija savu speciālistu. Šo ieguldījumu zināmā mērā ierobežoja tas, ka trimdas latvieši netika pietiekami novērtēti un šī iemesla dēļ viņiem radās grūtības iekļauties Latvijas vidē. Cilvēki, kas bija repatriējušies, veidoja savu samērā noslēgtu vidi. Diemžēl liela daļa vietējo latviešu maz zina par trimdas latviešu ieguldījumu un vērtē to atšķirīgi.

Lai izvērtētu minēto apstākļu pamatotību un noskaidrotu atsevišķu intelektuālā kapitāla ieguldījumu apmēru un nozīmi, autore ir veikusi vairākas situāciju analīzes. Šajā publikācijā ir analizēta viena situācija – Jāņa Riteņa darbība Latvijas Republikas pensiju reformas koncepcijas izstrādāšanā un Labklājības ministra amatā no 1993. līdz 1994. gadam. Pētījuma pamatjautājumi, uz kuriem tiek meklētas atbildes, analizējot situāciju, ir četri.

- Kāds ir J. Riteņa ieguldījums Latvijas pensiju reformas koncepcijas izstrādāšanā?
- Kāpēc J. Ritenis ir iesaistījies šajā darbā un atgriezies dzīvot Latvijā?
- Vai J. Ritenis ir guvis gandarījumu par paveikto, un kā viņš pats novērtē savu ieguldījumu?
- Kā šo ieguldījumu novērtē tā saņēmēji?

Par galvenajiem datu avotiem ir izmantoti gan novērojumi, gan intervijas ar J. Riteni un citiem speciālistiem, kuri bijuši iesaistīti viņa vadītajos procesos, Pasaules Bankas dokumenti, Apvienoto Nāciju Attīstības programma, publikācijas laikrakstos, kā arī informācija internetā.

Novērtējot trimdas latviešu devumu Latvijas tautsaimniecībā, nedrīkst aizmirst viņu lielo politisko ieguldījumu Latvijas okupācijas laikā. To apstiprina arī J. Riteņa stāstījums. Trimdas latvieši ieguldīja daudz enerģijas un pūli, vēršoties pie dažādu valstu valdībām, lai tās neatzītu Baltijas valstu inkorporācijas faktu. Tā kā 2. pasaules kara beigās no Latvijas bēgļu gaitās devās galvenokārt intelektuāli spēcīgākie pilsoņi –

mācītāji, ārsti, skolotāji, profesori, arhitekti, inženieri, ierēdņi, tad gan bēgļi, gan viņu pēcnācēji spēja novērtēt izglītības lielo nozīmi. Lielākā daļa aizbraucēju studēja un vēlāk ieņēma nozīmīgus amatus savās mītnes zemēs. Šī veiksmīgā iekļaušanās vietējā vidē radīja iespēju vairāk darboties Latvijas neatkarības atgūšanas procesā. Līdz Latvijas neatkarības atgūšanai, pēc J. Riteņa domām, lielākais trimdas latviešu devums bija tieši viņu politiskā ietekme, kas veicināja panākt to, ka Latvijas inkorporācija netika atzīta. J. Ritenis atzīmē arī latviešu lielo rosību šajos politiskajos procesos. Šī rosība, piemēram, ASV politiķos radīja iespaidu, ka latviešu Amerikas Savienotajās Valstīs ir ļoti daudz, jo senatori un kongresmeņi saņēma neskaitāmas vēstules no latviešiem. Tā kā vidēji tiek sūtīta apmēram viena vēstule no 1000 iedzīvotājiem, šāds iespaids arī varēja rasties. Taču vēstules senatoriem sūtīja gandrīz katrs desmitais latvietis.

Kad Latvijā sākās atmoda un nodibinājās Latvijas Tautas fronte (LTF), Pasaules Brīvo latviešu apvienība (PBLA) izveidoja informācijas biroju Minsterē. Tā galvenais uzdevums bija uzsākt un nostabilizēt sakarus ar Latvijas latviešiem. J. Ritenis bija šī informācijas biroja vadītājs no 1989. līdz 1990. gadam un aktīvi veicināja trimdas un Latvijas latviešu sadarbību un vienotības nostiprināšanos. Vēlāk PBLA palīdzēja Latvijas Tautas fronteī nodibināt starptautiskos sakarus, organizēt vizītes uz Eiropas Parlamentu un pie ārvalstu valdībām. Latvijas Tautas frontē J. Ritenis darbojās par politisko konsultantu kopā ar E. Levitu, kas bija juridiskais konsultants. Šajā sadarbībā tapa Latvijas Neatkarības deklarācija.

Trimdas latvieši varēja aktīvi palīdzēt Latvijas neatkarības atjaunošanā, jo viņi bija labi apguvuši dažādus politiskās darbības paņēmienus un zināja istos cilvēkus, ar kuriem sadarboties starptautiskā līmenī. J. Ritenis ir bijis arī ārkārtējais un pilnvarotais Latvijas vēstnieks Dānijā, aktīvi dalījies savās zināšanās par parlamenta darba rufīnu, frakciju darbu. Latvijas neatkarības atjaunošanas pirmajos gados J. Ritenis no Londonas sūtīja literatūru par parlamenta darba principiem un politikas veidošanu. Šis politiskais ieguldījums vēlāk veicināja trimdas latviešu ieguldījumu arī Latvijas saimnieciskajā dzīvē.

J. Ritenis ir mācījies Dobeles ģimnāzijā un pēc kara trīs gadus studējis tieslietas Vācijā, kur bija nokļuvusi lielākā daļa latviešu bēgļu. Pēc ierašanās Austrālijā viņš ieguva politisko zinātņu bakalaura grādu Melburnas universitātē un maģistra grādu starptautiskajās attiecībās Adelaidas universitātē. J. Ritenim ir vairāk nekā 20 gadu pieredze Austrālijas triju privāto apdrošināšanas kompāniju vadīšanā, kā arī darbā par Austrālijas valdības padomnieku apdrošināšanas un ārējās tirdzniecības jautājumos. Sadarbojoties ar lielākajām pasaules apdrošināšanas kompānijām un izstrādājot jaunus apdrošināšanas veidus un pārapirošināšanu, J. Ritenim bija iespēja mācīties lielāko apdrošināšanas kompāniju birojos Šveicē, Vācijā, Dienvidaustrumāzijā, Londonā u. c. Kad J. Ritenis atgriezās Latvijā, viņš jau bija pensionārs, taču viņam bija saglabājušies gan darba gaitās iegūtie kontakti ar ekspertiem apdrošināšanas jomā, gan zināšanas un pieredze **apdrošināšanas sistēmas** veidošanā, lai tā būtu stabila un ilgtspējīga.

Kad Jāni Riteni ievēlēja Saeimā no Latvijas Zemnieku savienības saraksta, viņš bija Latvijas vēstnieks Dānijā. Taču, redzot Latvijas dramatisko demogrāfisko situāciju, J. Ritenis gribēja izstrādāt tādu sociālās apdrošināšanas programmu, kas spētu darboties ilglaicīgi. Protams, jau iepriekš bija paredzama liela tautas neapmierinātība ar grūto pāreju uz jauno sistēmu atbilstoši tirgus ekonomikas apstākļiem. Taču J. Ritenis netiecas pēc slavas un atkārtotas ievēlēšanas Saeimā. Viņi apzinājās, ka spēj izveidot apdrošināšanas sistēmu, pateicoties savai lielajai darba pieredzei, un tāpēc uzņēmās

Latvijas pensiju sistēmas reformas koncepcijas izstrādāšanu. Pieņemot nepopulārus, taču uz rūpīgiem aprēķiniem balstītus lēmumus un nesolot vairāk, kā to atļauj valsts finanšu situācija, J. Ritenis nodrošināja to, ka pensiju sistēma joprojām ir stabila.

Laikā, kad tika uzsākta pensiju sistēmas reformas koncepcijas izstrādāšana, Latvijas pensiju sistēma pamatā bija pārņemta no PSRS. Lai tā atbilstu jaunajiem tirgus apstākļiem, bija mēģināts to eiropeizēt. Pensiju sistēmas reforma tika uzsākta jau 1990.–1992. gadā, un tās mērķis bija pārveidot pensiju sistēmu atbilstoši jaunajiem sociāli ekonomiskajiem apstākļiem Latvijā. Taču Padomju Savienība mantojumā bija atstājusi dažādus atvieglojumus, kuriem nebija finansiāla seguma, un izdevumi pensiju izmaksām strauji auga. Likums “Par valsts pensijām”, kas stājās spēkā 1991. gadā, bija valsts jaunām ekonomiskajām iespējām pārlietu dāsns un būtībā izrādījās neizpildāms. Arī 1993. gada likums “Par valsts pensiju pagaidu aprēķināšanas kārtību” noteica, ka galvenā atbildība par nodrošinājumu vecumdienās ir valstij, nevis katram cilvēkam pašam.

Tolaik spēkā esošā nodokļu sistēma (augstā sociālā nodokļa likme) veicināja ēnu ekonomikas paplašināšanos. Vājā saikne starp sociālajām iemaksām un pensiju apmēru veicināja darba samaksas izsniegšanu “aplaksnē”. Pensiju lielums bija atkarīgs tikai no darba stāža un nevis no veikto iemaksu apmēra. Lai strādājošais iegūtu tiesības uz pensiju, pietika ar to, ka darba devējs veica iemaksas atbilstoši valstī noteiktajai minimālajai algai. Laikā starp 1991. un 1995. gadu to personu skaits, par kurām darba devēji veica iemaksas, saruka gandrīz par 50% (<http://www.lm.gov.lv/?sadala=284>).

Pensiju sistēmas reformas nepieciešamību noteica arī sabiedrības straujā novecošanās Latvijā. Tā kā bija palielinājies iedzīvotāju mūža ilgums un samazinājusies dzimstība, arvien vairāk pieauga pensijas vecuma iedzīvotāju īpatsvars un samazinājās darbspējīgo iedzīvotāju īpatsvars. Latvijā demogrāfiskās situācijas fons bija dramatisks, arī ekonomiskā situācija bija nelabvēlīga. Likumā noteiktais pensionēšanās vecums bija 55 gadi sievietēm un 60 gadi – vīriešiem. Pastāvot šādai demogrāfiskajai situācijai, nākotnē nepietiktu naudas līdzekļu pensiju izmaksai. Alternatīva minētā pensijas vecuma saglabāšanai bija vienīgi nodokļu paaugstināšana vai līdzekļu atņemšana citām nozarēm. Taču šādi soļi radītu jaunu spriedzi vai sadārdzinātu ražošanas pašizmaksu, mazinātu konkurētspēju – tātad arī tautsaimniecības attīstību. Šādā situācijā ciestu ne tikai vecākā paaudze – esošie pensionāri, bet arī jaunāka gadu gājuma iedzīvotāji, kas pensiju vēl tikai pelna.

Jaunajai pensiju sistēmai bija jābūt drošai, stabilai un ilglaicīgai, tādai, ko nedrīkst drīz mainīt. J. Ritenis neatlaidīgi prasīja, lai nauda, kas ieplūst sociālās apdrošināšanas sistēmā, tiktu nevis „noēsta”, bet uzkrāta. Ja sākotnēji pensijas būtu bijušas dāsnākas, kopējā Latvijas situācija nevarētu uzlaboties. Bija jāievēro pamatprincips – tirgus ekonomikā nevar visu sagaidīt no valsts, bet katram cilvēkam pašam jāpalīdz sev, cik vien viņš var. Arī šī principa ieviešana bija liels solis tālaika politiskajos un ekonomiskajos apstākļos.

J. Ritenis atzīmē, ka pārejas periodā Latvijā ir ieradusies dažādi ārvalstu konsultanti no kaimiņu zemēm, kas izlikušies, ka grib palīdzēt, bet būtībā tiem bijušas arī savas intereses – izmēģināt reformu variantus un pārbaudīt to rezultātus. Piemēram, vācieši gribēja Latvijā ieviest Bismarka solidaritātes principu. Taču J. Ritenis no savas pieredzes zināja, ka solidaritātes princips nedarbosies. Vadot Austrālijas apdrošināšanas



sabiedrības un regulāri strādājot Londonā, kas uzskatāma par pasaules apdrošināšanas centru, viņš izprata pasaules tendences un to, ka solidaritātes princips nevarēs darboties, jo iedzīvotāji noveco. Tas nozīmē, ka mazākam un aizvien mazākam strādājošo slānim jāuztur lielāks un aizvien lielāks pensionāru slānis. Solidaritātes principa neatbilstība pašreizējai demogrāfiskajai situācijai Vācijā jau ir apstiprinājies, jo Vācija pārdzīvo pensiju sistēmas krīzi.

Uzsākot pensiju reformu, tika veikta rūpīga valsts ekonomiskās izaugsmes iespēju, finanšu, esošās un prognozējamās demogrāfiskās situācijas analīze. Latvijā nebija aktuāru, kas varētu veikt atbilstošus aprēķinus. Tāpat kā lielās apdrošināšanas sabiedrības pasaulē izmanto ārējo aktuāru pakalpojumus, tā arī, veidojot jauno pensiju sistēmu Latvijā, tika izmantoti Pasaules Darba organizācijas (PDO) aktuāri. Specifikāciju, kas sniedz informāciju aktuāru aprēķiniem, gatavoja J. Ritenis. Tā kā aktuāru pakalpojumi ir ļoti dārgi, apmēram 1000 dolāru stundā, Latvijas valdība nevarēja tos apmaksāt pati, taču tika atrasta iespēja, ka Pasaules Banka kopā ar Pasaules Darba organizāciju nodrošināja aktuāru darba samaksu. Vēlāk laikrakstā „Diena” Labklājības ministrijas pensiju politikas un prognožu nodaļas vadītāja Inta Vanovska atzīmēja, ka Latvija pasaulē kļuvusi par pirmo valsti, kas pensijas aprēķināšanā izmanto paredzamo mūža ilgumu un tādējādi var izmaksāt uzkrāto pensijas kapitālu vienmērīgi visā pensijas laikā. Šo Latvijas jaunievedumu atzinīgi novērtējušas arī citas Eiropas valstis, kas meklē risinājumus savu pensiju sistēmu pilnveidošanai (Plato, 2001). Tā kā PDO augstu novērtēja J. Riteņa izstrādāto reformas variantu, viņš tika uzaicināts uz PDO konferenci Kiprā, lai ar to iepazīstinātu citu valstu speciālistus.

Būtiskākās izmaiņas jaunajā valsts sociālās apdrošināšanas sistēmā ir pensiju sistēmas trīs līmeņi, pensijas lieluma atkarība no veikto sociālās apdrošināšanas iemaksu apjoma, un tas nozīmē atbildību par savu nākotni, jo ir ieviests pamatprincips par personas sociālo iemaksu individuālo uzskaiti un uzkrājumu fondi tiek investēti valsts ekonomikā. Ekonomika nevar attīstīties, ja nav lieli institucionāli ieguldītāji, kādi ir apdrošināšanas sabiedrības un fondi.

Vairākas idejas, izstrādājot pensiju reformas koncepciju, J. Ritenis aizguva no darba Singapūrā, kur ir apmēram tikpat daudz iedzīvotāju kā Latvijā. Pēc 2. pasaules kara šai valstī strādāja grupa ķīniešu, kas, pabeiguši studijas britu slavenākajās augstskolās Kembridžā un Oksfordā, bija ieguvuši labu izglītību un varēja nodrošināt saimniecības sakārtošanu un strauju valsts izaugsmi. Pirmais solis, kas tika veikts, bija obligātā valsts apdrošināšana 40% apmērā no ienākumiem. Valsts apdrošināšanas sistēma darbojās veiksmīgi. Apdrošināšanas fondu nauda tika ieguldīta būvniecībā. Singapūra pagājušā gadsimta 60. gadu beigās pat saņēma ANO balvu par visstraujāko būvniecības attīstību strādnieku vajadzībām.

Kāpēc tad Latvijā pensionāri dzīvo tik trūcīgi, ja Latvijas pensiju sistēmu Pasaules Banka un Eiropas Savienība vērtē ļoti augstu? Uz šo jautājumu J. Ritenis atbild pārliecinoši: pirmkārt, sistēma ir ne tikai pareizi jārada, bet arī pareizi jāvada. Lai varētu maksāt pensijas, pienācīgi jāiekasē nodokļi. Viņš atceras, ka Zemnieku savienība ir gribējusi publicēt lielākos nodokļu nemaksātājus, bet koalīcijas biedri „Latvijas Ceļš” bijuši pret to. Tas arī bija viens no iemesliem kāpēc izjuka ZS un LC koalīcija. Starp citu, pēc J. Riteņa uzskatiem, trimdas latviešu devumu ir samazinājis tas, ka viņi, pieraduši dzīvot demokrātiskā sabiedrībā, nesaprot krāpšanas mēģinājumus politiskajā

un saimnieciskajā vidē. Otrkārt, jāatceras, ka Latvijā joprojām ir smaga saimnieciskā situācija. Latvijā ir zemākais iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju Eiropas Savienībā, un tāpēc arī pensionāriem klājas ļoti grūti. Izstrādājot pensiju reformu, tika pieņemts likums, kas paredzēja 5% no privatizācijā iegūtajiem līdzekļiem novirzīt pensiju fondā, taču toreiz pat vispesimistiskākās prognozes neliecināja par to, ka ienākumi no privatizācijas būs tik mazi. Līdz ar to arī pensiju apmērs ir daudz mazāks, nekā bija plānots. Būtisks iemesls pensionāru grūtajam materiālajam stāvoklim Latvijā ir arī kļūdas reformas ieviešanā. Reforma tika ieviesta sasteigti – ļoti īsā pārejas posmā. Novērtējot reformas sekas, bija jārada mehānisms, kā palīdzēt trūcīgiem vienuļajiem vai slimajiem pensionāriem. Diemžēl valsts vai pašvaldības joprojām ļoti maz palīdz sociāli neaizsargātiem iedzīvotājiem. Svarīgākais pensionāru labklājības uzlabošanas faktors, protams, būtu tautsaimniecības attīstība, kas dotu iespēju palielināt pensiju apmēru, jo nav nozīmes izmaksāt lielākas pensijas, ja ekonomikā netiek nodrošināts to segums. Tomēr jāmin arī pozitīvs fakts – Latvijā visus šos desmit gadus ne reizi nav aizkavējusies pensiju izmaksa. Tas iespējams, pateicoties tam, ka ir neatkarīgi fondi un sociālās apdrošināšanas finanses nav iekļautas Valsts kasē, kā tas ir citās valstīs.

Lai iegūtu vispusīgu priekšstatu par pensiju reformas koncepcijas izstrādāšanu un J. Riteņa ieguldījumu šajā procesā, autore intervēja Maiju Poršnovu – bijušo LR Labklājības ministrijas Valsts sekretāri un LR Labklājības ministrijas un Pasaules Bankas Latvijas labklājības reformas projekta vadītāju, Vladimīru Makārovu – bijušo Sociālo lietu valsts ministru Labklājības ministrijā, arī Labklājības ministru, kā arī LZA Ekonomikas institūta direktori Raitu Karnīti, kas tika iesaistīta pensijas reformas realizācijā. Viņi par svarīgāko J. Riteņa ieguldījumu atzīmēja to, ka viņam bija labas zināšanas par apdrošināšanas sistēmām un viņš prata ļoti prasmīgi izvēlēties kadrus un izveidot profesionālu kolektīvu, kas izstrādāja pensiju reformu. J. Ritenis skubināja izpētīt dažādus Eiropas pensiju modeļus un meklēt atbildes uz dažādiem ārvalstu konsultantu piedāvājumiem, kā arī iemācīja „runāt pretī” starptautiskiem ekspertiem un aizstāvēt savu viedokli.

Eksperti secina, ka pensiju reformas koncepcija tapa nopietnās profesionālās diskusijās, kuras ilga pat pa 4–5 stundām un kurās tika ņemtas vērā ilgtermiņa demogrāfiskās un sociālās problēmas. Diskusijas rosināja iesaistītus speciālistus daudz mācīties, un iniciators tam visam bija J. Ritenis.

M. Poršnova atzīmē, ka J. Ritenis īpaši uzsvēris sociālās apdrošināšanas shēmas realizēšanu kā ilgtermiņa procesu. Viņš bija arī pirmais, kas uzaicināja uz Latviju aktuārus un ar savu personību nogludināja ceļu nepopulāriem lēmumiem. Te gan jāatzīmē, ka J. Ritenis ir daudz kritizēts par šiem lēmumiem.

1998. gada 24. septembra laikrakstā „Diena” M. Poršnova rakstīja: „Latvijas pensiju reforma tika atzīta par vienu no progresīvākajām Eiropā. Mūsu pieredzi PB izplatīja Rietumu valstīs, un tās ir arī mācījušās no mūsu valsts sociālās apdrošināšanas sistēmas.”

Izanalizējot situāciju, jāpievērš uzmanība arī tam, ka nav iespējams konkrēti nodalīt tieši J. Riteņa ieguldījumu pensiju reformas izstrādāšanā, jo pensiju reformas iniciatore tomēr bija Pasaules Banka un J. Ritenis izrādīja atsaucību uz tās priekšlikumu. Šajā procesā piedalījās daudz cilvēku – gan Labklājības ministrijas darbinieki, gan Pasaules Bankas eksperti, un šobrīd ir grūti precizēt, kuras no viņu idejām un kādā



mērā tika realizētas. Tomēr nenoliedzams ieguldījums ir bijis J. Ritenim, kas savu intelektuālo kapitālu nesavtīgi veltījis nozīmīgai jomai – Latvijas tautsaimniecības pārveidošanai pēc tirgus ekonomikas principiem.

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

Ņemot vērā trimdas latviešu daudzveidīgo ieguldījumu un katra ieguldījuma unikalitāti, kvalitatīvs pētījums šī ieguldījuma apzināšanā ir vairāk piemērots nekā kvantitatīvs. Par atbilstošāko pētījuma stratēģiju tika izvēlēta situācijas analīze, jo tā dod iespēju pētīt notikumus, kurus pētnieks nevar ietekmēt, un noteikt trimdas latviešu ieguldījuma nozīmīgumu un motivāciju.

Kvalitatīvs pētījums ir interesants, pētnieka pieredzi bagātinošs, taču ļoti laiktīpīgs. Šāda pētījuma veicējam jāattīsta labas komunikācijas spējas, jāprot uzklaut intervējamus, iegaumēt būtiskāko un nenovirzīties no pētījuma mērķa. Jāprot arī izmantot jau esošos kontaktus, lai iegūtu informāciju un piesaistītu cilvēkus, kuri var dot maksimāli daudz pētījuma veikšanai.

Analizējot J. Riteņa darbību Latvijā, p ar svarīgāko un Latvijas tautsaimniecības attīstībai nozīmīgāko ieguldījumu autore atzīst pensiju reformas koncepcijas izstrādes vadīšanu. Izstrādes gaitu veicināja J. Riteņa zināšanas un pieredze apdrošināšanas sistēmu veidošanā, kā arī viņa izveidotie kontakti un veiksmīgā kadru izvēle un sagatavošana. Par svarīgāko J. Riteņa stimulu šī ieguldījuma veikšanai ir uzskatāma vēlēšanās palīdzēt tautiešiem dzimtenē līdz ar apziņu par savām zināšanām un iespēju attiecīgo palīdzību sniegt. Tā kā J. Ritenis bija realizējis veiksmīgu karjeru Austrālijā, viņš nebaidījās kļūt nepopulārs un pieņēma sarežģītus politiskus lēmumus, kas pēc grūtību pārvarēšanas vainagojās ar stabilas un ilglaičīgas pensiju sistēmas izveidi.

## LITERATŪRA

1. *Ideju vārdnīca*. Nortona A. red. – R.: Zvaigzne ABC, 1999.
2. Bite I. *Pensiju likums ar komentāriem*. – R.: Nordik, 1998.
3. Creswell J. W. *Research Design. Qualitative, Quantitative and Mixed Methods Approaches*. – Thousand Oaks: Sage Publications, 2003.
4. Plato D. Pensiju sargs. – *Diena*, 26.09.1998.
5. Plato D. Sociālās reformas gan klūp, gan priecē. – *Diena*, 13.11.2001.
6. Poršņova M. Vai pensijas maksāsim tikai šogad? – *Diena*, 24.09.1998.
7. Silverman D. *Interpreting Qualitative Data. Methods for Analysing Talk, Text and Interaction*. – London: Sage Publications, 2001.
8. Stake R. E. *The Art of Case Study Research*. – Thousand Oaks: Sage Publications, 1995.
9. Yin R. *Case Study Research. Design and Methods*. – Thousand Oaks: Sage Publications, 1994.
10. Labklājības ministrijas mājaslapa <http://www.lm.gov.lv> (19.01.2005.).

## Summary

The author in the article compares quantitative and qualitative research methods, analyses strengths and weaknesses of both methods and describes research strategies associated with the qualitative approach. The author justifies the choice of the qualitative research method in the study about the intellectual contribution of Latvian exiles in the economy of Latvia considering the vast diversity and uniqueness of particular contributions.

There are described the main results of the case study about the contribution of Latvian exile Janis Ritenis who as a Minister of Welfare in 1993–1994 contributed his job, knowledge, experience and contacts in the development of Latvia's pension reform. Using his experience in managing several Australian insurance companies he had the necessary knowledge and ability to develop the concept of pension reform in Latvia. Having had a successful career in Australia, after retirement he did not hesitate to make unpopular decisions for the sake of a stable and sustainable pension system, which has been highly evaluated by the World Bank's and other financial specialists.

## Iedzīvotāju izglītības līmenis un nodarbinātība Latvijā

### The Level of Education and Employment of the Population in Latvia

Zigrīda Goša

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts:

Izglītība vistiešāk ietekmē iedzīvotāju nodarbinātību un valsts attīstību nākotnē. Pētījuma mērķis ir analizēt iedzīvotāju nodarbinātību, izglītības līmeni un tā atbilstību darba tirgus prasībām Latvijā.

Pētījuma rezultāti par iedzīvotāju nodarbinātību, izglītības līmeni un tā atbilstību darba tirgus prasībām Latvijā parāda, ka pēdējos 15 gados ievērojami palielinājies izglītības līmenis par 30 gadiem vecākiem iedzīvotājiem, īpaši augsts izglītības līmenis ir 30–49 gadus vecajiem iedzīvotājiem, turpretim 15–29 gadu veco iedzīvotāju izglītības līmenis ir pazeminājies. Nodarbināto izglītības līmenis būtiski atšķiras no darba meklētāju izglītības līmeņa. Bezdarbnieki galvenokārt ir mazāk kvalificēti un ar zemu izglītības līmeni. Vislielākais darba meklētāju īpatsvars ir vecumā no 15 līdz 24 gadiem, jo jauniešu izglītības līmenis un darba pieredze bieži neatbilst darba tirgus prasībām. Mūžizglītības aktivitātēs vairāk iesaistās gados jauni cilvēki, turklāt sievietes vairāk nekā vīrieši.

**Atslēgvārdi:** izglītības līmenis, nodarbinātība, darba meklētāji, nodarbinātība, mūžizglītība.

Iedzīvotāju skaits pats par sevi nav uzskatāms par izšķirīgu nacionālās bagātības faktoru. Starp pārtikušām valstīm var atrast gan iedzīvotāju skaita ziņā lielas valstis (ASV, Vācija u. c.), gan mazas valstis (Dānija, Luksemburga u. c.). Daudz nozīmīgāks par iedzīvotāju skaitu ir to kvalitatīvais sastāvs – pēc izglītības līmeņa, profesionālās struktūras, veselības stāvokļa u. c.

Latvijas ilgtermiņa ekonomiskās stratēģijas mērķis ir nākamo 20–30 gadu laikā sasniegt Eiropas Savienības valstu vidējo kopprodukta līmeni uz vienu iedzīvotāju. Lai to panāktu, paredzēta zināšanu un augsto tehnoloģiju intensīva izmantošana, pāreja no darbietilpīgas ekonomikas uz zināšanu ietilpīgu ekonomiku. Cilvēkresursu attīstība ir jāveicina, gan uzlabojot vispārīgās izglītības kvalitāti, gan ceļot augstākās un profesionālās izglītības līmeni un tuvinot izglītību darba tirgus šādsdienas un nākotnes prasībām, gan arī veidojot plašu mūžizglītības sistēmu [1, 143–144].

Izglītība, zināšanu līmeņa saglabāšana un paaugstināšana ir būtiski ekonomiski un politiski aspekti. Augsti kvalificēti speciālisti ir valsts stratēģiskais potenciāls. Izglītības iespējas visiem iedzīvotājiem kļūst par izšķirošu faktoru valsts attīstībā. Turklāt zināšanu izmantošana maina nodarbinātības struktūru.

Izglītība ir viena no galvenajām cilvēkkapitāla veidošanās sastāvdaļām un vistiešāk ietekmē dzīves līmeni valstī, kā arī nosaka valsts cilvēkresursu potences un attīstību nākotnē.

Raksta mērķis ir analizēt iedzīvotāju nodarbinātību, iedzīvotāju un darbaspēka izglītības līmeni un tā atbilstību darba tirgus prasībām Latvijā 21. gadsimta sākumā.

## Izmantotā informācija un pētījuma metodes

Pētījumā izmantoti LR CSP darbaspēka apsekojuma rezultāti, tautas skaitīšanas rezultāti, dati par Latvijas izglītības iestāžu darbību un mūžizglītības apsekojuma rezultāti. Darbā lietotas statistiskās metodes un salīdzinošā analīze.

Pirmā tautas skaitīšana Latvijā kopš tās valstiskās neatkarības atjaunošanas notika 2000. gadā. Tās mērķis bija iegūt visaptverošu un objektīvu informāciju par iedzīvotāju skaitu, sastāvu, izglītības līmeni, nodarbošanos u. c. Iepriekšējā tautas skaitīšana tika veikta 1989. gadā. Laika posmā no 1989. līdz 2000. gadam valstī bija notikušas daudzas būtiskas pārmaiņas, arī izglītībā. Tautas skaitīšanas laikā personām no 7 gadu vecuma vajadzēja atbildēt uz jautājumu “Jūsu izglītības līmenis”. Aptaujas lapā bija jāatzīmē viens no izglītības līmeņiem: „augstākā, vidējā speciālā, vispārīgā vidējā, pamatskolas, sākumskolas, mazāk par 4 klasēm, nav nekādas izglītības, neprotu lasīt un rakstīt”.

Pamatskolas izglītība tika atzīmēta personām, kuras bija beigušas šādu klašu skaitu: līdz 1940. gadam – 6 klases, līdz 1961. gadam – 7 klases, no 1962. līdz 1989. gadam – 8 klases, no 1990. gada un vēlāk – 9 klases.

Sākumskolas izglītību atzīmēja personām, kam bija pabeigts mazāks klašu skaits, nekā nepieciešams pamatskolas līmenim, taču vismaz 4 klases [2, 282–283].

LR Centrālā statistikas pārvalde ir publicējusi datus par 15 gadus vecu un vecāku iedzīvotāju izglītības līmeni [2, 183–202].

Analizējot tautas skaitīšanas datus, jāņem vērā, ka izglītības līmeni nav uzrādījuši 9,9% no kopējā 15 gadus vecu un vecāku iedzīvotāju skaita un tas ir atšķirīgs dažādām iedzīvotāju grupām. Līdz ar to analīze veikta, pamatojoties uz to iedzīvotāju skaitu, kuri sniedza atbildes uz jautājumu par izglītības līmeni.

Lai raksturotu darbaspēka dzimumu, vecumu, izglītības līmeni, kā arī tā sadalījumu pa ekonomiskās darbības veidiem, profesijām, vispilnīgākās ziņas var iegūt no CSP darbaspēka apsekojuma, kura galvenais mērķis bijis savākt un apkopot datus par Latvijas iedzīvotāju ekonomisko aktivitāti, t. i., nodarbinātību un bezdarbu.

Sākot ar 2002. gadu, apsekojumos tika veiktas izmaiņas, lai panāktu atbilstību Eiropas Savienības prasībām un līdz ar to savāktos datus varētu salīdzināt ar citās valstīs līdzīgos apsekojumos iegūto informāciju. Pašreiz Latvijā pēc noteiktas sistēmas atlasītās respondentu mājāsaimniecības tiek apsekotas katru nedēļu visa gada laikā. Nepārtrauktā apsekojuma būtība ir tā, ka visu gadu katru nedēļu tiek veikta aptauja mājāsaimniecībās, kas atrodas pēc noteiktas sistēmas atlasītās adresēs. Informācija par Latvijas sabiedrisko ekonomisko aktivitāti un situāciju darba tirgū ir sniegta par 15–74 gadus veciem iedzīvotājiem [3, 2].

## Iedzīvotāju izglītības līmenis

Tautas skaitīšanas dati spilgti parāda, ka izglītības līmenis dažāda vecuma iedzīvotājiem ir atšķirīgs (1. tab.).

*1. tabula*

### Iedzīvotāju izglītības līmenis pa vecuma grupām Latvijā 2000. gadā [2, 188–189] *The Level of Education by Age group of Residents in Latvia in 2000*

Vecums, gadi <i>Age, years</i>	Uz 1000 attiecīga vecuma aptaujātajiem iedzīvotājiem, kuriem ir <i>Educational Level per 1000 Population of Corresponding Age</i>					
	augstākā izglītība <i>higher</i>	vidējā speciālā izglītība <i>specialised secondary</i>	vispārējā vidējā izglītība <i>general secondary</i>	pamatskolas izglītība <i>elementary</i>	sākumskolas izglītība <i>primary</i>	par sākumskolu zemāka izglītība <i>lower than primary</i>
15–19	–	17	183	648	144	8
20–29	122	206	436	214	16	6
30–39	184	286	443	79	4	4
40–49	202	272	383	134	6	3
50–59	166	226	297	274	29	8
60–69	140	192	169	346	113	40
70 +	90	114	141	371	172	112

Tautas skaitīšanas dati parāda, ka

- īpaši augsts izglītības līmenis ir 30–49 gadus vecajiem iedzīvotājiem;
- 50–69 gadus veco iedzīvotāju vidū ir liels skaits ar pamatskolas un zemāku izglītību, bet arī gandrīz katram ceturtajam iedzīvotājam (23,6%) 20–29 gadu vecumā ir tikai pamatskolas, sākumskolas vai par sākumskolu zemāka izglītība;
- zems izglītības līmenis ir arī jauniešiem 15–19 gadu vecumā, bet daudzi šī vecuma iedzīvotāji turpina mācīties un nākotnē viņiem būs augstāks izglītības līmenis.

Analizējot bērnu un jauniešu skaitu, kuri mācās, autore secina, ka laika posmā no 1990. līdz 2000. gadam valstī iezīmējušās ne tikai pozitīvas, bet arī negatīvas tendences:

- strauji palielinājies studentu skaits. Salīdzinājumā ar citām valstīm Latvijā studentu skaits augstākajā (terciārajā) izglītības pakāpē uz 1000 iedzīvotājiem 2000. gadā ir visaugstākais Eiropā un viens no augstākajiem pasaulē [12, 256]. Pēdējos gados vērojamas izmaiņas studentu vecuma sastāvā – pieaug studējošo skaits 24–29 gadīgo vecuma grupā un vecumā pēc 30 gadiem [11, 23];
- skolēnu skaits vidusskolās būtiski nav mainījies, tomēr 2000./2001. mācību gada sākumā tikai 71,1% no 16–18 gadus vecajiem jauniešiem apguvuši vidējā līmeņa mācību programmu;
- likuma prasība par obligāto deviņu klašu pamatizglītību nav tikusi pilnībā realizēta. Par to liecina to bērnu skaits, kuri nav apmeklējuši skolu, atskaitīto skolēnu skaits, otrgadnieku skaits, bērnu skaits, kuri apgūst pamatizglītības līmeņa mācību programmu;
- palielinājies bērnu skaits, kuri nav apmeklējuši skolu. 2000./2001. mācību gada sākumā pamatizglītības 1. pakāpes mācību programmu 7–10 gadu vecumā

neapguva 11,8% bērnu un pamatizglītības 2. pakāpes mācību programmu 11–15 gadu vecumā – 14,5% no attiecīgā vecuma iedzīvotāju skaita. Tas nozīmē, ka pamatizglītību neapguva vairāki tūkstoši bērnu. Šī negatīvā tendence bija iezīmējusies jau 20. gs. 90. gadu sākumā;

- samazinājies profesionālo izglītības iestāžu skaits un līdz ar to audzēkņu skaits. Statistikas dati rāda, ka darba meklētāju vidū visvairāk ir cilvēku ar vidējo izglītību bez profesionālās kvalifikācijas, ar pamatizglītību un nepabeigtu pamatizglītību, bet vismazāk – cilvēku ar augstāko izglītību. Tas nozīmē, ka izglītība būtiski ietekmē cilvēka pozīciju darba tirgū [10, 39–50].

Šo pozitīvo un negatīvo tendenču rezultātus daļēji parāda 2000. gada tautas skaitīšanas rezultāti (2. tab.).

2. tabula

**Iedzīvotāju izglītības līmenis pēc vecuma grupām 2000. gadā  
salīdzinājumā ar 1989. gadu, % [2, 188–189; 3, 177–179]**

*The Level of Education of Residents by Age Group in 2000, as Compared to 1989, %*

Vecums, gadi Age, Years	Uz 1000 attiecīgā vecuma aptaujātajiem iedzīvotājiem, kuriem ir Of 1000 Residents in the Relevant age Group, the Number of People with					
	Augstākā izglītība Higher	vidējā speciālā izglītība specialised secondary	vispārējā vidējā izglītība general secondary	pamatskolas izglītība elementary	sākumskolas izglītība primary	par sākumskolu zemāka izglītība lower than primary
15–19	–	38,6	56,8	108,9	450,0	114,3
20–29	106,1	68,0	87,6	293,2	228,6	150,0
30–39	98,9	110,9	110,8	57,7	25,0	133,3
40–49	128,7	128,3	130,3	50,6	9,1	50,0
50–59	131,7	131,4	170,7	88,7	14,9	32,0
60–69	166,7	151,2	114,2	120,1	37,5	76,9
70 +	214,3	181,0	143,9	230,4	40,5	53,1

Salīdzinot iedzīvotāju skaitu ar augstāko, vidējo speciālo un cita veida izglītību uz 1000 iedzīvotājiem 2000. gadā un 1989. gadā, parādās divas spilgti izteiktas tendences:

- pazeminājies 15–19 un 20–29 gadus veco iedzīvotāju izglītības līmenis, turpretim strauji pieaudzis 30 gadu veco un vecāku iedzīvotāju izglītības līmenis;
- strauji samazinājies 15–19 gadus veco iedzīvotāju skaits, kuriem ir vidējā speciālā izglītība un vispārīgā vidējā izglītība, turpretim 4,5 reizes pieaudzis to iedzīvotāju skaits, kuriem ir sākumskolas izglītība, un par 14,3% to iedzīvotāju skaits, kuriem ir par sākumskolas izglītību zemāka izglītība. Daudzi 15–19 gadus vecie iedzīvotāji tautas skaitīšanas laikā mācījās un līdz ar to nākotnē viņiem, lai arī ne visiem, būs augstāks. Lielai daļai šo iedzīvotāju 2000. gadā ir bijis zems un pat ļoti zems izglītības līmenis. Katram septītajam jauniešiem bijusi tikai sākumskolas izglītība. Turklāt 0,2% jauniešu ir bez izglītības un 0,3% neprot lasīt un rakstīt. Tas galvenokārt saistīts ar to, ka 90. gados un 2000. gadā daudzi bērni dažādu iemeslu dēļ nav apmeklējuši skolu;
- 20–29 gadus veco jauniešu izglītības līmenis tik būtiski nav mainījies, tomēr arī šajā vecuma grupā ir parādījušās negatīvas tendences. Pozitīvi ir tas, ka

par 6,1% palielinājies iedzīvotāju skaits ar augstāko izglītību. Turpretim par 32,0% samazinājies to jauniešu skaits, kuriem ir vidējā speciālā izglītībā, un par 12,4% – to jauniešu skaits, kuriem ir vispārējā vidējā izglītība. Līdz ar to ļoti strauji palielinājies to jauniešu skaits, kuriem ir pamatskolas izglītība (2,9 reizes) un sākumskolas izglītība (2,3 reizes). Tātad gados jaunāko darbības vecuma iedzīvotāju izglītības līmenis ir pazeminājies salīdzinājumā ar 1989. gadu. Samērā zemais izglītības līmenis ir viens no faktoriem, kas ietekmē bezdarba līmeņa pieaugumu jauniešu vidū;

- visaugstākais izglītības līmenis 2000. gadā bijis 30–49 gadus vecajiem iedzīvotājiem. Vislielākais iedzīvotāju skaits ar augstāko, vidējo speciālo un vispārīgo vidējo izglītību bijis 30–39 gadu vecumā uz 1000 iedzīvotājiem (913 cilvēki) un 40–49 gadu vecumā (857 cilvēki), turpretim 20–29 gadu vecumā šis skaits bijis mazāks (764 cilvēki). Tas daļēji izskaidrojams ar to, ka šī vecuma iedzīvotāji vēl turpina mācīties vidējās mācību iestādēs vai augstskolās. Tomēr nepieciešams uzsvērt, ka no visiem 20–29 gadus vecajiem iedzīvotājiem tikai pamatskolas vai sākumskolas izglītība ir bijusi 23,1%, bet 30–39 gadu vecumā 8,4% un 40–49 gadu vecumā 14% iedzīvotāju. Salīdzinot 20 gadus vecos iedzīvotājus ar 30–49 gadus vecajiem iedzīvotājiem, ievērojami lielāks ir to iedzīvotāju skaits, kuriem bijusi par 4 klasēm mazāka izglītība, kuri ir bez izglītības, kuri neprot lasīt un rakstīt. Šie cilvēki ir maz piemēroti darba tirgus prasībām.

Analizējot to iedzīvotāju sadalījumu, kuriem ir augstākā, vidējā speciālā un cita veida izglītība, pēc vecuma 2000. gadā, jāsecina, ka

- no visiem iedzīvotājiem, kuriem bijusi augstākā un vidējā speciālā izglītība gandrīz puse (attiecīgi 46,4% un 46,1%) bijuši vecumā no 30 līdz 49 gadiem;
- no visiem iedzīvotājiem, kuriem ir vispārīgā vidējā izglītība, divas trešdaļas iedzīvotāju bijuši vecumā no 20 līdz 40 gadiem, turpretim iedzīvotāji ar pamatskolas un sākumskolas izglītību galvenokārt bijuši vecumā no 15 līdz 19 gadiem un pēc 60 gadiem;

Ievērojot iedzimto garīgo spēju atšķirības, attīstības iespējas dažādās ģimenēs, tālākās izglītošanās pieejamības ierobežojumus nabadzīgākiem un attālākos apvidos dzīvojošiem jauniešiem, nevar cerēt, ka viņi visi iegūs augstāko vai vidējo izglītību. Izglītības likuma 17. pantā noteikts, ka katrai pašvaldībai ir pienākums savā administratīvajā teritorijā dzīvojošiem bērniem nodrošināt iespēju iegūt pirmsskolas izglītību un pamatizglītību viņu dzīvesvietai tuvākajā mācību iestādē un jauniešiem – iespēju iegūt vidējo izglītību. Pašvaldībām arī jākoordinē obligāto izglītības vecumu sasniegušo bērnu uzskaitē Ministru kabineta noteiktajā kārtībā [4, 74–75]. Tikai 1999. gadā valstī tika uzsākta to bērnu reģistra uzskaitē, kuri neapmeklē skolu. Salīdzinot Izglītības un zinātnes ministrijas apkopoto pašvaldību informāciju par to bērnu skaitu, kuri neapmeklē izglītības iestādes, ar bērnu skaitu attiecīgajā vecuma grupā Iedzīvotāju reģistrā, jāsecina, ka lielajās pilsētās (izņemot Ventspili) vēl arvien nav skaidrības par to bērnu skaitu, kuri neapmeklē skolu [5, 30].

2004. gadā salīdzinājumā ar 20. gs. 90. gadiem joprojām liels skaits bērnu vecumā no 7 līdz 18 gadiem nav iesaistīti izglītības procesā un neapgūst pamatizglītības un vidējās izglītības programmu. Pozitīvi ir tas, ka palielinājies to bērnu īpatsvars, kuri mācās. Pamatizglītības 1. pakāpi 7–10 gadu vecumā apgūst 84,4% no attiecīgā vecuma iedzīvotāju skaita, pamatizglītības 2. pakāpi 11–15 gadu vecumā – 87,9%

un vidējo izglītību 16–18 gadu vecumā – 74,6% [11, 18]. Nesamazinās to obligātā izglītības vecuma skolēnu skaits, kuri atstāti uz otru gadu un atskaitīti no skolas. Apmēram 40% skolēnu ir lielas grūtības mācībās [13]. Ja situācija izglītības sistēmā nemainīsies, nākotnē jauniešu izglītības līmenis neatbildīs darba tirgus prasībām pēc izglītota un augsti kvalificēta darbaspēka.

## Ekonomiski aktīvo un ekonomiski neaktīvo iedzīvotāju izglītības līmenis

Analizējot darbaspēka apsekojuma datus, LR CSP visus iedzīvotājus iedala divās lielās grupās – ekonomiski aktīvajos iedzīvotājos (darbaspēkā) un ekonomiski neaktīvajos iedzīvotājos. Pie ekonomiski aktīvajiem iedzīvotājiem pieder nodarbinātie un aktīvie darba meklētāji.

Ekonomiski neaktīvie iedzīvotāji ir personas, kuras nevar pieskaitīt ne pie nodarbinātajiem iedzīvotājiem, ne arī pie aktīvajiem darba meklētājiem [8, 6–7].

15–74 gadus veco ekonomiski aktīvo un ekonomiski neaktīvo iedzīvotāju izglītības līmenis būtiski atšķiras. To spilgti raksturo cilvēku skaits ar augstāko izglītību, arodizglītību un cita veida izglītību uz 1000 ekonomiski aktīvajiem un ekonomiski neaktīvajiem iedzīvotājiem (3. tab.).

3. tabula

### Ekonomiski aktīvo un ekonomiski neaktīvo iedzīvotāju izglītības līmenis Latvijā 2003. gadā (uz 1000 attiecīgās ekonomiskās aktivitātes veida vīriešiem un sievietēm) [5; 19, 27, 40, 51]

*The Level of Education of Economically Active and Economically Inactive Population of Latvia, 2003. (Per 1000 People of Relevant Economic Activity Males and Females)*

Izglītības līmenis <i>Educational Level</i>	Ekonomiski aktīvie <i>Economically Active</i>		Ekonomiski neaktīvie <i>Economically Inactive</i>	
	vīrieši <i>males</i>	sievietes <i>females</i>	vīrieši <i>males</i>	sievietes <i>females</i>
Augstākā izglītība <sup>1</sup> <i>Higher</i>	151	230	68	82
Arodizglītība <sup>2</sup> <i>Vocational</i>	407	401	195	203
Vispārīgā izglītība <i>General Education</i>	248	261	165	255
Pamatizglītība <sup>3</sup> <i>Basic Education</i>	181	101	416	340
Par pamatizglītību zemāka izglītība <i>Lower than Basic Education</i>	13	7	156	120

<sup>1</sup> Iekļautas personas, kurām ir koledžas izglītība, akadēmiskā izglītība (iesk. maģistra grādu), otrā līmeņa profesionālā augstākā izglītība vai zinātniskais grāds.

*Included persons with college, academic education (incl. masters degree), second level professional higher education or scientific degree.*

<sup>2</sup> Iekļautas personas, kurām ir arodizglītība pēc pamatizglītības vai vidējās izglītības iegūšanas vai vidējā speciālā izglītība.

*Included persons with vocational education after basic or secondary education or persons with secondary specialized education.*



<sup>3</sup> Iekļautas personas, kurām ir pamatizglītība vai arodizglītība ar pamatizglītību.

*Included persons with basic education or vocational basic education.*

Tabulas dati parāda, ka

- ekonomiski aktīvo vīriešu īpatsvars ar augstāko izglītību ir 2,2 reizes un ar arodizglītību 2,1 reizes vairāk nekā ekonomiski neaktīvo vīriešu. Katram otrajam ekonomiski neaktīvajam vīrietim ir tikai pamatizglītība un par to zemāka izglītība. Ekonomiski aktīvo vīriešu ar šādu izglītības līmeni ir 2,9 reizes mazāk,
- ekonomiski aktīvajām un ekonomiski neaktīvajām sievietēm izglītības līmenis atšķiras vēl krasāk nekā vīriešiem. Ekonomiski aktīvo sieviešu ar augstāko izglītību ir 2,8 reizes un ar arodizglītību 2,0 reizes vairāk nekā ekonomiski neaktīvo sieviešu. Starp ekonomiski neaktīvajām sievietēm katra ceturta, piektā sieviete ir ar pamatizglītību un zemāku izglītību.

## Nodarbināto un darba meklētāju izglītības līmenis

Kā jau norādīts, ekonomiski aktīvie iedzīvotāji ir nodarbinātie un aktīvie darba meklētāji.

Nodarbinātie iedzīvotāji ir visas tās personas (15–74 gadu vecumā), kas pārskata nedēļā vismaz vienu stundu ir veikušas jebkādu darbu vai nu par samaksu naudā, vai arī par atlīdzību precēs vai pakalpojumos, neskatoties uz to, vai samaksa saņemta nedēļā, kad darbs tiks padarīts, vai ne.

Darba meklētāji ir visas personas (15–74 gadu vecumā), kas vai nu ir, vai arī nav reģistrētas Nodarbinātības valsts dienestā, pārskata nedēļā nekur nav strādājušas un nav bijušas pagaidu prombūtnē no darba, meklējušas darbu un darba atrašanas gadījumā bijušas gatavas nekavējoties (tuvāko 2 nedēļu laikā) sākt strādāt.

Pamatdarbs ir darbs, kurā persona parasti nostrādā visvairāk stundu nedēļā. Ja persona strādā uz pusslodzi divās darbavietās, tad par pamatdarbu uzskata darbu, kurā tā strādā ar nodokļu grāmatiņu [8, 6–7].

Būtiski atšķiras ne tikai ekonomiski aktīvo un ekonomiski neaktīvo vīriešu un sieviešu izglītības līmenis, bet arī pamatdarbā nodarbināto un darba meklētāju izglītības līmenis (4. tab.).

Nodarbinātajām sievietēm izglītības līmenis ir ievērojami augstāks nekā nodarbinātajiem vīriešiem. Arodizglītību ieguvušo pamatdarbā nodarbināto vīriešu un sieviešu skaits ir gandrīz vienāds, turpretim augstāko izglītību ieguvušo sieviešu skaits ir 1,5 reizes lielāks nekā augstāko izglītību ieguvušo vīriešu skaits. Starp nodarbinātajiem vīriešiem liels skaits vīriešu ir ar pamatizglītību un zemāku izglītību. Šāds izglītības līmenis ir gandrīz katram sestajam vīrietim, bet tikai katrai desmitajai sievietei.

Darba meklētāju izglītības līmenis ir ievērojami zemāks par pamatdarbā nodarbināto izglītības līmeni. No visiem darba meklētājiem tikai 7,6% vīriešu un 10,0% sieviešu ir augstākā izglītība, turpretim starp darba meklētājiem katram trešajam vīrietim un katrai sestajai sievietei ir pamatizglītība vai par to zemāka izglītība.

Kā liecina Latvijas un citu Eiropas Savienības valstu dati, nodarbinātība ir saistīta iedzīvotāju izglītības līmeni – augstāko izglītību ieguvušo iedzīvotāju skaitā ir vismazākais bezdarbnieku īpatsvars. Izglītots cilvēks var vieglāk atrast darbu, kā arī ir elastīgāks attiecībā pret darba tirgus prasībām.

4. tabula

**Pamatdarbā nodarbināto un darba meklētāju izglītības līmenis Latvijā 2003. gadā  
(uz 1000 attiecīgās ekonomiskās aktivitātes veida vīriešiem un sievietēm)  
[5; 19, 27, 40, 51]**

*Educational Level of Full-time Employed Population and Jobseekers in Latvia, 2003  
(Per 1000 People of Relevant Economic Activity, Males and Females)*

Izglītības līmenis <i>Educational Level</i>	Pamatdarbā nodarbinātie <i>Employed</i>		Darba meklētāji <i>Jobseekers</i>	
	vīrieši <i>males</i>	sievietes <i>females</i>	vīrieši <i>males</i>	sievietes <i>females</i>
Augstākā izglītība <i>Higher</i>	161	246	76	100
Arodizglītība <i>Vocational</i>	415	403	333	382
Vispārīgā izglītība <i>General Education</i>	245	250	275	351
Pamatizglītība <i>Basic Education</i>	167	95	290	147
Par pamatizglītību zemāka izglītība <i>Lower than Basic Education</i>	12	6	26	20

Latvijas CSP veiktie darbaspēka apsekojumi pārliecinoši parāda, ka darba meklētāju vidējais izglītības līmenis ievērojami atpaliek no nodarbināto iedzīvotāju vidējā izglītības līmeņa. Pašreiz iedzīvotāji, kuriem ir augsts izglītības līmenis, ir nodarbināti, bet bezdarbs pārsvarā skar iedzīvotājus ar zemu izglītības līmeni.

## Iedzīvotāju nodarbinātība

Iedzīvotāju skaits un nodarbinātības līmenis nepārtraukti mainās dažādu faktoru ietekmē.

Latvijā pēdējos trijos gados pastāv divas pretējas tendences. 2003. gadā salīdzinājumā ar 2001. gadu bija samazinājies 15–64 gadu veco iedzīvotāju skaits, bet nodarbināto skaits palielinājies par 44 000. Līdz ar to 15–64 gadu veco iedzīvotāju nodarbinātības līmenis palielinājies no 58,8% 2001. gadā līdz 61,8% 2003. gadā, turklāt vīriešu nodarbinātības līmenis palielinājies straujāk (par 3,9% punktiem) nekā sieviešu nodarbinātības līmenis (par 2,0% punktiem). Visaugstākais vīriešu un sieviešu nodarbinātības līmenis ir vecumā no 25 līdz 54 gadiem (5. tab.).

Vecumā no 55 līdz 64 gadiem nodarbināto vīriešu un nodarbināto sieviešu skaits ir ievērojami mazāks nekā vecumā no 45 līdz 54 gadiem. Īpaši mazs ir nodarbināto sieviešu skaits. Vecumā no 55 līdz 64 gadiem ir nodarbināts katrs otrais vīrietis un tikai katra trešā sieviete.

Lai gan darbspējas vecuma sievietēm izglītības līmenis ir augstāks nekā vīriešiem, sieviešu nodarbinātības līmenis ir zemāks nekā vīriešiem. Vislielākā atšķirība vīriešu un sieviešu nodarbinātības līmenī ir vecumā no 15 līdz 34 gadiem un vecumā pēc 55 gadiem. Ievērojami zemāks jauno sieviešu nodarbinātības līmenis ir saistīts, pirmkārt, ar to, ka sievietes biežāk nekā vīrieši cenšas iegūt ne tikai vidējo, bet arī augstāko izglītību, un, otrkārt, ar to, ka daudzas sievietes audzina mājās bērnus līdz 3 gadu vecumam, jo Latvijas likumdošana paredz iespēju atrasties apmaksātā bērna kopšanas atvaļinājumā un bērnus, līdz tie sasniedz 3 gadu vecumu, audzināt mājās.

5. tabula

**Vīriešu un sieviešu nodarbinātības līmenis Latvijā 2003. gadā  
(% no attiecīgā vecuma iedzīvotāju skaita) [8; 13, 21]**

***Employment Level of Men and Women in Latvia in 2003  
(% from Corresponding Age Group Residents)***

Vecums, gadi <i>Age, Years</i>	Vīrieši <i>Males</i>	Sievietes <i>Females</i>
15–24	36,8	25,9
25–34	83,4	70,2
35–44	81,5	79,3
45–54	76,6	74,4
55–64	51,4	38,7
65–74	15,7	8,5
Pavisam <i>Total</i>	61,0	50,6

Pieaugot iedzīvotāju nodarbinātības līmenim, darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū samazinās. Darbaspēka apsekojuma dati par āda, ka darba meklētāju īpatsvars būtiski neatšķiras dažāda vecuma iedzīvotājiem, izņemot jauniešus vecumā līdz 25 gadiem. Šajā vecumā sievietēm darba meklētāju īpatsvars ir ievērojami augstāks nekā vīriešiem (6. tab.).

6. tabula

**Darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopskaitā, % [8, 39]**

***Proportion of Jobseekers Among Total Economically Active Residents, %***

Vecums, gadi <i>Age, Years</i>	Vīrieši <i>Males</i>	Sievietes <i>Females</i>
15–24	17,1	20,4
25–34	9,1	9,2
35–44	9,8	9,3
45–54	11,3	11,0
55–64	8,5	7,3
65–74	4,2	3,9
Pavisam <i>Total</i>	10,7	10,5

Darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitā samazinās vecumā pēc 55 gadiem, t. i., pirmspensijas un pensijas vecumā. Tomēr daļa pensijas vecuma iedzīvotāju vēlas strādāt pat pēc 65 gadu vecuma, jo daudziem pensionāriem vecuma pensija ir maza. Bieži tā ir mazāka par viena iedzīvotāja pilnu iztikas minimuma preču un pakalpojumu groza vērtību. Turklāt daudzi šī vecuma iedzīvotāji vēlas strādāt, lai izmantotu iegūtās zināšanas un esošās darbaspējas.

## **Ekonomiski aktīvo un ekonomiski neaktīvo iedzīvotāju vecuma sastāvs**

Darbaspēka apsekojuma dati spilgti parāda, ka nodarbinātības līmenis, darba meklētāju īpatsvars un ekonomiski neaktīvo iedzīvotāju īpatsvars būtiski atšķiras dažāda vecuma iedzīvotājiem. Tādējādi nodarbināto iedzīvotāju un ekonomiski

neaktīvo iedzīvotāju vecuma sastāvs ir ļoti atšķirīgs. To ietekmē nodarbināto un ekonomiski neaktīvo iedzīvotāju izglītības līmenis (7. tab.).

7. tabula

**Ekonomiski aktīvo un ekonomiski neaktīvo vīriešu un sieviešu vecuma sastāvs  
2003. gadā, % [8; 21, 38, 48]**

*Age Composition of Economically Active and Economically Inactive  
Men and Women in 2003, %*

Vecums, gadi <i>Age, Years</i>	Vīrieši Males			Sievietes Females		
	nodarbinātie <i>employed</i>	darba meklētāji <i>jobseekers</i>	ekonomiski neaktīvie <i>economic. inactive</i>	nodarbinātie <i>employed</i>	darba meklētāji <i>jobseekers</i>	ekonomiski neaktīvie <i>economic. inactive</i>
15–24	12,8	22,0	37,1	9,1	20,0	27,7
25–34	26,0	21,8	4,9	23,0	19,9	8,6
35–44	26,0	46,4	5,9	28,1	51,2	5,2
45–54	21,3	9,8	7,3	25,2	8,9	6,4
55–64	11,3		18,6	12,1		21,2
65–74	2,6		26,2	2,5		30,9
Pavisam <i>Total</i>	100	100	100	100	100	100

Ekonomiski aktīvo un ekonomiski neaktīvo vīriešu un sieviešu vecuma sastāva analīze parāda, ka

- no visiem nodarbinātajiem iedzīvotājiem  $\frac{3}{4}$  (73,4% vīriešu un 76,3% sieviešu) un no visiem darba meklētājiem apmēram 70% (68,2% vīriešu un 71,1% sieviešu) ir vecumā no 25 līdz 54 gadiem, turpretim no visiem ekonomiski neaktīvajiem iedzīvotājiem šajā vecumā ir tikai katrs piektais iedzīvotājs (18,1% vīriešu un 20,3% sieviešu). Šī vecuma iedzīvotājiem ir visaugstākais izglītības līmenis;
- vecumā līdz 24 gadiem un vecumā pēc 55 gadiem galvenokārt ir ekonomiski neaktīvie iedzīvotāji. No visiem ekonomiski neaktīvajiem iedzīvotājiem šajā vecumā ir 81,9% vīriešu un 79,8% sieviešu. Tātad ekonomiski neaktīvi galvenokārt ir jaunieši, kuri mācās vispārīgajās skolās, profesionālās izglītības iestādēs, koledžās un augstskolās, kā arī pensijas vecuma cilvēki;
- darba meklētāji galvenokārt ir darbības vecuma iedzīvotāji, jo no visiem darba meklētājiem mazāk par 10% ir pensijas vecumā.

## Mūžizglītības aspekti

Lai darba meklētāji ātrāk varētu iesaistīties darba tirgū un nodarbinātie noturētos tajā, tiem nepieciešams paaugstināt savu izglītības līmeni un kvalifikāciju. 1997. gadā Eiropas Komisija un Eiropas Savienības dalībvalstis definēja mūžizglītību kā visas ar mācīšanos saistītās mērķtiecīgās darbības, kas tiek veiktas pastāvīgi, lai uzlabotu zināšanas, iemaņas un kompetences [9, 9]. Izglītība un apmācība visa mūža garumā palīdz uzturēt ekonomisko konkurētspēju un saglabāt nodarbošanos.

Mainoties zināšanu prioritātēm pat viena cilvēka aktīvā darba mūža laikā un nepārtraukti augot zināšanu līmenim, kvalifikācijas celšana un pārkvalificēšanās

ikvienā jomā kļūst par vispārēju parādību. Līdz ar to notiek izglītības un regulārā darba procesa mijiedarbība.

Raksturojot iedzīvotāju izglītības līmeni, tiek izmantoti dati par formālo izglītību. Formāla mācīšanās notiek izglītības un apmācības institūcijās, pēc kuru beigšanas tiek piešķirti diplomi un noteikta kvalifikācija. Mūžizglītības nepārtrauktajā procesā lielāka nozīme ir neformālai izglītībai. Neformālā mācīšanās notiek ārpus mācību iestādes. Tā parasti netiek uzskatīta par "īstu" izglītību, un tai nav piešķirta liela nozīme darba tirgū.

LR CSP mūžizglītības aktivitātes iedala trijās grupās [9, 10]. Tās ir

- regulārās izglītības aktivitātes,
- piedalīšanās kursos un semināros,
- neformālā mācīšanās jeb pašizglītošanās (8. tab.).

8. tabula

**Iedzīvotāju mūžizglītības aktivitātes Latvijā 2003. gadā  
(% no attiecīgā vecuma iedzīvotāju skaita) [9; 34]  
Population Lifelong Educational Activities in Latvia in 2003  
(% from Corresponding Age Group Residents)**

Vecums, gadi <i>Age, Years</i>	Vīrieši <i>Males</i>			Sievietes <i>Females</i>		
	saņēma regulāro izglītību <i>participated in regular education</i>	piedalījās kursos, semināros <i>participated in course, seminars</i>	izmantoja neformālo mācīšanos <i>participated in informal learning</i>	izmantoja regulāro izglītību <i>participated in regular education</i>	piedalījās kursos, semināros <i>participated in course, seminars</i>	izmantoja neformālo mācīšanos <i>participated in informal learning</i>
15–24	65,3	13,3	63,1	75,3	13,6	64,8
25–34	7,1	11,8	43,5	16,0	20,3	56,2
35–44	3,4	10,2	41,0	6,9	19,8	48,8
45–54	1,2	8,3	36,0	1,6	18,2	42,9
55–64	–	5,3	33,0	0,	9,8	35,1
65–74	–	3,0	22,2	0,5	1,9	19,4
Pavisam <i>Total</i>	16,0	9,5	42,4	1,7	14,3	45,4

Mūžizglītības aktivitātēs vairāk piedalās gados jauni cilvēki un sievietes salīdzinājumā ar vīriešiem. Pieaugot iedzīvotāju vecumam, samazinās to iedzīvotāju skaits, kuri sevi pilnveido dažādos kursos, semināros un pašmācības ceļā. Jaunieši sevi pilnveido, ne tikai mācoties vispārīzglītojošās skolās, koledžās un augstskolās, bet arī pašmācības ceļā. Dažādos kursos, semināros piedalās visa vecuma iedzīvotāji, turklāt sievietes to dara divas reizes biežāk nekā vīrieši. Nodarbināto iedzīvotāju piedalīšanās dažādos kursos, semināros sekmē viņu kvalifikācijas paaugstināšanos, zināšanu pilnveidošanos. Darba meklētājiem kursu, semināru apmeklēšanai bieži ir cits mērķis. Darba meklētājiem pabeidzot kursus, paaugstinās to iespējas iesaistīties darba tirgū vai uzsākt savu biznesu.

Statistikas dati parāda, ka nodarbinātie aktīvāk iesaistās dažādos apmācību veidos (9. tab.).

Trešā daļa no ekonomiski neaktīviem iedzīvotājiem ir 15–24 gadu vecumā. No tiem daudzi mācās dažāda līmeņa mācību iestādēs. Savu izglītības līmeni turpina

paaugstināt gan nodarbinātie, gan darba meklētāji. Aktīvāk dažādus kursus un seminārus apmeklē un pilnveido sevi pašmācības ceļā tieši nodarbinātie. Tas bieži saistīts ar to, ka nodarbinātajiem ir lielāki ienākumi un līdz ar to iespējas pašiem apmaksāt mācības. Bez tam lielāko uzņēmumu, institūciju vadītāji saviem darbiniekiem mācības apmaksā vai organizē dažādus kursus un seminārus par velti.

9. tabula

**Iedzīvotāju mūžizglītības aktivitātes Latvijā 2003. gadā (% no attiecīgā ekonomiskās aktivitātes iedzīvotāju skaita) [9, 36]**

*Population Lifelong Educational Activities in Latvia in 2003 (% from Corresponding Economically Active Residents)*

Ekonomiskās aktivitātes veids <i>Economic Activity</i>	Saņēma regulāro izglītību <i>Participation in Regular Education Activities</i>	Piedalījāsursos, semināros <i>Participation in Courses, Seminars</i>	Izmantoja neformālo mācīšanos <i>Participation in Informal Learning Activities</i>
Nodarbinātie <i>Employed</i>	9,6	17,6	48,5
Darba meklētāji <i>Jobseekers</i>	9,5	9,1	37,6
Ekonomiski neaktīvie <i>Economically Inactive</i>	28,7	4,5	38,4

Pēc veiktās analīzes var secināt, ka Latvijā darbaspēka izglītības līmenis ir pietiekami augsts un tiek paaugstināts, iedzīvotājiem mācoties dažāda līmeņa izglītības iestādēs,ursos, semināros un pašmācības ceļā.

Tomēr, lai vispusīgāk varētu analizēt darbaspēka izglītības līmeni, nepieciešams darbaspēka apsekojuma datus apstrādāt padziļināti, piemēram, noteikt datus par visiem darba meklētājiem ne tikai pēc to skaita izglītības līmeņa ziņā, bet arī sadalījumā pa vecuma grupām. Piemēram, ir norādīts, ka no visiem ekonomiski aktīvajiem 15–24 gadus veciem iedzīvotājiem 18,5% ir darba meklētāji. Taču rodas jautājums: kāds ir viņu izglītības līmenis, un vai tas atšķiras no citu vecuma grupu darba meklētāju izglītības līmeņa?

## LITERATŪRA

1. LR Ekonomikas ministrija. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – R., 2002. gada decembris.
2. LR CSP. Latvijas 2000. gada tautas skaitīšanas rezultāti. – R., 2002.
3. VSK. 1989. gada tautas skaitīšanas rezultāti Latvijā. – R., 1992.
4. LR Saeimas un Ministru kabineta „Ziņotājs”, Nr. 24. Izglītības likums. – R., 1998.
5. LR CSP. Sociālie procesi Latvijā. – R., 2003.
6. LR CSP. Darbaspēka apsekojuma galvenie rādītāji 2002. gadā. – R., 2003. g. maijs.
7. LU Demogrāfijas centrs. Latvijas iedzīvotāju sastāvs 21. gadsimta sākumā. – R., 2004.
8. LR CSP. Darbaspēka apsekojuma galvenie rādītāji 2003. gadā. – R., 2004. g. maijs.
9. LR CSP. Mūžizglītības aspekti Latvijā. – R., 2004.
10. Goša Z. Izglītība – pamats tautas attīstībai. *Dzīves jautājumi, VII. Sociālā darba un sociālās pedagoģijas teorija un prakse.* – R., 2002, 39.–59. lpp.

11. LR CSP. Izglītības iestādes Latvijā 2003./2004. mācību gada sākumā. – R., 2004.
12. LR CSP. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2002.* – R., 2002.
13. Izglītības kvalitāte un attīstība Rīgā. – *Skolotājs*, 5(47), 2004.

## Summary

The findings of the survey on the population employment, education level and its conformity with the Latvian labour market demands show that during the last 15 years the educational level of the population at the age group over 30 years has substantially increased, whereas the educational level of younger people is substantially different from the educational level of those people who are jobseekers. The unemployed are mainly less qualified and with a lower educational level. Young people at the age from 15 to 24 years make up the greatest proportion of jobseekers because their educational level and lack of experience do not meet the requirements of the labour market. Lifelong education is more popular among young people and women than among men.

# Decision – Making by Creditors Under the Conditions of Uncertainty

## Kreditēšanas lēmumu pieņemšana nenoteiktības apstākļos

**Justine Jaunzeme**  
University of Latvia  
Faculty of Economics and Management  
5 Aspazijas Boulevard, LV-1050, Riga  
e-mail: [jjanzeme@yahoo.com](mailto:jjanzeme@yahoo.com)

Decision – makers, including creditors, commonly make their decisions based on their forecasts of events in the future. Lending decisions can exert an influence on the rationing of scarce resources among economic entities and on the welfare of society in general. For this reason, the improvement of decision – making methods that can be used by creditors under the conditions of uncertainty has been set as a goal of this paper. The tasks that have to be completed are – to improve the approach to forecasting for decision – making purposes in general, to study the stochastic methods of forecasting and to develop stochastic models that can be used by creditors for supporting their lending decisions. Statistical and mathematical methods have been applied to complete the research presented in this paper. Stochastic models for making lending decisions have been developed.

**Keywords:** forecasting, uncertainty, creditors, lending, stochastic decision – making methods, decision making by creditors

### 1. The issues of forecasting

Past experience has indicated that events in the future cannot be forecasted with complete certainty. From the past experience of the author, forecasts of events often do not coincide with actual outcomes of events. Still, forecasts of events in future periods form the basis for many economic decisions, including lending decisions made by creditors. If creditors make their lending decisions based on forecasts of future events, then it is important for creditors to make better forecasts of the respective future events. In the opinion of the author, the better the forecasts, the closer they approximate the outcomes of actual events in the future. Thus, in the opinion of the author, the quality of forecasts of some events can be fully evaluated only after the respective events have taken place and the outcomes of these events are known.

By evaluating the forecasts made in the past, as the actual outcomes of forecasted events are already known, it normally can be learned that some methods of making forecasts have yielded better results than others. A question arises here – does this imply that the methods that have yielded better forecasts in the past are superior to those that have yielded inferior forecasts? In the opinion of the author, this may not always hold true, since the relationships of the models that have been used in making good forecasts held true best in the past, though might not hold true in the future. Also, the characteristics of the object of forecasts might appear to be different in the



past than they have been in the future. **Therefore, in order to make forecasts of the variable that interests us, we are in fact making forecasts of the characteristics of this variable, the dependence of this factor on the variables that influence it, or both. This way it can be argued that while making any forecasts, we expect some of the relationships that have been observed in the past to hold true also in the future.** Otherwise, we could regard the object of forecasts as a random variable in the future. Why do we not always regard the objects of forecasts as random variables? The answer to this question is – since we expect some of the relationships that were observed in the past to hold true in the future, and to provide us with better forecasts of the variable of interest.

Do we always need to make the most precise forecasts possible? To answer this question, the author reasons as follows. If making forecasts would not cost us anything, we would be willing to make the most precise forecasts possible. In practice, however, we tend to incur costs if we are making forecasts. Even the profits foregone due to spending some time on forecasting and not any other activities can be regarded as opportunity cost of forecasting. Another question can be posed hereof – how should decision makers decide on what forecasts should they optimally make, if they are to maximize their net worth? The answer to this question also depends on the expectations of the persons making the forecasts. Provided that the marginal expected benefits from forecasting initially exceed the marginal expected costs of forecasting and that marginal costs and benefits of forecasting are decreasing as the forecasting effort arises, it can be argued that the optimal amount of forecasting effort is where **the marginal expected benefit from forecasting just equals the marginal expected cost of forecasting.** The determination of the optimum degree of forecasting effort can be graphically depicted in Chart Nr. 1.

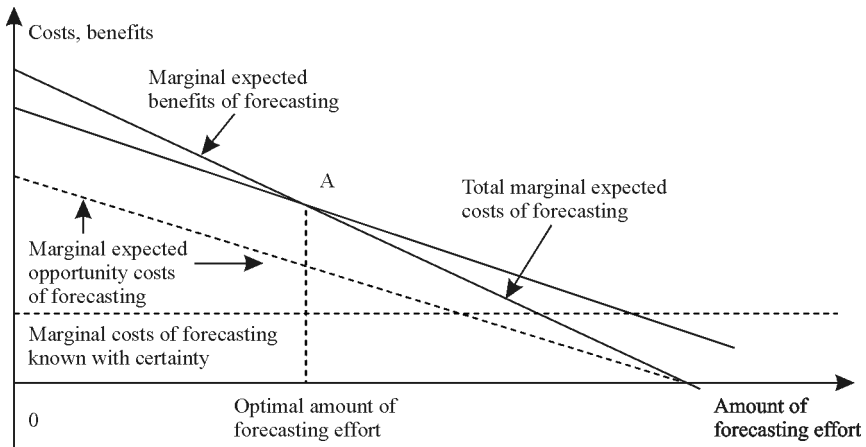


Chart Nr. 1. The determination of the optimum degree of forecasting effort which yields the maximum expected benefits

As it is demonstrated in Chart Nr. 1, given the expectations of the costs and benefits from forecasting, the optimum amount of forecasting effort that the decision maker should undertake lies at point A. The decision maker should realize, though, that to choose the optimum amount of forecasting effort as set out in Chart 1, he also needs

to forecast the marginal expected benefits of forecasting and the marginal expected opportunity costs of forecasting. As a result a question arises – should the decision maker exercise more effort in evaluating the marginal expected benefits or forecasting and the marginal expected opportunity costs of forecasting? If the decision maker would know already in advance how this evaluation will influence the marginal expected benefits and the marginal expected opportunity costs of forecasting, he would be sure about whether this evaluation is worthwhile to do or not. This, however, is not the case in practice. In practice, the decision maker must simply forecast the marginal expected benefits and costs of this additional forecasting activity before he even undertakes this activity. If upon commencement of the forecasting activity, the decision maker has come up with expectations as set out in Chart Nr. 1, he should simply view the costs and benefits of any additional forecasting activity as the ones on the curves beyond point A. As Chart Nr. 1 demonstrates, beyond point A, the marginal expected costs of the forecasting exceed the marginal expected benefits of the forecasting, and it is not worthwhile for a decision maker to undertake any extra activity.

But how can the decision maker come up with the initial expectations of the marginal benefits and marginal costs of forecasting? Does this effort cost him anything? How much effort should he exercise to make these initial forecasts? There also must be some optimum level of effort like the one presented in Chart Nr. 1. **In the very commencement of the forecasting, the decision maker must choose this level of effort at no cost, by basing on his past experience, by following his intuition, or both.** After some forecasting work has already been completed, the decision maker may come up with updated expectations of the marginal benefits and costs of forecasting and may decide whether to do some extra forecasting tasks or not.

## 2. Regarding the object of forecasts as a stochastic variable

Scientists around the world have proposed regarding the object of forecasts as a stochastic variable. **As the object of forecasts is regarded as a stochastic variable, various possible values of this object are recognized each with its own probability.**

The probability distributions that can be attributed to the variable being forecast can be classified as:

- discrete probability distributions,
- continuous probability distributions.

In the case of discrete probability distributions, the variable of interest can take up a limited or unlimited set of separate values  $x_i$  each with its own probability  $f(x_i)$ . In the case of continuous probability distributions, however, the variables of interest can take up any value  $x_i$  that belongs to a range  $[x_{\min} \dots x_{\max}]$  each with its own probability  $f(x_i)$ . The range  $[x_{\min} \dots x_{\max}]$  can be either limited or unlimited. If this range is unlimited,  $x_{\min}$  and  $x_{\max}$  take up values of  $-\infty$  and  $\infty$ , respectively. In the case of continuous probability distributions, there is an immense set of values belonging to a limited or unlimited range possible each with an immensely small probability. Therefore, not the probabilities of individual values, rather the probabilities of intervals of values are considered for the purpose of performing various analyses.

In theory, various both discrete and continuous probability distributions can be considered. For the purposes of forecasting, the decision makers may choose any functions of discrete probability distributions  $f(x_i)$  and integral functions of continuous probability distributions  $F(x_i)$ , as they consider appropriate. In literature, there are, however, some probability distributions that are mentioned particularly often due to their applicability in solving commonly encountered problems. Such probability distributions which are commonly covered in literature include:

- normal probability distribution,
- Poisson binominal probability distribution,
- F – distribution,
- Chi – square distribution,
- Student’s t – distribution. [3]

The normal probability distribution, which was invented by the scientist Gauss, is a continuous probability distribution, the integral function of which can be described with the following function:

$$F(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \frac{1}{\sigma} \cdot \int_{-\infty}^x e^{-\frac{(x-\mu)^2}{2\sigma^2}} \quad (1)$$

where

$\mu$  the mean of the population,

$\sigma$  the standard deviation of the population.

This integral function of normal probability distribution presented in formula Nr. 1, presents the probability that the variable of interest  $x_i$  lies within the range  $[-\infty \dots x]$ .

### 3. The lending decisions made by creditors

Lending money or other resources to companies or private parties for interest can be recognized as a type of business entrepreneurship. A question, however, can be posed – what are the goals of the creditors? As of each point in time, potential creditors possess some amount of wealth that can be lent out. What would be the criteria for selecting the best investment for this amount of wealth – the maximization of the absolute amount of profit, the relative ratio of profit to the amount invested, the present value of the creditors’ future expected income, the internal rate return of the investment or any other criteria, the coefficient of variation of the return to be earned or any other criteria? In the opinion of the author, it is difficult to answer this question unanimously.

In the theory of microeconomics, a concept of utility has been developed. Following the theory of microeconomics, each person wishes to maximize his utility; this can also hold true for creditors. In the opinion of the author, in practice the factors that influence each person’s utility would be difficult to determine; these could include economic benefits as well as simply psychological factors. In the basic theory of microeconomics, the utility that each person enjoys is regarded as a function of the amount of various goods available to this person for consumption. More of each good

(by keeping the amount of other goods constant) always yields a higher amount of utility rather than less. In the opinion of the author, a model of utility where utility is dependent on the consumption of various goods at various points in time could be considered for the purpose of economic analysis. Utility thus could be viewed as the following function:

$$U = \phi \begin{pmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1i} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2i} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{n1} & x_{n2} & \dots & x_{ni} \end{pmatrix} \quad (2)$$

where

U the level of utility enjoyed by a person,

$x_{in}$  – the amount of the  $i$ th good consumed in the  $n$ th point in time,

$i$  – the number of goods,

$n$  – the number of points in time,

$\phi$  – the function of the utility as of amounts of various goods available for consumption at various points in time.

Possibly such a concept of utility that is dependent on the amounts of goods available for consumption at various points in time is the one that persons, including creditors, wish to maximize.

In practice, though, the decision – makers, including creditors, cannot forecast the utility that they will enjoy as a result of making various economic decisions with complete certainty. Instead, the decision makers might realize that a given economic decision might result in different levels of utility with some level of probability each. In such a situation, the decision makers are facing risk. The more uncertain is the future level of utility to be enjoyed by persons, the more risk these persons are facing. In such a case, the decision makers might try to forecast the whole range of possible utility levels to which a given decision might lead as well as the respective probabilities of these utility levels. **Under uncertainty, the utility can be expressed as a function of the various possible amounts of goods available for consumption at various points in time and the respective probabilities of these amounts.**

**In the opinion of the author, for the purpose of improving the methods of making lending decisions, it can reasonably be assumed that creditors will be willing to maximize the levels of utility they enjoy. Thus, the creditors should make such lending decisions, which let them, given the limitations of their disposable resources available for lending as well as other limitations, to achieve the highest possible level of utility. For the purpose of making decisions, the influence of the decisions considered on the possible amounts of goods available for consumption at various time periods and the respective probabilities of these amounts, as well as the utility that stems from achieved amounts of consumption and their probabilities, could be modeled.** Schematically, these relationships that could be modeled can be depicted in Chart Nr. 2.

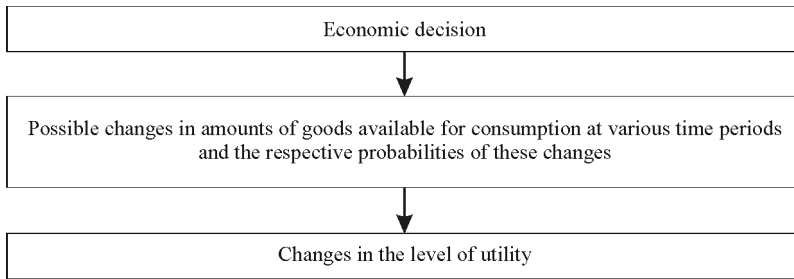


Chart Nr. 2. The influence of economic decisions on the level of utility to be enjoyed by the decision maker

Modeling the relationships depicted in Chart Nr. 2 would let creditors to choose such decisions that would let them achieve the highest possible level of utility.

**Modeling the relationships presented in Chart Nr. 2, as every decision is being made, might be too complex and time-consuming in practice, however. In such a case, other decision criteria that closely approximate the influence of the decisions on the changes in utility should be applied.** The choice of such decision criteria could be the topic of significant further scientific research, which is beyond the scope of this paper.

Considering the absolute amounts of profits and the relative ratio of profits to the amounts lent as criteria for making lending decisions, it can be reasoned that both the maximization of total absolute amounts of profits and the ratio of these total absolute amounts of profits to the total resources available for lending are mutually consistent decision criteria that lead to the choice of the same lending decisions. Furthermore, maximization of absolute amounts of profits as well as the ratio of these total absolute amounts of profits to the total resources available for lending in each period under concern can lead to maximization of the utility which the creditor enjoys, provided that the profits of one period do not influence the profits to be earned in another period.

As the lending projects are selected, it is important that all possible projects be considered, be ranked, and such a combination of projects be selected which all together lead to maximization of the absolute amounts of profits and the ratio of these total absolute amounts of profits to the total resources available for lending. The profitability of each individual possible project should not be of much interest to creditors, if it cannot be compared to the profitability of other possible projects. By intuition, it can be reasoned that in order to maximize the total absolute profits as well as the ratio of these total absolute profits to the total wealth available for lending, the creditors should keep selecting individual projects in the decreasing order of their profitability until the marginal revenue from lending out the next Lat equals the marginal cost of acquiring this Lat. In another words, **the creditors should keep lending out all the available resources until the marginal revenue from the lending operations equals the marginal cost of these resources (provided that marginal revenue of the first Lat exceeds the marginal cost of this Lat and that the marginal revenue decreases, as the amount of resources lent increases).** Graphically the optimal selection of lending projects can be illustrated in Chart Nr. 3.

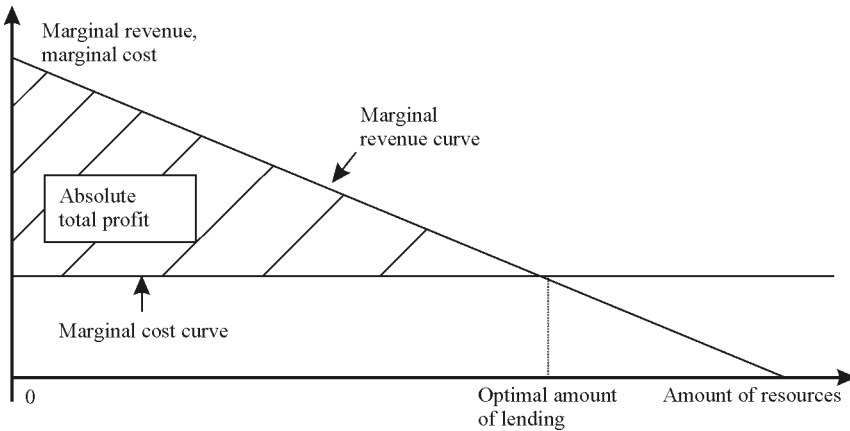


Chart Nr. 3. Optimal selection of lending projects

In practice, it is common for creditors to set a fixed interest rate on the amount of principal lent out. Can the creditors know the profits they will receive in the form of interest with certainty? In the opinion of the author, in practice the creditors are faced with uncertainty when making forecasts of the future. **The creditors normally are not able to forecast the profit they will receive in the form of interest from their lending operation, even though they have set a fixed interest rate on the principal lent out. Default risk could be mentioned as one of the reasons for this uncertainty. Default risk can be defined as a probability that the borrower might repay only part of the principal and interest to the lender or might not repay the interest and principal to the lender at all. The default risk can be caused by a lack of resources by the borrower.**

Under the conditions of uncertainty, there is a range of possible amounts of profit that a creditor might earn each with some level of probability. In such a case, the expected profit of the creditor can be calculated as follows.

$$E(P) = \sum_{i=1}^j (P_i \cdot f(P_i)) \quad (3)$$

where

$E(P)$  – the expected profit of the creditor,

$i$  – the number of possible amount of profit in a probability range,

$P_i$  – the  $i$ th possible amount of profit,

$f(P_i)$  – the probability of the  $i$ th possible amount of profit,

$j$  the number of possible amounts of profit.

The expected profit of the creditor can be modeled as dependent on the resources that the borrower has available for repayment of the principal and payment of the interest, whereas the resources available to the borrower can be regarded as a stochastic variable. This modeling can be presented in Formula Nr. 4.

$$E(P) = (D \cdot (1+r)) \cdot f(A \geq D \cdot (1+r)) + 0 \cdot f(A \leq 0) + \sum_{i=1}^j (C_i) \cdot f(C_i) - D \quad (4)$$

where

$E(P)$  – the expected profit of the creditor,

$r$  – interest rate of the loan,

$D$  – amount of principal of the loan,

$A$  – the resources available to the borrower as of the settlement date,

$i$  – the number of possible amount of resources available to the borrower in a probability range  $0 < A < D \cdot (1+r)$ ,

$C_i$  – the  $i$ th possible amount of resources available to the borrower in a probability range from  $0 < A < D \cdot (1+r)$ ,

$f(C_i)$  – the probability of the  $i$ th possible amount of resources available to the borrower in a probability range from  $0 < A < D \cdot (1+r)$ ,

$j$  – number of possible amounts of resources available to the borrower in a probability range from  $0 < A < D \cdot (1+r)$ .

#### 4. The application of stochastic methods in the lending decisions for creditors: specific examples

Stochastic methods can be applied in making various decisions by creditors. Some of the decisions that need to be made by creditors and that have been covered in scientific literature include:

1. Should larger loans be extended to more profitable firms?
2. Can the proportion that the loan composes as of the total financing acquired by the borrower influence the profitability of the lending operations?
3. Should more profitable firms be allowed to finance a greater proportion of their investments by borrowing?

There are other issues that can be solved by creditors with the help of stochastic methods; though finding solutions to the three questions given above will be the topic of this paper.

#### THE IMPLICATIONS OF THE CAPITAL STRUCTURE AND PROFITABILITY OF BORROWING COMPANIES FOR THE LENDING DECISIONS UNDER THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY

Several authors worldwide have empirically studied the relationship between the capital structure of companies and their profitability.

According to “pecking order theory” advanced by C.S.Myers, firms prefer internal financing to external options. Therefore, following the “pecking order theory”, it can be hypothesized that more profitable firms should have lower ratios of debt to their total capital, since they would have more internal financing available for investment in their projects. On the contrary to the “pecking order theory”, other authors have hypothesized that it might be easier for more profitable firms to borrow more than

it is for less profitable firms. As a result, more profitable firms might have higher ratios of debt to total capital than less profitable firms. Furthermore, the owners of more profitable firms might be able to reap larger tax savings from debt financing than the owners of less profitable firms. This has been mentioned by some authors as another reason for more profitable firms to acquire a greater part of their total financing in the form of debt. [4]

The empirical evidence concerning the relationship between the capital structure and the profitability of companies has been controversial. Rajan and Zingales (1995) [6], Bradley (1984) [1], Castanias (1984) [2], and Titman and Wessels (1988) [7] have observed that more profitable firms are less likely to acquire debt financing than less profitable firms. These findings are consistent with the “pecking order theory”. On the contrary, A. Panno, by gathering empirical evidence in Italy and in the U.K., had observed a positive relationship between the profitability of companies (measured as the ratio of profit or loss before tax to the net turnover) and the proportion of debt as of their total financing. [5] The findings of A. Panno contradict the “pecking order theory”.

In this paper, the incentives for creditors to allow for higher debt to total capital ratios of more profitable firms will be considered with the help of a stochastic framework. The following assumptions will be made for the purpose of analysis:

- the initial investment is given and equals I,
- the value that the assets will assume after a time period is a stochastic, normally distributed variable with a variable mean  $E [I \cdot (1+ROA)]$  and given standard deviation  $SD [I \cdot (1+ROA)]$ ,
- investment I can be financed either by debt, by equity, or both, the proportion of debt financing as of total investment is a variable denoted as d, and the proportion of equity financing as of total investment can be denoted by (1-d), respectively,
- the interest rate on debt is given and equals r.

The expected absolute profit to be earned by creditors from the loans lent to the company can be expressed as a function of I, r,  $E [I \cdot (1+ROA)]$ ,  $SD [I \cdot (1+ROA)]$  and d as follows.

$$\begin{aligned}
 E(P) = & d \cdot I \cdot (1+r) \cdot \left(1 - \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \frac{1}{SD(I \cdot (1+ROA))} \cdot \int_{-\infty}^{d \cdot I \cdot (1+r) - \frac{(d \cdot I \cdot (1+r) - E(I \cdot (1+ROA)))^2}{2(SD(I \cdot (1+ROA)))^2}} e^{-\frac{(d \cdot I \cdot (1+r) - E(I \cdot (1+ROA)))^2}{2(SD(I \cdot (1+ROA)))^2}} \right) + \\
 & + 0 \cdot \left( \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \frac{1}{SD(I \cdot (1+ROA))} \cdot \int_{-\infty}^0 e^{-\frac{(0 - E(I \cdot (1+ROA)))^2}{2(SD(I \cdot (1+ROA)))^2}} \right) + \\
 & + \int_0^{d \cdot I \cdot (1+r)} (I \cdot (1+ROA)) \cdot \left( \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \frac{1}{SD(I \cdot (1+ROA))} \cdot e^{-\frac{(I \cdot (1+ROA) - E(I \cdot (1+ROA)))^2}{2(SD(I \cdot (1+ROA)))^2}} \right) - d \cdot I
 \end{aligned} \tag{5}$$

The expected profitability of lending activities (calculated as the ratio of the absolute expected profit which creditors earn to the principal of the loan) can be expressed as a function of the expected absolute profit from lending activities as follows.



$$\frac{E(P)}{d \cdot I} \quad (6)$$

By analyzing the function of the expected profitability of lending activities as of the expected absolute profit from lending activities and the function of the expected absolute profit from lending activities as of  $I$ ,  $r$ ,  $E [I \cdot (1+ROA)]$ ,  $SD [I \cdot (1+ROA)]$  and  $d$ , it can be learned that keeping other factors constant, the expected profitability of lending activities tends to increase, as the expected profitability of the borrower's operations  $E [I \cdot ROA]$  tends to rise.

Furthermore, Formulas Nr. 5 and Nr. 6 also demonstrate that by keeping other factors constant, the expected profitability of lending activities (calculated as the ratio of expected absolute profit  $E(P)$  to the amount of principal  $d \cdot I$ ) tends to fall, as the proportion of debt as of total investment  $d$  tends to increase.

What conclusions can be drawn from the relationships observed? The model developed demonstrates that it is likely to be more profitable for creditors to extend loans to companies with higher expected profitability of operations  $E(ROA)$ . Furthermore, the ratio of expected absolute profit  $E(P)$  to the amount of principal  $d \cdot I$  tends to increase, as the proportion of debt as of total investment  $d$  falls. Hence, it might be advisable for creditors to extend loans to borrowers that constitute just a small proportion of the financing acquired by these borrowers as long as it is possible. Such an approach to lending might add to the total expected profits that creditors are likely to earn from lending operations.

In the opinion of the author, it can be hypothesized that creditors might be willing to allow for a larger proportion of debt as of total financing for firms with higher expected profitability, since the higher expected profitability of these firms might offset the losses that creditors might expect from increased proportion of debt as of total financing. The contrary might hold true for lending to firms with lower expected profitability. **Hence, it can be hypothesized that it should be easier for more profitable firms to acquire a greater part of their financing in the form of debt.**

## REFERENCES

1. Bradley M., Jarell G., Kim H. On the existence of an optimal capital structure: theory and evidence. *The Journal of Finance*. Issue 39, 1984.
2. Castanias R. Bankruptcy risk and optimal capital structure. *The Journal of Finance*. 1984.
3. Ingram J. A., Monks J. G. *Statistics for Business and Economics*. – US: Harcourt Brace Jovanovich, Publishers and its subsidiary, Academic Press, 1989. – 1049 p.
4. Myers C. S. The Capital Structure Puzzle. *The Journal of Finance*. Issue 3, 1984, pp. 575– 592.
5. Panno A. Determinants of Capital Structure: the U.K. and Italy Experience.
6. Rajan R. G., Zingales L. What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *The Journal of Finance*. Issue 50(5), 1995.
7. Titman S., Wessels R. The Determinants of Capital Structure Choice. *The Journal of Finance*. Issue 1, 1988, pp. 1–19.

## Kopsavilkums

Ekonomiski lēmumi, arī kreditēšanas lēmumi, bieži tiek pieņemti, pamatojoties uz nākotnes prognozēm. Kreditēšanas lēmumi var ietekmēt ierobežoto resursu sadali starp uzņēmumiem un personām, kā arī ietekmēt sabiedrības labklājību. Šī darba mērķis ir metodes uzlabošana kreditēšanas lēmumu pieņemšanai nenoteiktības apstākļos. Tā sasniegšanai ir analizēta vispārējā pieeja prognozēšanai, izzinātas stohastiskās prognozēšanas metodes un, piemērojot statistiskās un matemātiskās pētījumu metodes, izstrādāti stohastiskie modeļi kreditēšanas lēmumu pieņemšanai.

# The Elements of Prospect Theory for Latvian Products Supply Modeling

## Perspektīvu teorijas elementi Latvijas produktu piedāvājuma modelēšanā

**Ilona Kojalo**

University of Latvia  
Faculty of Economics and Management  
Aspazijas Blvd. 5, LV-1050, Latvia  
e-mail: [ilonak@parks.lv](mailto:ilonak@parks.lv)

Making a decision is like speaking prose – people do it all the time, knowingly or unknowingly. It is hardly surprising, then, that the topic of decision making is shared by many disciplines, from mathematics and statistics, through economics and political science, to sociology and psychology.<sup>1</sup>

This article gives a short overview of two consecutive theories: prospect theory and cumulative prospect theory. Prospect theory is one of the most often quoted and best-documented phenomena in behavioral economics. These theories develop an alternative model of expected utility theory as a descriptive model of decision-making under risk. The current article demonstrates differences between expected utility theory and prospect theory. To illustrate the point, an example of prospect theory analysis of Portuguese farmer decision-making behavior is included in the article.

**Keywords:** prospect theory; cumulative prospect theory; framing; expected utility theory; decision-making.

### 1. Introduction

Latvia regained its independence in 1991. During the following years, along with implementation of a market economy, Latvia searched for its position in the world's community. The country's prior economic experience was based on traditional agriculture of the early twentieth century; however, it was inefficient for the current age of globalization. Latvia had to seek alternative ways of development.

### 2. Expected utility theory

Standard economic theory assumes that market behavior is mainly motivated by material rewards, and that economic decisions are determined by rationality and self-interest. It means that decision-makers use available information in a logical way in order to make optimal choices.

Traditionally economists treated a decision-maker's preferences over available alternatives as fixed and given. Standard economic theory relies on the expected utility maximization theory that was first published by Bernoulli (1738). Most models in economics and finance that deal with decision making under uncertainty and asset pricing rely on the Von Neuman and Morgenstern expected utility theory, described in "The Theory of Games and Economic Behavior", 1944.

For every decision-maker there exists some real-valued function  $u$ , defined on the relevant set  $X$  of outcomes  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , such that if one available action  $a$  results in probabilities  $p_i$  over the outcomes  $x_i$  (for  $i=1, \dots, n$ ) and another available action  $b$  results in probabilities  $q_i$  over the some outcomes, then the decision-maker prefers action  $a$  to action  $b$  if and only if the statistically expected value of this "utility function"  $u$  is greater under  $a$  than under  $b$ :

$$\sum_i p_i u(x_i) > \sum_i q_i u(x_i) \quad (1)$$

### 3. Alternative theory

The macroeconomic theories based on rational expectations could not explain several events taking place in the 1980s.

As a result, numerous alternative theories have been developed to overcome the limitations of expected utility theory without losing its explanatory power. Prospect theory is the best known of these alternative theories.

**Prospect theory** was developed by two American scientists.

**Daniel Kahneman** (born 1934 in Tel Aviv, Israel) is a key pioneer and theorist of behavioral finance, which integrates economics and cognitive science to explain seemingly irrational risk management behavior in human beings.

His collaborator **Amos Tversky** (1937–1996) was a pioneer of cognitive science and a key figure in the discovery of systematic human cognitive bias and handling of risk.

Amos Tversky with Daniel Kahneman originated prospect theory to explain irrational human economic choices.

Originally, prospect theory was developed in 1979. In its original form, it is concerned with the behavior of decision makers who face a choice between two alternatives. The theory states that we have an irrational tendency to be less willing to gamble with gains than with losses.

Later, in 1992 Amos Tversky and Daniel Kahneman developed a new version of prospect theory, – cumulative prospect theory. A new version employs cumulative rather than separable decision weights. This advanced theory applies to uncertain as well as to risky prospects with any number of outcomes, and it allows different weighting functions for gains and for losses. Starting from empirical evidence, prospect theory describes how individuals evaluate losses and gains. **Kahneman and Tversky** conducted a series of thought experiments. In the model of expected utility theory they include elements of social psychology to describe actual behavior. A large number of experiments confirms a distinctive fourfold pattern of risk attitudes:

- High-probability
  - Risk-aversion for gains;
  - Risk-seeking for losses;
- Low-probability
  - Risk-aversion for losses;
  - Risk-seeking for gains.

The prospect theory is a paradigm challenging the expected utility paradigm. Its main features are:

- Investors make decisions based on **change of wealth** rather than on **total wealth**, in contrast to what is advocated by expected utility theory.
- Investors maximize the expectation of the value function,  $w(x)$ , where  $x$  stands for the **change in wealth** (rather than **total wealth**).
  - $w(x)$  is S-shaped:  $w'(x) > 0$  for  $x > 0$  and  $x < 0$ ; and
  - $w''(x) > 0$  for  $x < 0$  and  $w''(x) < 0$  for  $x > 0$ .

The parameters of the value function may change with wealth, but the S-shaped property of the value function is general to all initial wealth levels (see fig1).

- Additionally, in cumulative prospect theory investors subjectively distort probabilities. They make decisions based on the subjective cumulative distribution  $T(F)$ , where  $F$  denotes the objective cumulative distribution and  $T$  is some subjective transformation such that  $T'(F) > 0$ ,  $T(0) = 0$ , and  $T(1) = 1$ . This is the main modification of cumulative prospect theory in comparison to prospect theory.
- The manner in which a problem has been presented (“the frame”) with alternative outcomes may strongly affect subjects' choices.

#### 4. Psychologists' view

In psychology, a human being is one who interprets available information in a rational way. At the same time, some factors that are less conscious are also assumed to govern human behavior.

Psychologists consider an interactive process to be one where several factors may influence a decision in different ways. These factors may be

- *emotions* of the decision-maker,
- his *attitude* to a given process, and also
- *memories* about previous decisions.

#### 5. Two models

Developers of prospect theory argued that both theories are required--expected utility theory to characterize rational behavior, and prospect theory to describe actual behavior.

Equation (1) shows a model of a decision criterion in expected utility theory. In the case of monetary gains and losses, this equation presumes the real-valued function  $u$  of wealth  $w$ . If action  $a$  induces probabilities  $p_i$  over the different levels  $w_i$  of wealth, and action  $b$  induces probabilities  $q_p$ , then the decision-maker prefers  $a$  to  $b$  if and only if

$$\sum_i p_i u(w_i) > \sum_i q_i u(w_i) \tag{2}$$

Prospect theory postulates the existence of two functions,  $v$  and  $\pi$ , such that the decision-maker prefers action  $a$  to  $b$  if and only if

$$\sum_i \pi(p_i) v(\Delta w_i) > \sum_i \pi(q_i) v(\Delta w_i) \tag{3}$$

where  $\Delta w_i = w_i - w_0$  is the deviation in wealth from some reference level  $w_0$ .

### 6. Differences

Prospect theory also differs from expected utility theory in the way it handles the probabilities attached to particular outcomes. Classical utility theory assumes that decision makers value a 50 percent chance of winning exactly as it is: a 50 percent chance of winning. In contrast, prospect theory treats preferences as a function of “decision weights,” and it assumes that these weights do not always correspond to probabilities.

We can mention three basic differences between expected-utility and prospect theory models.

1. In prospect theory the decision maker is not concerned with final values of wealth, but with changes in wealth,  $\Delta w$ , relative to some reference point.
2. The value of function  $v$  in prospect theory is defined as changes in wealth, and this function is S-shaped (fig.1). The following function is used in the graph:

$$v(x) = x^\beta \quad \text{for } x \geq 0$$

$$v(x) = -\lambda |x|^\beta \quad \text{for } x \leq 0, \quad \beta = 0,75 \text{ and } \lambda = 2,0$$

It is concave for gains and convex for losses. Decision makers will be *risk averse when choosing between gains* and they will be *risk seeking when choosing between losses*. Losses hurt more than gains satisfy; most empirical estimates conclude that losses are about twice as painful as gains are pleasurable. The function  $u$  in expected-utility theory is usually smooth and concave everywhere (fig.2).

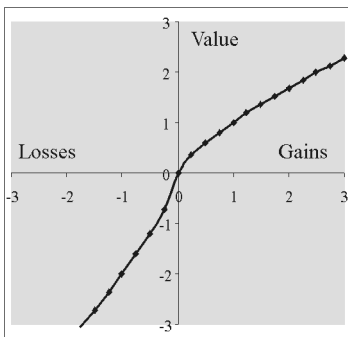


Figure 1

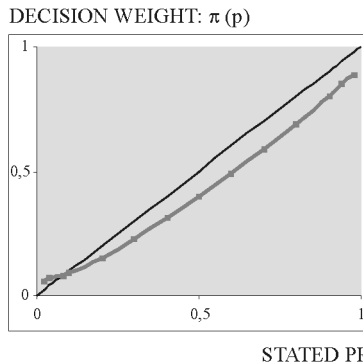


Figure 2

3. The decision-weight function  $\pi$  is a transformation of the objective possibilities  $\pi$  and  $\mathbf{q}$ . This function is monotonically increasing with discontinuities at  $\mathbf{0}$  and  $\mathbf{1}$ .

Some more differences between expected-utility and prospect theory models:

We have gambles with 2 outcomes

x	with probability	p	and
y	with probability	(1-p)	

**Expected utility theory** says that if we start with wealth  $\mathbf{w}$ , then the value of the gamble is

$$V = p u(\mathbf{w} + \mathbf{x}) + (1-p) u(\mathbf{w} + \mathbf{y})$$

**Prospect theory** says that the value of the game is

$$V = \pi(p) u(\mathbf{x}) + \pi(1-p) u(\mathbf{y}),$$

where  $\pi$  is a probability weighting function

In **standard theory**  $\pi$  is **linear**.

In **prospect theory**  $\pi$  is **concave** first, then **convex**.

## 7. Framing effects

Unlike expected utility theory, prospect theory predicts that preferences will depend on how a problem is framed. Framing is the manner in which a problem has been presented. If the reference point is defined such that an outcome is viewed as a gain, then the resulting value function will be concave, and decision makers will tend to be risk averse. On the other hand, if the reference point is defined such that an outcome is viewed as a loss, then the value function will be convex and decision-makers will be risk seeking.

The authors of prospect theory discovered that the framing of an option as either a chance to achieve gains or as a chance to avert losses provided inconsistencies in the responses of participants. The majority of people preferred the sure gain alternative to the uncertain gamble when options were phrased in positive terms. This tendency has been labeled as risk aversion.

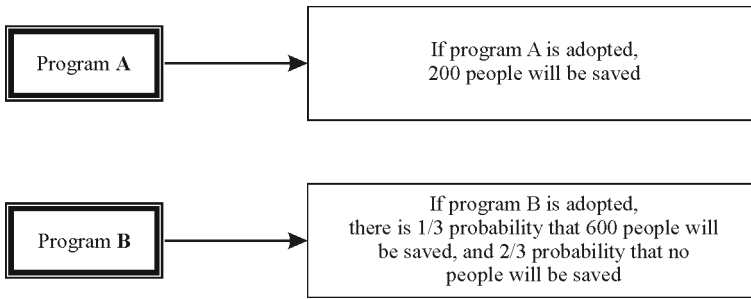
The same logically equivalent option was offered from a negative (loss) perspective, the majority of people choose the risky gamble over the sure-loss option. This tendency has been labeled as risk seeking. The same information presented in different forms can lead to different conclusions.

One of the most popular examples of framing effects is the so called "Asian disease problem" [8].

Imagine that an unusual Asian disease is expected to kill 600 people. We can define this problem in two different ways: **PROBLEM I** and **PROBLEM II**.

### PROBLEM I

Two alternative programs (program **A** and program **B**) have been proposed to combat the disease:

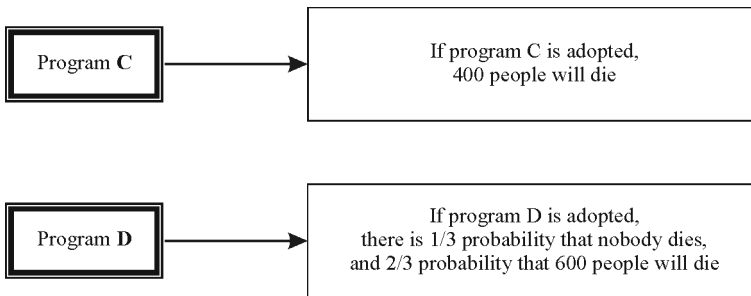


The choice of the majority of respondents was risk averse: the prospect of saving 200 lives with certainty was more hopeful than the probability of 1 in 3 of saving 600 lives. The risky prospect **B** was of equal expected value as prospect **A**.

72% chose program **A** and only 28% choose program **B**.

#### PROBLEM II

The same story, provided with different program options (program **C** and program **D**):



The majority of respondents were risk taking: the certain death of 400 people was less acceptable than 2 in 3 chances that 600 people will die.

In this interpretation 22% chose program **C** but 78% chose program **D**.

As we see, the ideas in both problems are equivalent, but the responses of the participants were different.

Prospect theory predicts how people would behave within each frame. Most people make the decision of investments in the situation of uncertainty; they do not have enough information for analysis, predictions, or otherwise they have too much information and they cannot use it systematically, and therefore emotions play a large role in decision-making.

## 8. A further study of cumulative prospect theory

Some researchers state that it is time to abandon expected utility in favor of behavioral economics, and there are reasons for doing so. The model of prospect theory has already been applied fruitfully to some interesting settings, such as explaining the equity premium puzzle, the behavior of options traders, and the low



incidence of tax evasion. Researchers have already specified parameterized versions of the model, and the parameters have been estimated from experimental data. These parameterized versions are sufficiently simple, typically adding only one or two parameters to the usual expected utility specifications, lending themselves to further applications. Before accepting these parameterizations of the model, though, they should be explored more carefully.

Cumulative prospect theory (with rank-dependent probabilities) has three principal components. First, there is a value function defined over (monetary) gains, similar to the utility function in expected utility theory. Second, there is a loss aversion function that transforms utilities over gains into utilities over corresponding losses. This function allows individuals to be risk averse over gains but risk seeking over losses, and for losses to matter more than gains. Finally, there is a weighting function used to transform probability distributions, which allows the model to accommodate such violations of expected utility as the Allais paradox<sup>2</sup>. The loss aversion function was new to the original prospect theory ([1] Kahneman and Tversky (1979)), while the weighting function is new to cumulative prospect theory ([3] Tversky and Kahneman (1992)) but is similar to that used in rank-dependent expected utility theory. The research that parameterizes cumulative prospect theory concentrates on estimating the parameters of the weighting function, focusing little attention on the other functions. Further studies have explored the robustness, or appropriateness, of any combination of the parameterized components together [5].

## 9. Example of prospect theory usage

One of the most recent examples of research developed by L. Coelho and A. Serrão from the University of Évora is an analysis of farmers' decision behavior facing the emerging reality in Portugal. The objective is to study the farmers' decision behavior concerning a dry-land region in Portugal, when the farmers are confronted with the mid-term review of the Agriculture Policy which increased the complexity in the decision making process of farmers. The present subsidies could be substituted with a single income payment. Then the farmers could decide what crops and livestock activities they will produce based on climate, soil conditions and market signals, and not based on subsidies granted to each one of the crops and livestock activities. As the subsidies are a risk-free component of the decision process, the farmer will segregate this component of the problem in the editing phase, and he could make decisions based on negative results.

L. Coelho and A. Serrão consider that cumulative prospect theory allows modeling the farmers' behavior. When defining different results relatively to the initial wealth, the theory permits its appraisal in terms of gains and losses. The value function is concave for positive results, convex for negative results, and it is more sloped for losses than for gains. A process of rank-dependency of the cumulative probability weighting function determines the decision weights. The author's research is devoted to study farmers' preferences, which intend to determine risk preferences through a set of games. The inquiry allows collecting data of the farms to develop a model to study farmers' behavior facing the mid-term review of the Agricultural Policy. According to the cumulative prospect theory, the objective function maximizes the total value of the game. The results show that the model portrays the farmers' behavior quite well.

## 10. Conclusions

Behavioral economics, – the combination of psychology and economics and experimental economics are currently among the most active fields in economics. The alternative market mechanism, studied by experimental economist Vernon Smith and Daniel Kahneman and Amos Tversky's theory, developed over a thirty-year period, is highly important in economics and especially in financial economics. In 2002 D.Kahneman and V.Smith shared the Nobel Prize in Economics. Unfortunately, A.Tversky had died by that time and did not get his share of the fame.

This article is an initial attempt to use the model of cumulative prospect theory in Latvian circumstances to determine the behavior of Latvian farmers making decisions to produce and supply pure ecological products. Further studies will conduct research on existing and potential organic producers. The results will be analyzed based on the cumulative prospect theory in order to develop recommendations for the government's potential subsidizing of organic producers.

## LITERATŪRA

1. Daniel Kahneman, Amos Tversky. Prospect Theory: an Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, Vol. 47, No. 2 (March, 1979), 263–292.
2. Amos Tversky, Daniel Kahneman. Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, No. 4 (Nov., 1991), 1039–1061.
3. Tversky, Amos and Daniel Kahneman. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1992, 5, 297–323.
4. KUNGL. VETENSKAPSAKADEMIEN, the Royal Swedish Academy of Sciences. Advanced information on the Prize in Economic Sciences 2002, 17 December 2002. Foundations of Behavioral and Experimental Economics: Daniel Kahneman and Vernon Smith.
5. William S. Neilson and Jill Stowe. *A Further Examination of Cumulative Prospect Theory Parameterizations*. Department of Economics Texas A&M University. College Station, TX 77843-4228.
6. Jack S. Levi. *Prospect Theory, Rational Choice, and International Relations*. Rutgers University, *International Studies Quarterly*, 1997, 41, 87–112.
7. Sendhil Mullainathan, Richard Thaler. Behavioral Economics. MIT, Department of Economics. Working Paper Series. *Working Paper 00-27*, September 2000.
8. *Choices, Values, and Frames*. Edited by Daniel Kahneman and Amos Tversky. ISBN: 0521627494. Publisher: Cambridge University Press Edition Description.

## RESOURCES FROM THE INTERNET

9. <http://epse501.freeservers.com/asian-disease.html/>
10. <http://prospect-theory.behaviouralfinance.net/>
11. [http://www.grid.ensam.estp.fr/furxi/abstracts/coelho\\_luis.pdf](http://www.grid.ensam.estp.fr/furxi/abstracts/coelho_luis.pdf)
12. <http://mathworld.wolfram.com/AllaisParadox.html>
13. <http://mailhost.sfb504.uni-mannheim.de/glossary/allais.htm>

## FOOTNOTES

- 
- <sup>1</sup> From Distinguished Scientific Contributions Award address at the meeting of the American Psychological Association, Anaheim, California, 1983
  - <sup>2</sup> The Allais paradox shows that a significant majority of real decision makers orders uncertain prospects in a way that is inconsistent with the postulate that choices are *independent of irrelevant alternatives*. Basically, it is this postulate that allows to the representation of preferences over uncertain prospects as a linear function of the utilities of the basic outcomes, viz. as the expectation of these utilities.
  - <sup>3</sup> Terminus latviešu valodā tulkojusi autore.

Kopsavilkums<sup>3</sup>

Raksts sniedz īsu ieskatu par perspektīvu teoriju, kā arī par papildināto teoriju – kumulatīvo perspektīvu teoriju. Perspektīvu teorija ir viens no visbiežāk minētiem un vislabāk aprakstītiem fenomeniem ekonomikas psiholoģijā. Uz šīs teorijas pamata tiek izstrādāts alternatīvs modelis sagaidāmā derīguma teorijas modelim. Šajā publikācijā ir parādītas atšķirības starp sagaidāmā derīguma teorijas modeli un perspektīvu teorijas modeli. Raksta beigās ir piemērs perspektīvu teorijas izmantošanai situācijā, kurā analizēta Portugāles zemnieku uzvedība lēmumu pieņemšanā.

## **Pusaudžu un jauniešu sociāli demogrāfiskās un ekonomiskās atšķirības pilnās un nepilnās ģimenēs** **Differences between Sociodemographic and Economic Data of Adolescents and Young Adults from Nuclear and Single Families**

**Silvija Kristapsone**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga LV-1050, e-pasts: *silvija.kristapsone@lu.lv*

Raksts atspoguļo 2004. gadā veiktās aptaujas rezultātus, kas devuši iespēju iegūt vispārinātu demogrāfisko un sociāli ekonomisko informāciju par 1321 skolēnu vecumā no 14 līdz 18 gadiem Rīgas vispārīzglītojošās dienas skolās, kā arī salīdzināt pilnās un nepilnās ģimenēs dzīvojošu pusaudžu un jauniešu demogrāfiskos un sociāli ekonomiskos datus un viņu sniegto vērtējumu pašiem par sevi un saviem vienaudžiem.

Iegūtie rezultāti dod pamatu secinājumiem, ka pastāv būtiskas atšķirības starp pilno un nepilno ģimeņu grupām: skolēni atšķirīgi vērtē savas attiecības ar vecākiem, ģimeņu materiālo stāvokli, savu sekmju rezultātus, atšķiras arī viņu atbildes par narkotisko vielu lietošanu, smēķēšanu. Respondenti no pilnajām ģimenēm savas attiecības ar vecākiem, ģimenes materiālo stāvokli, savas sekmes uzskata par labām un biežāk arī par labākām nekā nepilno ģimeņu grupas pārstāvji, turklāt narkotisko vielu lietošanas un smēķēšanas pieredze pilno ģimeņu pārstāvjiem ir salīdzinoši mazāka nekā nepilno ģimeņu grupas pārstāvjiem.

**Atslēgvārdi:** ģimenes tips, attiecības ar vecākiem, dzīves apstākļi, sekmes, brīvā laika pavadīšana, reliģiskie uzskati, nelabvēlīgie ieradumi, sociāli psiholoģisko situāciju novērtējums.

Raksts atspoguļo rezultātus, kas iegūti, aptaujājot 1321 Rīgas vispārīzglītojošo skolu pusaudzi un jaunieci vecumā no 14 līdz 18 gadiem, un tādējādi veido daļu no zinātniskā pētījuma “Sociālās adaptācijas problēmas pusaudžiem un jauniešiem Latvijā”, kura uzdevums ir atsegt faktorus, kas var ietekmēt un ietekmēt pusaudžu un jauniešu savstarpējās attiecības.

Raksta mērķis: ir noteikt un analizēt vispārīzglītojošo dienas skolu 14–18 gadus veco skolēnu sociāli ekonomiskās un demogrāfiskās atšķirības, kā arī atšķirības sevis pašu un savu vienaudžu vērtējumā pilnās un nepilnās ģimenēs.

Šā mērķa sasniegšanai ir izvirzīti trīs uzdevumi:

- 1) pēc aptaujas anketās sniegtās informācijas nodalīt divas izpētes grupas pēc demogrāfiskās pazīmes – pilnās ģimenes un nepilnās ģimenes;
- 2) analizēt katras demogrāfiskās grupas sociāli demogrāfiskos un ekonomiskos datus, kā arī vērtējumus, kurus pasaudži un jaunieši snieguši par sevi un saviem vienaudžiem;
- 3) izmantojot statistiskos kritērijus, savstarpēji salīdzināt novērotās pazīmes.

Iepriekšējā pētījumā (S. Kristapone. Četrpadsmit līdz astoņpadsmit gadus vecu pusaudžu un jauniešu demogrāfiskais un sociāli ekonomiskais raksturojums. *Latvijas Universitātes Raksti. 671. sēj. Ekonomika II. 2004. 180–191. lpp.*) visai plaši teorētiski ir sniegti nosacījumi, kas ietekmē cilvēka kā personības veidošanos un cilvēka brīvas izvēles noteicošo faktoru grupas. Pētījumā “Sociālās adaptācijas problēmas pusaudžiem un jauniešiem Latvijā” uzmanība galvenokārt tiek pievērsta sociāli psiholoģiskajai pusaudžu un jauniešu izpētei. Būtisku un patstāvīgi analizējamu informāciju šajā ziņā sniedz tieši demogrāfiskie, sociālie un ekonomiskie fakti, kuru analīze šajā pētījumā tiek turpināta atbilstoši izvirzītajam mērķim – salīdzināt pilnās un nepilnās ģimenēs dzīvojošo pusaudžu un jauniešu sevis pašu un savu vienaudžu vērtējumus un sociāli ekonomiskos un demogrāfiskos faktorus.

Ģimene ir sociālā grupa, kurā cilvēkam attīstās pirmie priekšstati par apkārtējo pasauli un savu vietu tajā. Ģimene kalpo par pirmo un līdz ar to noteicošo paraugu bērna morālajā attīstībā, veidojot bērnam vērtību sistēmu un uzvedības modeļus, t. i., ģimenē aizsākas sociālo normu attīstība. Noliecama ir ģimenes tipa (vienkāršotā līmenī pilnās un nepilnās ģimenes) ietekme uz bērna (vēlāk pusaudža un jaunieša) personības veidošanās vides psiholoģisko un sociāli psiholoģisko klimatu ģimenē un sabiedrībā.

Ģimēni veido laulātie un viņu bērns vai bērni nedalītā saimniecībā. Taču Latvijā ir samērā daudz nepilno ģimeņu, kurās ir tikai viens no vecākiem un bērns vai bērni [2, 43]. Latvijā 2000. gadā, pēc tautas skaitīšanas datiem, bija 29,5% ģimeņu, kurās ir mātes ar bērniem, un 3% ģimeņu, kurās ir – tēvi ar bērniem [6, 26]. Tas norāda, ka gandrīz katra trešā ģimene ir nepilnā ģimene. Šis ģimenes tips un tā radītās sekas visai plaši tiek analizēts gan pedagoģijas un psiholoģijas, gan arī kriminoloģijas pētījumos. Ekonomiskie pētījumi pamato pilno un nepilno ģimeņu būtiskākās atšķirības ienākumu un patēriņa jomā. Pētot, piemēram, iedzīvotāju ienākumus un patēriņu, 2003. gadā ir konstatēts, ka nepilnajās ģimenēs ir viens no viszemākajiem ieņēmumiem uz vienu mājsaimniecības locekli – Ls 62,91 mēnesī. Attiecīgi laulāto pārim ar bērniem šis ieņēmums ir Ls 81,93 [5, 35]. Tas norāda, ka nepilnās ģimenes ir ierobežotas patēriņa prioritāšu izvēlē, jo ir spiestas savu izdevumu lielāko daļu izmantot pašu elementārāko vajadzību apmierināšanai – uzturam, komunālajiem maksājumiem u. c. Līdz ar to patēriņa izdevumu struktūra tiek deformēta.

Patēriņa struktūras izmaiņas rada situācijas, kurās indivīdam nav tādu apstākļu, kas pieņemami sabiedrībā, kurā viņš dzīvo. Kopumā tas ietekmē gan vecāku, gan bērnu veselību, arī psihisko veselību un attiecības ģimenē, nereti izraisot smagus konfliktus ar vecākiem un veicinot apreibināšanās līdzekļu lietošanu. Nepilno ģimeņu apakštīps – viens pieaugušais un divi vai vairāki bērni – ir ietverts nabadzības riska grupā, kurā visbiežāk veidojas iepriekš minētās situācijas, apdraudot tautas tālāko attīstību.

Saprotams, ka ienākumu līmenis ietekmē jebkura ģimenes locekļa patēriņu, arī skolēna kabatas naudas lielumu, viņa iespējas dažādi pavadīt brīvo laiku, piepildīt savas vēlmes un tātad justies labi.

Vai pastāv atšķirības pilno un nepilno ģimeņu pusaudžu un jauniešu demogrāfiskajā un sociāli ekonomiskajā vidē un viņu sevis pašu un savu vienaudžu novērtējumā?

Uz šo jautājumu atbildes var sniegt demogrāfisko un sociāli ekonomisko faktoru aptaujas anketa, kurā ir 20 dažādi jautājumi, kas kopumā ietver dažādus sociālos,

demogrāfiskos un ekonomiskos aspektus, piemēram, dzimumu, vecumu, tautību, ģimenes sastāvu (ģimenes locekļus, ar kuriem aptaujātais dzīvo kopā), brāļu un māsu skaitu, attiecības ar vecākiem, ģimenes materiālo stāvokli, kabatas naudas lielumu dienā, sekmes skolā, brīvā laika pavadīšanu, reliģiskos uzskatus, ieradumus (smēķēšanu, alkohola lietošanu un narkotiku lietošanu). Anketā ir izveidoti 8 atšķirīgu jautājumu bloki: demogrāfiskie dati, ģimenes sastāvs, attiecības ar vecākiem, dzīves apstākļi, sekmes, brīvā laika pavadīšana, reliģiskā pārliecība, nelabvēlīgie ieradumi, kā arī sevis un savu vienaudžu vērtējums attiecībā uz dažādām ikdienas situācijām.

Atbildes uz aptaujas anketas jautājumiem sākotnēji sniedza 1378 skolēni, kuri mācās 9.–12. klasē vispārīgizglītojošās dienas skolās Rīgā un kuru vecums ir 14–18 gadi. Tika atzīts, ka derīga ir 1321 anketa. 1141 respondents mācījās 10.–12. klasē, kopumā veidojot 2,31% no visiem 10.–12. klases skolēniem Latvijā. Tā kā aptauja notika Rīgas skolās, tad respondentu skaits aptvēra 6,36% no visiem Rīgas vidusskolēniem [3, 39].

No visiem aptaujātajiem 57% bija meitenes, 43% – zēni. Šī attiecība atšķiras no Latvijā šajā vecumā esošo meiteņu un zēnu proporcijas. 2003. gadā tā bija 49% un 51% [4]. Tas izskaidrojams tādējādi, ka aptauja tika veikta vidusskolās, taču vidusskolas izglītība nav obligāta, un daļa attiecīgā vecuma zēnu var mācīties profesionāli tehniskajās skolās un arodskolās vai arī nemācīties nemaz.

No visiem aptaujātajiem 38% bija 17 gadus veci, 35% – 16 gadus veci, 15% – 18 gadus veci, 11% – 15 gadus veci un 1% – 14 gadus veci, t. i., 73% aptaujāto bija 16–17 gadus veci skolēni, kas galvenokārt mācās 10. un 11. klasē.

No visiem aptaujātajiem skolēniem vecumā no 14 līdz 18 gadiem 66,8% bija latvieši un 32,2% – citu tautību pārstāvji.

Aptaujas anketa par ģimenes sastāvu devusi šādus rezultātus: ar māti kopā dzīvo 1237 (93,6%) pusaudži un jaunieši, bet ar tēvu – 903 (68,4%). 224 (17,0%) ģimenēs dzīvo arī vecmāmiņa. Ar vectēvu kopā dzīvo ievērojami mazāk aptaujāto – tikai 117 (8,9%) ģimenēs. 73 (5,5%) ģimenēs bez vecākiem dzīvo arī citi radnieki. Tikai ar mātēm dzīvo 27,6% aptaujāto, tikai ar tēviem – 2,6%. Abiem ģimenes veidiem – “māte ar bērnu(-iem)” un “tēvs ar bērnu(-iem)” – īpatsvars ir nedaudz mazāks kā Latvijā vidēji („māte ar bērnu(-iem)” – 29,1%, tēvs ar bērnu(-iem) – 3,4%) [1].

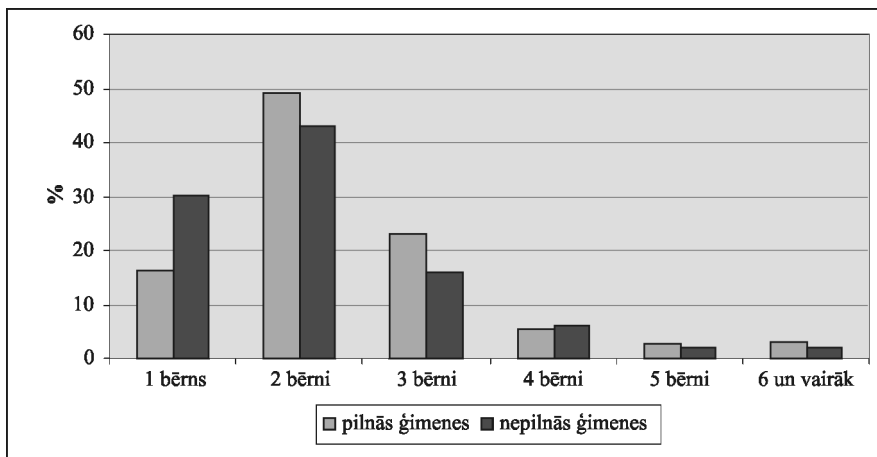
278 (21%) ģimeņu respondenti ir vienīgie bērni. 621 (47%) ģimenē respondentiem ir vai nu brālis, vai arī māsa. Tajās 146 respondenti dzīvo kopā ar brāli un māsu, bet ar māsu kopā dzīvo 237 respondenti, ar brāli – 238 respondenti.

271 (20,6%) respondents nāk no 3 bērnu ģimenes, 76 (5,6%) – no 4 bērnu ģimenes, 33 (2,5%) – no 5 bērnu ģimenes. 42 (3,3%) ģimenēs māsu vai brāļu skaits ir 6 vai lielāks. 56 respondenti dzīvo kopā ar 3 brāļiem un māsām vai ar lielāku skaitu brāļu un māsu. Jāpiebilst, ka respondentiem bija jāmin visi brāļi un māsas, ar kuriem tie kopā arī vairs nedzīvo vai vispār nav dzīvojuši.

No visu respondentu ģimenēm 869 (65,8%) ir pilnās ģimenes, jo tajās ir gan māte, gan tēvs. 16,5% ģimeņu bez mātes un tēva dzīvo arī vecmāmiņa, bet 4,6% ģimeņu ir māte, tēvs, vecmāmiņa un vectētiņš. Tātad 21,1% ģimeņu apvieno jau triju paaudžu pārstāvjus. Tas vērtējams pozitīvi gan no ekonomiskā, gan psiholoģiski emocionālā viedokļa.

142 (16,3%) respondenti pilno ģimeņu grupā ir vienīgie bērni. 427 (49,1%) nāk no 2 bērnu ģimenes – respondentiem ir brālis vai māsa. Ar māsu dzīvo kopā 183 aptaujātie, ar brāli – 167 aptaujātie. 198 (23,1%) respondenti ir 3 bērnu ģimenes pārstāvji, 47 (5,5%) respondenti – 4 bērnu ģimeņu pārstāvji, 24 (2,8%) – 5 bērnu ģimenes pārstāvji. 3,2% respondentu atbildes šajā jautājumā nav snieguši.

452 (34,2%) aptaujāto ģimenes ir nepilnās ģimenes. Tas ir nedaudz vairāk nekā Latvijā vidēji (32,5%). Turklāt 81,2% pusaudžu un jauniešu nepilnajās ģimenēs ir tikai māte, bet 7,5% nepilno ģimeņu bērnu ir tikai tēvs. Neliels ir to respondentu skaits, kuri dzīvo kopā ar citu pieaugušu radnieku, nevis ar māti vai tēvu.



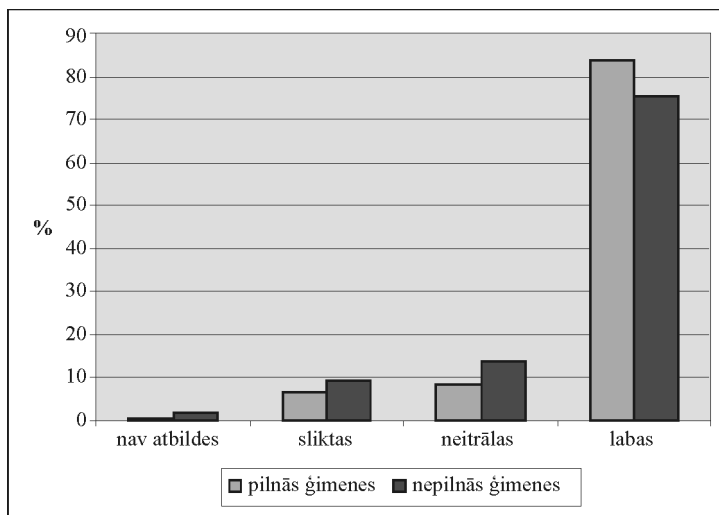
1. att. Bērnu skaits pilnajās un nepilnajās ģimenēs

*Number of children*

Nepilno ģimeņu grupā 137 (30,3%) aptaujātie ir vienīgie bērni ģimenē (vidēji Latvijā šādu ģimeņu ir 47,9%). 195 (43,1%) aptaujātie nāk no 2 bērnu ģimenes – tiem ir brālis vai māsa. Ar brāli dzīvo kopā 71 respondents, ar māsu – 54 respondenti. 73 (16,1%) respondenti nāk no 3 bērnu ģimenes, 28 (6,2%) – no 4 bērnu ģimenes, 10 (2,2%) – no 5 bērnu ģimenes, 7 (1,5%) aptaujātie – no 6 un lielāka skaita bērnu ģimenes. 2 (0,6%) respondenti nav snieguši atbildes.

Jauniešu un pusaudžu emocionālo stāvokli un līdz ar to arī uzvedību ietekmē viņu attiecības ar vecākiem. Ja pusaudži un jaunieši ilgstoši ir nospiesti un pārdzīvo iekšēju konfliktu un spriedzi, viņu ģimenēs savstarpējā komunikācija parasti ir apgrūtināta. Sniedzot informāciju par attiecībām ar vecākiem, lielākā daļa – 1070 (81,8%) respondentu tās novērtējuši kā labas, tikai 138 (10,6%) – kā neitrālas un 100 (7,6%) – kā sliktas.

Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu pusaudžu un jauniešu atbildes šajā jautājumā, var secināt, ka pastāv būtiskas atšķirības šo attiecību novērtējumā ( $p < 0,01$ ). Attiecības ar vecākiem vērtē kā labas 84,1% pilno ģimeņu bērnu, 75,4% nepilno ģimeņu bērni. Par sliktām šīs attiecības atzīst 6,8% pilno ģimeņu bērnu un 9,1% nepilno ģimeņu bērni, par neitrālām – attiecīgi 8,6% un 13,9%.



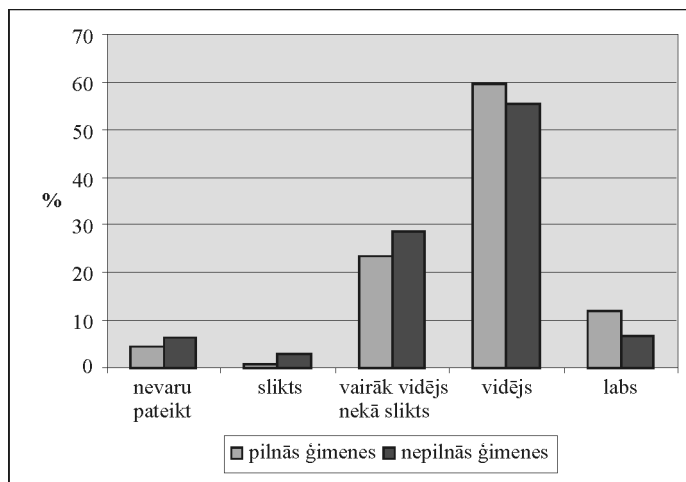
2. att. Attiecības ar vecākiem pašu pusaudžu un jauniešu novērtējumā  
*Evaluation of relationships between adolescents and young adults and their parents*

Vecāku interesi par to, ko dara viņu bērns, respondenti visbiežāk ir novērtējuši kā normālu (interese, rūpes atbilst viņu vajadzībām). Šādu novērtējumu devuši 74,3% respondentu. Taču 21,1% respondentu uzskata, ka vecāki interesējas (rūpējas) par viņiem pārāk daudz, un tas kaitina un rada spriedzi. 4,6% pusaudžu un jauniešu norāda, ka vecāku interese un rūpes par viņiem ir pārāk mazas vai to nav nemaz. Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu pusaudžu un jauniešu atbildes, būtiskas atšķirības sniegtajās atbildēs nav novērojamas ( $p > 0,05$ ).

Cilvēka vajadzību apmierināšanas iespējas un līmeni nosaka ģimenes dzīves apstākļi. Lai iegūtu informāciju par ģimenes materiālo stāvokli, aptaujas dalībnieki tika lūgti novērtēt savas ģimenes materiālo stāvokli no sava subjektīvā viedokļa. Tika iegūti šādi dati: savas ģimenes materiālo situāciju kā sliktu (t. i., ģimene nevar regulāri apmaksāt rēķinus vai veikt visus vajadzīgos pirkumus, tā pērk pašu nepieciešamāko un lētāko) novērtējuši tikai 1,4% no visiem aptaujātajiem. Par vairāk vidēju nekā sliktu (t. i., reizēm naudas pietrūkst, tomēr ģimene var atļauties apmierināt savas vajadzības, kas visumā ir pieticīgas) savas ģimenes materiālo stāvokli atzinuši 25,2% no aptaujas dalībniekiem. Par vidēju (t. i., naudas pietiek ikdienas vajadzībām, un ģimene var atļauties arī lielākus pirkumus un reizēm doties ceļojumos) savas ģimenes materiālo stāvokli atzinuši 58,2% no visiem skolēniem, bet par labu (t. i., ģimene var atļauties visu, ko vēlas, pēdējos gados vecāki izdarījuši lielus un dārgus pirkumus, piemēram, nopirkuši zemi, dzīvokli, māju, automašīnu, veikuši celtniecību u. tml.) – 10,1% aptaujāto. 6,0% aptaujāto nav vērtējuši (nav spējuši novērtēt) savas ģimenes materiālo stāvokli. Vidusskolēnu sniegtais ģimeņu materiālā stāvokļa vērtējums atbilst realitātei, jo bērnu mācībām vidusskolā vecākiem nav bijuši ekonomiski šķēršļi.

Salīdzinot savstarpēji pilno un nepilno ģimeņu respondentu atbildes, var konstatēt statistiski nozīmīgas atšķirības respondentu ģimeņu materiālā stāvokļa novērtējumā ( $p < 0,01$ ).





3. att. Respondentu ģimeņu materiālā stāvokļa novērtējums  
*Respondents' evaluation of the material position of their families*

Par vidēju un labu savas ģimenes materiālo stāvokli vērtē 71,5% pilno ģimeņu respondentu, bet tikai 62,1% nepilno ģimeņu pārstāvju. Par sliktu šo stāvokli atzīst attiecīgi 0,6% un 2,9% aptaujāto.

Papildus ģimenes materiālajam stāvoklim aptaujas dalībnieki tika lūgti sniegt informāciju par savas kabatas naudas vidējo daudzumu dienā. 3,4% no aptaujātajiem skolēniem atbildi nesniedza, 5,8% norādīja, ka viņi kabatas naudu nesaņem vispār, līdz Ls 0,50 dienā saņem 15,4% (tieši Ls 0,50 – 11,1%). Vairāk nekā Ls 0,50 un līdz Ls 1 (ieskaitot) saņem 38,2% (tieši Ls 1 – 31,5%). Vairāk par Ls 1 dienā un līdz Ls 2 (ieskaitot) dienā saņem 26,6% skolēnu (tieši Ls 2 saņem 15,1% skolēnu). Vairāk par Ls 2 un līdz Ls 5 (ieskaitot) dienā saņem 10,8% skolēnu (tieši Ls 5 – 2,7%), vairāk par Ls 5 dienā – 3,2%.

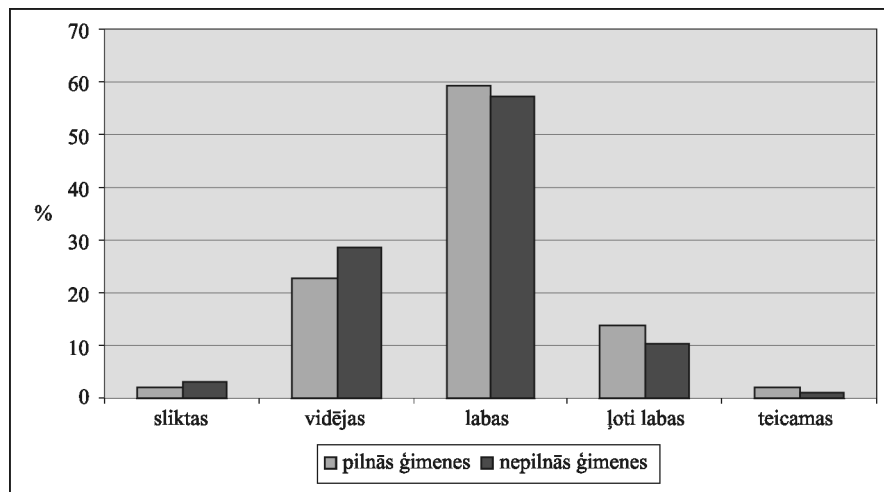
Apkopojot sniegto informāciju, jāsecina, ka skolēniem visbiežāk izsniegtais kabatas naudas daudzums ir Ls 1. Skolēni bieži saņem arī Ls 2, Ls 0,50 un Ls 1,50 dienā. Salīdzinājumā ar pētījuma datiem 2003. gadā skolēniem izsniegtās kabatas naudas daudzums ir pieaudzis, piemēram, Ls 2 2004. gadā saņēma 14,6% skolēnu pretstatā 8,8% 2003. gadā, bet procentuāli samazinājusies Ls 0,50 un Ls 1 kabatas nauda. 10,7% skolēnu kabatas nauda bijusi Ls 2–5 dienā (2003. gadā šādu kabatas naudu saņēma 5% respondentu).

Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu respondentu sniegtās atbildes attiecībā uz kabatas naudas daudzumu, šajās grupās nepastāv būtiskas atšķirības ( $p > 0,05$ ). Tā, piemēram, Ls 0,50 lielu kabatas naudu saņēmuši 10,4% pilno ģimeņu pārstāvju un 11,1% – nepilno ģimeņu pārstāvju, Ls 1 – attiecīgi 31,0% un 29,4%, Ls 2 – 15,9% un 12,4%.

Savas sekmes novērtējuši 94,2% no visiem aptaujātajiem: 2,5% – kā sliktas, 24,6% – kā vidējas, 58,5% – kā labas, 12,8% – kā ļoti labas un 1,6% – kā teicamas.

Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu pārstāvju sekmju vērtējumus, redzams, ka tie ir atšķirīgi ( $p < 0,01$ ). Par sliktām savas sekmes vērtē 2,1% respondentu no pilnajām

ģimenēm, bet 3,2% respondentu no nepilnajām ģimenēm par vidējām – attiecīgi 22,7% un 28,6%, par labām – 61,3% un 57,1%, par ļoti labām – 13,9% un 10,2%, par teicamām 2,0% un 0,9%.



4. att. Pilno un nepilno ģimeņu respondentu sniegtais savu sekmju novērtējums  
*Evaluation of their marks of respondents from nuclear and single families*

Par brīvā laika pavadīšanu respondenti sniedza šādas atbildes: atrodos uz ielas savu vienaudžu vidū, nodarbojos ar sportu, darbojos ar datoru (internets, spēles), skatos televīziju, video, apmeklēju interešu pulciņu, dziedu korī, dejoju ansamblī, laiku pavadu mājās pie datora vai lasu.

Visbiežāk respondenti minējuši vairākus brīvā laika pavadīšanas veidus. Brīvā laika pavadīšanu uz ielas savu vienaudžu vidū atzīmējuši 50,9% skolēnu. Televīzijas un video skatīšanos atzīmējuši 45,7% aptaujāto, sportu – 39,1%, datorspēles un internetu (sabiedriskās vietās) – 31,0%, atrašanos galvenokārt mājās pie datora vai grāmatu lasīšanu – 9,7%, pulciņu apmeklēšanu – 17,4%, dziedāšanu korī un dejošanu deju kolektīvos – 12,3% aptaujāto.

Pusaudžu un jauniešu brīvais laiks visbiežāk ir saistīts ar atrašanos uz ielas, sporta aktivitātēm, televizora skatīšanos un datorspēļu vai interneta izmantošanu sabiedriskās vietās. Pusaudžu un jauniešu atbildes pierāda, ka vairāk nekā pusei *atrašanās uz ielas* (gan kopā ar citiem brīvā laika pavadīšanas veidiem, gan bez tiem) *ir nozīmīgs brīvā laika pavadīšanas veids*.

Iespējams, ka to nosaka gan pilsētas specifiskā vide (parki, skvēri, dažādas citas interesantas pulcēšanās vietas), gan arī tas, ka bez sēdēšanas mājās pie televizora un datora vai interneta kafejnīcu apmeklēšanas lielākā daļa jauniešu ne ar ko citu nenodarbojas. Salīdzinājumā ar 2003. gada pētījuma rezultātiem krasi samazinājies to respondentu īpatsvars, kuri brīvo laiku pavadu mājās.

Ticība un reliģiskā pārliecība vistiešāk ir saistīta ar pusaudžu un jauniešu pasaules uzskatu un vērtīborientāciju. Ticība Dievam nozīmē iepazīšanos ar cilvēka esības un uzvedības reliģiskajiem principiem un šo principu atzīšanu par dzīves neatņemamu sastāvdaļu.

Aptaujas anketā bija iekļauti trīs jautājumi, lai noskaidrotu reliģiskos uzskatus un piederību reliģiskajai draudzei, kā arī to, kas konkrēti pusaudži vai jaunieši pievērsis ticībai. 51,5% no visiem aptaujātajiem apstiprināja, ka tic Dievam, bet 16,5% apgalvoja, ka Dievam netic. 29,9% respondentu atbildēja uz jautājumu ar “nezinu”. Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu pārstāvju atbildes, būtiskas atšķirības atbildēs netika novērotas. Atbildes uz jautājumu par to, kas skolēnus pievērsis ticībai, abās grupās atbilžu īpatsvars ir līdzīgs: visbiežāk tie ir bijuši vecāki – 20,4% skolēnu pilnās ģimenēs un 21,5% skolēnu nepilnās ģimenēs, vecmāmiņa – attiecīgi 14,5% un 14,2%, citi – 14,8% un 10,0%, skolotāji – 2,2% un 4,0%.

Pēdējā anketas jautājumu daļa bija paredzēta nelabvēlīgo ieradumu apzināšanai, t. i., pusaudžu un jauniešu attieksmei pret narkotiskajām vielām, smēķēšanu un alkoholu.

Atbildes uz jautājumu par narkotisko vielu lietošanu bija šādas: 70,2% aptaujāto nekad narkotiskās vielas nav mēģinājuši lietot, 17,6% pusaudžu un jauniešu narkotiskās vielas ir izmēģinājuši lietot, bet tas nav paticis, 8,6% – narkotikas lietojuši paretam, bet 1,1% – tās lietojuši bieži un bez tām nevar dzīvot. Var secināt, ka 9,7% aptaujāto mazāk vai vairāk narkotikas lieto. Salīdzinājumā ar 2003. gada aptaujas rezultātiem šis skaitlis uzrāda pieaugumu par 1,2 procentpunktiem.

Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu grupas, jāsecina, ka pastāv statistiski nozīmīgas atšķirības narkotiku lietošanā: atbildi „nekad neesmu lietojis” sniedz 71,9% skolēnu no pilno ģimeņu grupas un 66,8% skolēnu no nepilno ģimeņu grupas, atbildi „mēģināju, bet nepatika” – attiecīgi 16,5% un 20,6%, atbildi „reizēm lietoju” – 7,5% un 10,0%, atbildi „lietoju bieži” – 1,5% un 0,4% ( $p < 0,05$ ).

Uz jautājumu, kādas narkotikas tiek lietotas, atbildes snieguši 146 respondenti, t. i., 11,1% no visiem respondentiem. 92 skolēni ir no pilno ģimeņu grupas un 54 – no nepilno ģimeņu grupas. Biežāk lietotā narkotiskā viela ir tā saucamā „zāļīte” un marihuāna – 68,5% gadījumu, amfetamīns – 7,5%, cigaretes – 7,5%, dažādas tabletes – 4,1%.

Salīdzinot dažādas narkotiskās vielas, kas lietotas abās ģimeņu grupās, konstatējams, ka tās ir visai līdzīgas un neuzrāda statistiski nozīmīgas atšķirības.

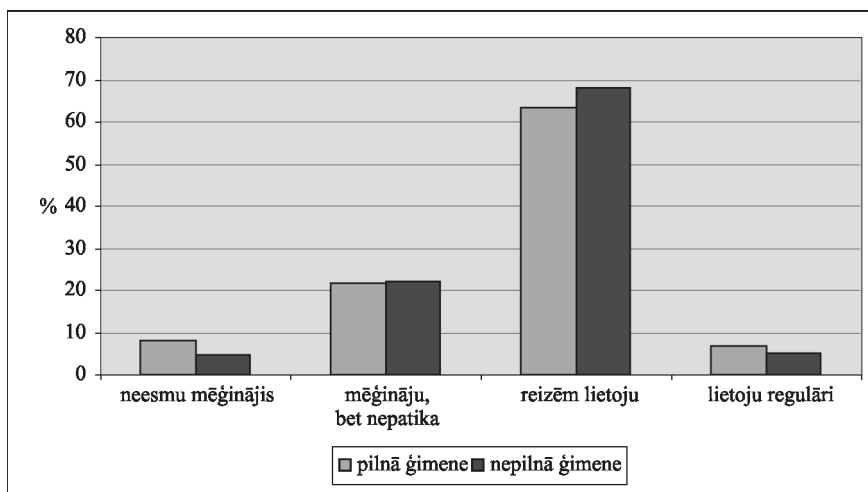
Atbildes uz jautājumu par smēķēšanu snieguši 97,1% aptaujāto. No tiem 19,7% skolēnu atbildējuši, ka smēķē bieži, 23,2% norādījuši, ka smēķē paretam, bet 57,1% – apgalvojuši, ka nesmēķē.

Salīdzinot izveidotās pētījuma dalībnieku apakšgrupas, var secināt, ka pastāv statistiski nozīmīgas atšķirības smēķēšanas paradumu biežumā ( $p < 0,01$ ). Pilno ģimeņu respondentu grupā ievērojami lielāks īpatsvars ir nesmēķētājiem – 60,5%, turpretim nepilno ģimeņu grupā tas ir 50,2%. Skolēni, kas smēķē reizēm, attiecīgi ir 21,4% un 26,9%, bet tie, kas smēķē bieži, – 18,1% un 22,4%.

Atbildes par smēķēšanas aizsākšanas vecumu ir snieguši 108 (8,2%) respondenti. 13–15 gadu vecumā smēķēt sākuši lielākā daļa respondentu: 13 gadu vecumā – 18,5%, 14 gadu vecumā – 25,9%, 15 gadu vecumā – 27,8%, bet 16 gadu vecumā – vairs tikai 11,1% un 17 gadu vecumā – 1,0%. Salīdzinot smēķēšanas uzsākšanas vecumu, būtiskas atšķirības starp grupām netika novērotas ( $p > 0,05$ ).

Novērtējot sniegtās atbildes alkohola lietošanas pieredzē un paradumos, jāsecina, ka alkoholu nav mēģinājuši lietot tikai 7,0% aptaujāto, ir mēģinājuši lietot, bet tas nav paticis – 21,8%, reizēm lieto – 65,0%, lieto regulāri – 6,3%.

Jāatzīmē, ka pilno un nepilno ģimeņu respondentu sniegtās atbildes, būtiski neatšķiras alkohola lietošanas biežuma ziņā ( $p > 0,05$ ) un alkohola lietošanas uzsākšanas vecuma ziņā ( $p > 0,05$ ).



5. att. Alkohola lietošanas paradumi aptaujāto grupās  
*Alcohol use addicts in the groups of respondents*

Atbildes par vecumu, kurā uzsākta alkohola lietošana, snieguši 809 (61,2%) respondenti.

Visbiežāk tiek minēts, ka alkohols iepazīts 15 gadu vecumā, kas vidēji atbilst 9. klases skolēnu vecumam. Otrās biežāk minētais vecums ir 14 gadi, trešais – 13 gadi. Līdz 15 gadu vecumam alkoholu mēģinājuši lietot jau 80,8% no visiem respondentiem.

Atbildēs uz jautājumu par lietotā alkohola veidu dominē alus (38,9%), kokteiļi (35,7%), vīns (18,2%). Kā redzams, pusaudžu un jauniešu vidū izplatīta ir alus un dažādu kokteiļu lietošana, jo to iegāde nesagādā grūtības, neskatoties uz aizliegumu personām līdz 18 gadiem pārdot alkoholiskos dzērienus.

Līdzās demogrāfisko un sociāli ekonomisko faktoru novērtējumam respondenti snieguši atbildes arī uz dažādiem sociāli psiholoģiskiem jautājumiem, kas vērsti uz pusaudža un jaunieša skolas ikdienas dzīves novērtēšanu un izjūtām skolā.

Raksta autore analīzei atlasījusi tikai tos anketā ietvertos apgalvojumus, kas loģiski varētu būt saistīti ar respondenta piederību vienam vai otram ģimenes tipam. Tie ir šādi:

- klasē biežāk draudzējas skolēni ar līdzīgiem ģimenes materiālajiem apstākļiem;
- attiecības ģimenē var ietekmēt skolēna stāvokli klasē;
- skolotāju izturēšanos un vērtējumu neietekmē skolēnu ārējais izskats;
- skolotāju attieksmi neietekmē skolēna vecāku materiālais stāvoklis.

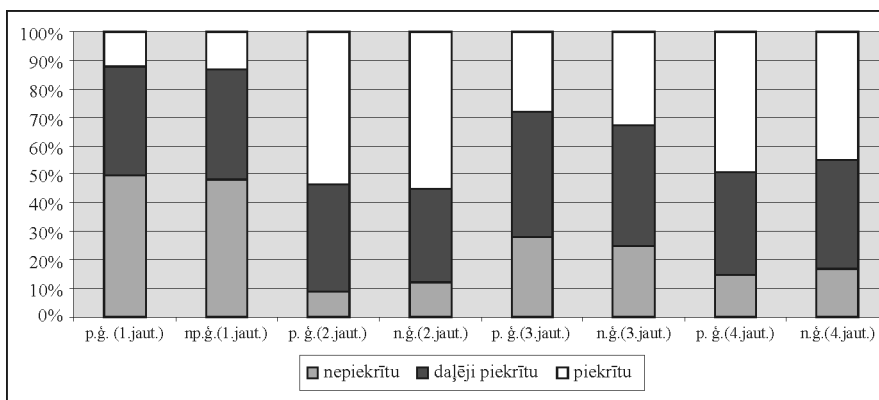
Salīdzinot pusaudžu un jauniešu sniegtos novērtējumus („nepiekrītu”, „daļēji piekrītu”, „piekrītu”) abu veidu ģimeņu grupās, statistiski nozīmīgas atšķirības nav novērojamas.

Apgalvojumu „klasē biežāk draudzējas skolēni ar līdzīgiem ģimenes materiālajiem apstākļiem” respondenti gan no pilnajām, gan no nepilnajām ģimenēm visbiežāk novērtējuši ar „daļēji piekrītu”. Šim apgalvojumam piekrīt un daļēji piekrīt 50,5% pilno ģimeņu pārstāvju un 52,0% nepilno ģimeņu pārstāvju.

Apgalvojumam „attiecības ģimenē var ietekmēt skolēna situāciju klasē” respondenti no pilnajām un arī nepilnajām ģimenēm visbiežāk devuši novērtējumu „piekrītu”. Šim apgalvojumam piekrituši attiecīgi 53,4% un 54,9% respondentu.

Attiecībā uz apgalvojumu „skolotāju izturēšanos un vērtējumu neietekmē skolēnu ārējais izskats” visbiežāk sniegtais vērtējums abās grupās ir „daļēji piekrītu”: pilno ģimeņu grupā – 44,1%, nepilno ģimeņu grupā – 42,0%.

Apgalvojumam „skolotāju attieksmi neietekmē skolēna vecāku materiālais stāvoklis” respondenti gan no pilnajām, gan no nepilnajām ģimenēm visbiežāk devuši novērtējumu „piekrītu” – attiecīgi – 50% un 45% respondentu.



6. att. Pusaudžu un jauniešu sniegtais apgalvojumu novērtējums, %  
Evaluation of statements given by adolescents and young adults, percental

Novērtējot iegūtos rezultātus, var secināt, ka

- klasē daudzi skolēni draugus neizvēlas ar sev līdzīgiem ģimenes materiālajiem apstākļiem,
- attiecības ģimenē var ietekmēt skolēna stāvokli klasē,
- skolotāju izturēšanos un vērtējumu lielākoties neietekmē skolēnu ārējais izskats,
- skolotāju attieksmi pret skolēnu neietekmē skolēna vecāku materiālais stāvoklis.

Tādējādi var secināt, ka

- 1) ģimenes tips, kurā dzīvo pusaudzis vai jaunietis, nav saistīts ar viņu aptverošās vides novērtējumu (abas grupas uzrāda līdzīgus rezultātus),
- 2) skolās skolēnu savstarpējās attiecībās noteicošais nav skolēna ģimenes materiālais stāvoklis,
- 3) attiecības ģimenē var ietekmēt skolēna apstākļus klasē, un tas saistīts ar skolēna psiholoģiski emocionālo stāvokli, ko, protams, var pasliktināt arī nepilnās ģimenes statuss un no tā izrietošās sekas (nepietiekama pusaudža uzraudzība, ne tik labas

attiecības ar vecākiem u. tml.). Tomēr apgalvojums formulēts pieļāvuma formā, un tas vairāk liecina par to, ka skolēnu vērtējums ir teorētiski iespējams, bet ne vienmēr raksturīgs.

Rezumējot iegūto informāciju, ir izdarīti vairāki secinājumi.

1. Pētījuma gaitā ir **aptaujāti 6,4% no visiem Rīgas vidusskolēniem**, to vidū 57% meiteņu, 43% zēnu, un tas atspoguļo Rīgas vidusskolēnu dzimumstruktūru.
2. 65,8% no visām respondentu ģimenēm ir pilnās ģimenes. Tas ir nedaudz vairāk nekā Latvijā vidēji un tādējādi norāda, ka šis ģimenes veids gan morāli, gan materiāli ir zināmā mērā faktors, kas ļauj pusaudzim par tālāko izglītības formu izvēlēties vidusskolu.
3. Savas **attiecības ar vecākiem** 81,8% skolēnu novērtējuši kā labas, 10,6% – kā neitrālas, 7,6% – kā sliktas. Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu pusaudžu un jauniešu atbildes šajā jautājumā, var secināt, ka skolēnu sniegtajā **novērtējumā pastāv būtiskas atšķirības**. Attiecības ar vecākiem pilno ģimeņu bērni vērtē kā labas 84,1% gadījumu, nepilno ģimeņu bērni – 75,4%, kā sliktas – attiecīgi 6,8% un 9,1%, neitrālas – 8,6% un 13,9%. Tas norāda, ka nepilnās ģimenes kā bērnu aptverošā vide pasliktina attiecības ar vecākiem.
4. Par sliktu savas ģimenes materiālo situāciju atzinuši tikai 1,4% no visiem aptaujātajiem, par vairāk vidēju nekā sliktu – 25,2%, par vidēju – 58,2%, bet par labu – 10,1%. Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu respondentu atbildes, ir konstatējamas **statistiski nozīmīgas atšķirības respondentu ģimeņu materiālā stāvokļa novērtējumā**. Pilno ģimeņu bērni savu ģimeņu materiālo stāvokli vērtē salīdzinoši augstāk.
5. Visbiežāk skolēnam izsniegtais kabatas naudas daudzums ir Ls 1, tad Ls 2, Ls 0,50 un Ls 1,50 dienā. Salīdzinājumā ar 2003. gada pētījumā iegūtajiem rezultātiem **skolēniem izsniegtās kabatas naudas daudzums** ir lielāks. Salīdzinot pilno un nepilno ģimeņu respondentu sniegtās atbildes attiecībā uz kabatas naudas daudzumu, konstatējams, ka šajās grupās **nepastāv būtiskas atšķirības**. Kopumā kabatas naudas pieaugumu var izskaidrot ar pēdējā gadā novēroto straujo inflācijas kāpumu.
6. Savas sekmes skolēni novērtējuši šādi: 2,5% – kā sliktas, 24,6% – kā vidējas, 58,5% – kā labas, 12,8% – kā ļoti labas un 1,6% – kā teicamas. Ja salīdzina pilno un nepilno ģimeņu pārstāvju sniegtās atbildes, var secināt, ka **sekmju novērtējumā atklājas statistiski nozīmīgas atšķirības**. Tādējādi vēlreiz tiek uzsvērts, ka abu vecāku klātesamība palīdz bērnam gan psiholoģiski, gan, iespējams, arī materiāli labāk sagatavoties mācību stundām. Turklāt abu vecāku klātbūtne nodrošina arī lielāku kontroli pār skolēnam veicamajiem uzdevumiem un darbiem.
7. Pusaudžu un jauniešu brīvais laiks visbiežāk saistās ar atrašanos uz ielas, sporta aktivitātēm, televizora skatīšanos un datorspēļu vai interneta izmantošanu sabiedriskās vietās. Pusaudžu un jauniešu atbildes pierāda, ka vairāk nekā pusei **atrašanās uz ielas** (gan kopā ar citiem brīvā laika pavadīšanas veidiem, gan bez tiem) **ir nozīmīgs brīvā laika pavadīšanas veids**. Tādējādi tiek akcentēts, ka mūsu valstī pusaudžiem un jauniešiem lietderīgu ārpuskolas brīvā laika izmantošanas iespēju šobrīd trūkst.
8. **Starp pilno un nepilno ģimeņu skolēniem pastāv statistiski nozīmīgas atšķirības narkotisko vielu lietošanas pieredzē**. **Narkotikas biežāk lieto nepilno ģimeņu atvases**. Tas ir skaidrojams ar mātes vai tēva aizņemību un bērnu nepietiekamo

kontroli. Salīdzinot dažādu narkotisko vielu veidu lietošanu pilno un nepilno ģimeņu skolēnu vidū, konstatējams, ka šīs vielas ir visai līdzīgas un neuzrāda statistiski nozīmīgas atšķirības.

9. Starp pētījuma dalībnieku grupām *pastāv statistiski nozīmīgas atšķirības smēķēšanas paradumu biežumā*. Pilno ģimeņu respondentu grupā salīdzinājumā ar nepilno ģimeņu respondentu grupu ievērojami lielāks īpatsvars ir skolēniem, kas nesmēķē, un mazāks īpatsvars skolēniem, kas smēķē reizēm. Abu vecāku interese un uzmanība attur pusaudžus pievērsties šim ieradumam. Attiecībā uz vecumu, kad smēķēšana tiek uzsākta, būtiskas atšķirības starp grupām nav novērotas.
10. Alkohollietošanu nav mēģinājuši lietot tikai 7,0% aptaujāto. To ir mēģinājuši darīt, bet tas nepatīk – 21,8%, reizēm lietojuši – 65,0%, lietojuši regulāri – 6,3%. *Pilno un nepilno ģimeņu grupu respondentu sniegtās atbildes alkohola lietošanas pieredzē statistiski nozīmīgi neatšķiras*. Līdz 15 gadu vecumam alkoholu mēģinājuši lietot 80,8% no visiem respondentiem.
11. *Skolēnu savstarpējās attiecībās noteicošais nav skolēna ģimenes materiālais stāvoklis*. Attiecības ģimenē var ietekmēt skolēna apstākļus klasē, un tas saistīts ar skolēna psiholoģiski emocionālo stāvokli. To var, protams, pasliktināt arī nepilnās ģimenes statuss un no tā izrietošās sekas.

## LITERATŪRA

1. Bērni Latvijā. Statistikas biļetens. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – 2003. – 52 lpp.
2. *Demogrāfisko terminu skaidrojošā vārdnīca*. – LU, 2001. – 77 lpp.
3. Izglītības iestādes Latvijā 2003./2004. mācību gada sākumā. Statistikas biļetens. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – 2003. – 122 lpp.
4. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata 2003*. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – 2003. – 210 lpp.
5. Mājsaimniecības budžets 2003. gadā. Statistikas biļetens. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – 2003. – 100 lpp.
6. Sociālie procesi Latvijā 2003. Analītiskais apskats. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – 2003. – 152 lpp.

## Summary

The article is the output of the results of a questionnaire performed in 2004, therefore it offers general demographic and socioeconomic information about 1321 adolescents and young adults aged 14 to 18, studying in Riga comprehensive schools and compares self-evaluation and evaluation of their peers and sociodemographic and economic data of adolescents and young adults from nuclear and single families.

The obtained results enable to come to a conclusion that there are relevant differences between evaluation of relationships with their parents, evaluation of the affluence, evaluation of their marks, experience of drug use and smoking practise between the samples of adolescents and young adults from nuclear and

---

single families. The relationships with their parents, affluence and evaluation of their marks are evaluated as better from the respondents from the nuclear families, but the experience of drug use and the smoking practise of the representatives from the nuclear families is comparatively lesser than of the ones from the single families.



## Loģistikas stratēģiskā plānošana kā uzņēmuma stratēģiskās plānošanas sistēmas elements

### Logistics Strategic Planning as an Element of the System of a Company's Strategic Planning

**Ausma Krūmiņa**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Tirgvedības un kvalitātes vadības institūts

E-pasts: *ausmak@lanet.lv*

Patērētāji vēlas iegādāties kvalitatīvus produktus un saņemt kvalitatīvus pakalpojumus par iespējami zemām cenām. Ražotāji, sadarbojoties ar saviem piegādātājiem un pircējiem, nodrošina to piegādi un saņemšanu noteiktajā vietā un pareizajā laikā. Tas nozīmē, ka uzņēmumu veiksmīga darbība un konkurētspējas paaugstināšana iespējama, ja efektīvi tiek vadītas kā iekšējās, tā ārējās loģistikas jeb piegādes ķēdes.

Loģistikas funkciju sekmīgai realizācijai jānotiek saskaņā ar loģistikas stratēģiskajiem plāniem, kuri iekļauti uzņēmuma kopējā stratēģisko plānu sistēmā un tāād veidoti saskaņā ar uzņēmuma misiju, stratēģiskajiem mērķiem un galvenajiem darbības virzieniem jeb stratēģijām.

**Atslēgvārdi:** konkurences priekšrocības, loģistikas ķēdes, pievienotā vērtība, stratēģisko plānu sistēma, loģistikas stratēģiskā plānošana.

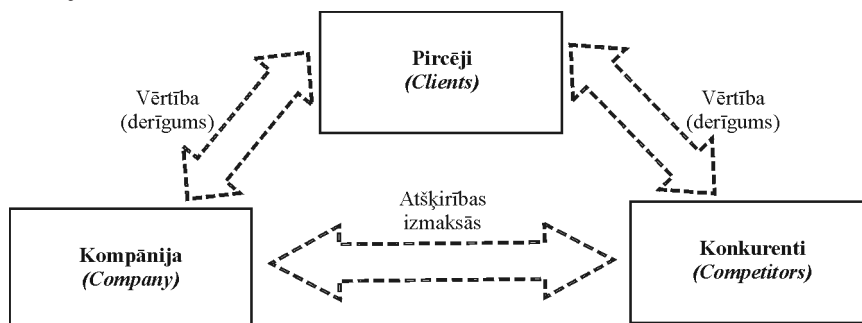
Stabilu un ilglaicīgu pārsvaru pār konkurentiem uzņēmums var iegūt, ja pircēju vajadzības izdodas apmierināt labāk par citiem uzņēmumiem. Loģistikas koncepcijas pieņemšana un konkrētu loģistikas paņēmieni un metožu lietošana to nodrošina. Taču veiksmīga loģistikas vadīšana nav iespējama, ja nav izstrādāti un netiek realizēti stratēģiskie plāni.

Loģistikas koncepcija pamatojas uz to, ka materiālo plūsmu plānošanai un realizēšanai no to izcelšanās vietas (izejvielu avotiem) līdz gala patērētājiem jānotiek vienotā sistēmā. Tas nozīmē, ka, vadot loģistikas funkcijas, atsevišķie iepirkšanas, ražošanas un sadales procesi jāapvieno vienotā procesā (sistēmā), lai patērētājus varētu apkalpot kvalitatīvi un ar vismazākām iespējamām izmaksām. Var arī teikt, ka loģistikas ķēdes un to dalībnieki konkurences priekšrocības iegūs, gan samazinot izmaksas, gan arī uzlabojot klientu apkalpošanu [3, 32–33].

Uzņēmējdarbības teorijā tiek analizēti dažādi modeļi, ar kuru palīdzību var aprakstīt firmu iespējas gūt panākumus tirgū. Viens no vienkāršākajiem modeļiem ("3C" modelis) pamatojas uz trīspusējiem sakariem starp kompāniju, tās klientiem un konkurentiem (sk. 1. att.).

Konkurences priekšrocības kompānijai ir tādā gadījumā, ja tā spēj parādīt klientiem piedāvāto produktu priekšrocības un prot strādāt ar vismazākajām izmaksām. Tāād

komercpanākumus iespējams gūt, vai nu nodrošinot pārākumu izmaksu vai vērtības (derīguma), vai arī abu šo faktoru ziņā. Citiem vārdiem, jebkurā rūpniecības nozarē sekmīgi darbojas tas konkurents, kuram ir viszemākās ražošanas izmaksas, un tas piegādātājs, kurš nodrošina visaugstāko individuālo vērtību pircējiem. Ar efektīvu ražošanu (augstu darba ražīgumu) var panākt iespējami zemas ražošanas izmaksas, bet augstāka vērtība nodrošina produkta (pakalpojuma) pārsvaru pār konkurentu piedāvājumu.

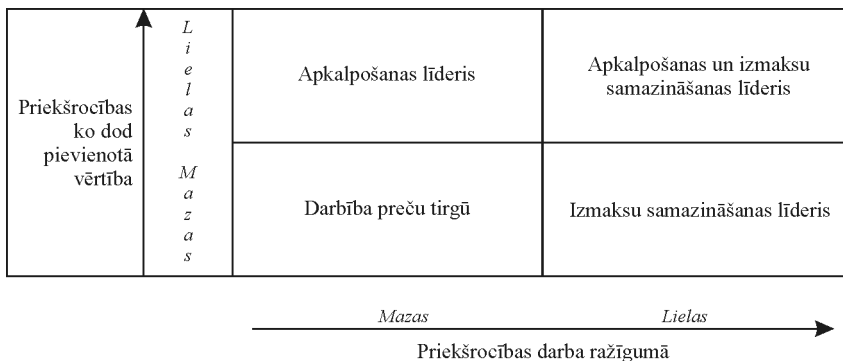


1. att. Konkurences priekšrocību modelis [5, 56]

*The model of the competition priorities [5, 56]*

Katrā nozarē ir kāds konkurents, kas strādā ar vismazākajām ražošanas izmaksām un tādējādi spēj nodrošināt savā sektorā vislielāko pārdošanas apjomu. Priekšrocības palīdz sasniegt ekonomija, kas tiek gūta, palielinot ražošanas apjomus. Tādējādi fiksētās izmaksas sadalās starp lielu preču daudzumu, taču lielākā mērā tās rodas “pieredzes līknes” ietekmē. Bostonas Konsultatīvās grupas speciālisti šādu teoriju ir attīstījuši tālāk, uzsverot, ka visas izmaksas (ne tikai ražošanas izmaksas) samazināsies, ja palielināsies veiktā darba apjoms. Faktiski sakarība, kuru parāda “pieredzes līkne”, sasaista preces vienas vienības reālās ražošanas izmaksas ar kumulatīvo ražošanas apjomu. Turklāt izmaksu samazināšanās jāattiecinā uz “pievienoto vērtību”, t. i., uz izmaksām, kuras nav saistītas ar materiālu un komplektējošo izstrādājumu iegādi. Tradicionāli ir uzskatīts, ka galvenais izmaksu samazināšanas paņēmiens ir lielu pārdošanas apjomu nodrošināšana un ka tātad pastāv ļoti ciešs sakars starp relatīvo tirgus daļu un relatīvajām izmaksām. Taču mūsdienās noteikti jāņem vērā, ka arī loģistikā vadīšana var nodrošināt ražošanas efektivitātes paaugstināšanos un dot būtisku ieguldījumu relatīvo izmaksu samazināšanas procesā [pēc 1, 24–75].

No mārketinga teorijas ir zināms, ka pircējs pērk nevis preces, bet labumus, ko tās dod. Šie labumi ir raksturojami ne tikai ar fiziskiem parametriem, bet arī ar tēlu, reputāciju. Dažādiem pircējiem ir atšķirīgi viedokļi par to, kāda **pievienotā vērtība** viņiem nepieciešama, tāpēc labums, kuru dod individualizācija, ir būtisks konkurences priekšrocību iegūšanas līdzeklis. Taču individualizāciju mūsdienās nevar nodrošināt tikai ar jaudīgām tehnoloģijām. Arī apkalpošana (serviss) ir tikpat efektīvs individualizācijas līdzeklis kā pievienotā vērtība. Sekmīgi strādājošās kompānijas savas izdevīgās pozīcijas nodrošina, gūstot priekšrocības dažādās sfērās – gan ceļot darba ražīgumu, gan paaugstinot pievienoto vērtību. To izpētei izdevīgi ir lietot vienkāršu modeli (matricu), kurā uz  $x$  ass atliek vērtējumu par priekšrocībām darba ražīgumā, bet uz  $y$  ass – priekšrocības no pievienotās vērtības viedokļa [sk. 2. att.].



2. att. Loģistikas funkciju realizēšanas nozīme konkurences priekšrocību gūšanā [1, 18]

*Logistics functions as a factor of the competitive advantage* [1, 18]

Kompānijas, kuras iekļaujas nodalījumā “*Darbība preču tirgū*”, “nejūtas labi”, jo to piedāvātās preces īpaši neatšķiras no konkurentu piedāvātajām (tās darbojas “parastā” preču tirgū) un arī izmaksu ziņā tām nav nekādu priekšrocību. Lai no šādas situācijas izkļūtu, jāizstrādā stratēģijas, kas palīdzētu virzīties vai nu pa labi un gūt zināmas priekšrocības izmaksu ziņā, vai arī uz augšu un tādējādi būtiski paaugstināt pircēju apkalpošanas līmeni. Bieži vien izmaksu samazināšana vispār nav iespējama un arī tirgus daļas palielināšana praktiski nav iespējama, jo “nobriedušie” tirgi jau ir sadalīti.

Par “*izmaksu samazināšanas līderiem*” tradicionāli kļūst kompānijas, kuras ekonomē, palielinot ražošanas apjomu, taču tad noteikti ir nepieciešams tirgus daļas pieaugums. Vēlams, lai salīdzinoši lielu tirgus daļu firma iegūtu tirgus dzīves cikla sākumā. Šāda pozīcija (matricas labais apakšējais nodalījums) dod iespēju realizēt “cenu līdera” stratēģiju – samazināt kopējās izmaksas un cenu gala patērētājiem, bet pati kompānija parasti var nodrošināt pieņemamu peļņas lielumu. Viss minētais veicina pozīciju nostiprināšanos tirgū.

Mūsdienās klientu vēlmju un vajadzību apmierināšanas individualizācija lielā mērā notiek kvalitatīva apkalpošanas (servisa) nepieciešamības dēļ. Pircēji meklē uzticamus piegādātājus: tiem jābūt elastīgiem, ātri jāreaģē uz izmaiņām, jānodrošina piegādes “tieši laikā” utt. Tātad sadarbībai ar piegādātājiem un citu loģistikas funkciju veiksmīgai izpildei ir jādod noteikta pievienotā vērtība, lai galu galā ar augstu kopējo pievienoto vērtību varētu nodrošināt patērētājus (iedalījums matricas augšējā kreisajā stūrī “*Apkalpošanas līderis*”).

Priekšrocības izmaksu samazināšanā var iegūt ne tikai ar ekonomijas palīdzību, bet arī veiksmīgi vadot loģistikas funkcijas. Tā kā daudzās nozarēs ar loģistikas operācijām saistīto izmaksu īpatsvars ir ļoti liels, tad, veiksmīgi virzot materiālās plūsmas uzņēmumā un arī ārējās loģistikas ķēdēs, iespējams kļūt par līderi kā izmaksu, tā pakalpojumu sniegšanas ziņā un būt konkurētspējīgam, stabilam savos tirgus segmentos (iedalījums matricas augšējā labajā stūrī “*Apkalpošanas un izmaksu samazināšanas līderis*”).

Izstrādājot uzņēmumu darbības stratēģijas, jāatceras, ka viens no svarīgākajiem momentiem, kas jāņem vērā, ir preču augstā vērtība no patērētāju viedokļa. Šiem

jautājumiem lielu uzmanību ir pievērsis konkurences problēmu kā konkurences teorijā, tā loģistikas literatūrā pētnieks Hārvardas Biznesa skolas profesors M. Porters (*Michael Porter*). Viņš ir aprakstījis “vērtību ķēdes” autors [6, 23–78].

Vērtību ķēdi veido divu veidu darbības – pamatdarbības (kravu nosūtīšana, operācijas, kravu saņemšana, mārketinga un sadale, apkalpošana) un palīgdarbības (infrastruktūras veidošana, personāla vadīšana, tehnoloģiju izstrāde, iepirkšana). Minētās palīgdarbības ir tās integrējošās funkcijas, kas “šķērso” visas pamatdarbības. Konkurences priekšrocības gūst kompānijas, kuras veiksmīgāk realizē šīs funkcijas vērtību ķēdes ietvaros – tātad individualizēti un efektīvāk, nekā konkurenti aizvada vērtības līdz patērētājiem un nodrošina viņu vajadzību apmierināšanu. Liela nozīme te ir loģistikas funkciju kvalitatīvai izpildei.

Loģistiku var uzskatīt par to integrējošo koncepciju, kas sekmē sistēmpiecejas realizāciju gan attiecībā uz atsevišķiem uzņēmumiem un to struktūrvienībām, gan arī attiecībā uz loģistikas jeb piegādes ķēdēm un piegādes ķēžu tīkliem. Loģistikā vadīšana nozīmē to, ka tirgus vajadzības un pieprasījums tiek transformēts ražošanas plānos un stratēģijās, kas savukārt ir saistīti ar iepirkšanas plāniem un stratēģijām. Ideālā situācijā mārketinga, noieta, ražošanas un apgādes plāni ir jāapvieno vienotā uzņēmuma plānā, kas savukārt sastādīts saskaņā ar loģistikas ķēžu dalībnieku plāniem.

Šāda pieceja uzņēmumu vadīšanas procesam neradās uzreiz, bet gan pakāpeniski integrējoties atsevišķām funkcijām un atsevišķiem uzņēmumiem ar mērķi pēc iespējas labāk apmierināt patērētāju vajadzības, t. i., nodrošināt tos ar vērtīgiem produktiem un pakalpojumiem, bet par iespējami zemākām cenām (kuru pamatā ir iespējami zemākas kopējās izmaksas).

Loģistikā vadīšana nozīmē, ka galvenā uzmanība tiek pievērsta materiālo plūsmu optimizācijai un integrācijas problēmām gan katrā atsevišķā uzņēmumā, gan arī loģistikas ķēdēs. 3. attēlā ir parādīts integrācijas process – no pilnīgas funkcionālās neatkarības līdz integrācijai.

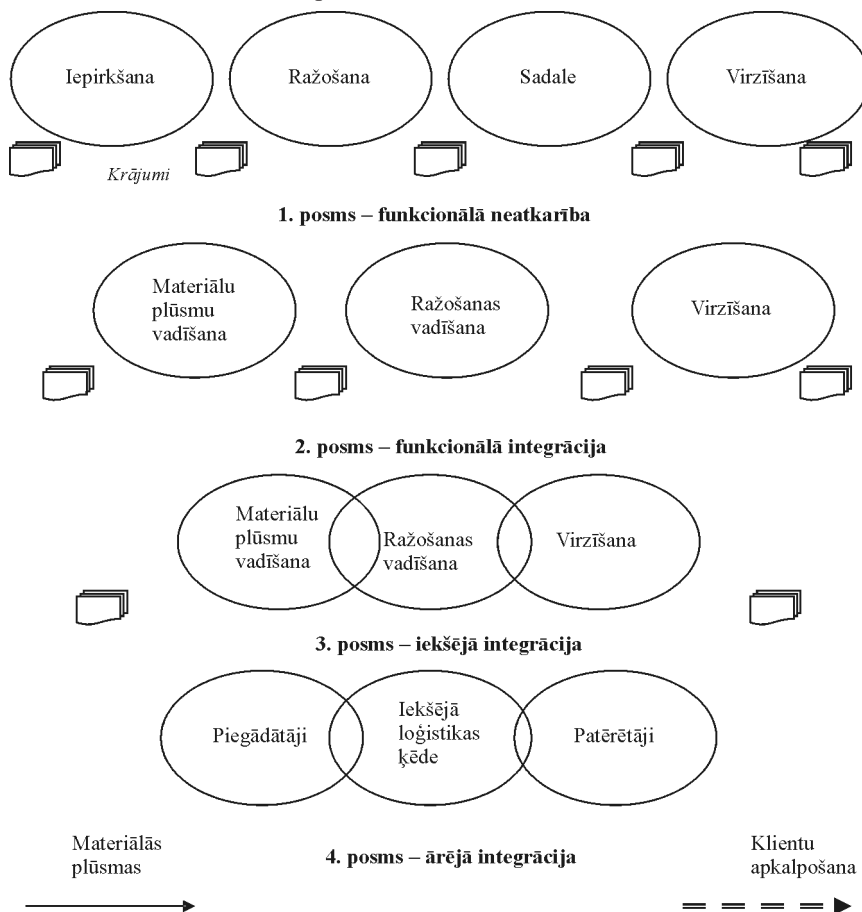
Loģistikas attīstības pirmajā posmā ir raksturīga pilnīga funkcionālā neatkarība, un tas nozīmē, ka katras funkciju grupas (iepirkšanas, ražošanas, pārdošanas) realizēšana notiek izolēti. Piemēram, ražotāji cenšas optimizēt savas izmaksas, ilgstoši izgatavojot daudz izstrādājumu (masu vai lielu vidēju sēriju ražošana), un neņem vērā to, ka veidojas milzīgi gatavās produkcijas krājumi un būs nepieciešami lieli līdzekļi to uzglabāšanai.

Otrajā posmā ir izveidojusies izpratne par to, ka nepieciešams integrēt vismaz tās funkcijas, kuras cieši savā starpā saistītas, piemēram, materiālo resursu iepirkšanu un šo materiālu izlietošanu. Tas rada iespēju samazināt krājumu apjomu.

Trešajā posmā jau ir izveidota plānošanas sistēma un dažādās funkcijas iespējams realizēt ciešā saskaņā vismaz katrā uzņēmumā.

Ceturtais posms nozīmē loģistikas funkciju integrāciju visā ķēdē – tātad no izejvielām līdz ražotājam un no ražotāja līdz patērētājiem. Šādā situācijā mainās attiecības starp pārdevējiem un pircējiem. Ja, vadot loģistikas/iegādes ķēdes, galvenā vērība tiek veltīta dažādo posmu sadarbībai, tad realizējas sinerģisma princips – “veselais ir lielāks nekā vienkārša saskaitāmo summa”, un tas ļauj pēc iespējas labāk apmierināt gala patērētāju vajadzības un patērētājiem iegādāties produktus (pakalpojumus) par optimālām cenām.

Katra konkrētā uzņēmuma konkurences situācijas uzlabošana un nostiprināšana lielā mērā ir atkarīga no tā, cik veiksmīgi ir izstrādāta un tiek realizēta **stratēģisko plānu sistēma**. To pierādījušas tās konkurētspējīgās kompānijas, kas dažādos tirgus segmentos ir vadošās jau daudzus gadus. Tomēr ne jau visiem veicas. Vispirms jau uzņēmuma vadītājiem jāsaprot, ka nepietiek tikai izvirzīt dažus mērķus un par tiem informēt personālu un klientus. Ir jāakcentē stratēģiskās plānošanas kultūra, kas nozīmē to, ka pilnvaru un atbildības sadalei, lēmumu pieņemšanai un visu darbību veikšanai (arī loģistikas funkciju realizēšanai) jānotiek saskaņā ar stratēģiskās plānošanas sistēmas elementu prasībām.



3. att. Integrētas loģistikas ķēdes veidošanās (loģistikas attīstība) [8, 28]

*The integration of the logistics functions* [8, 28]

Jau 20. gadsimta 60. gados, kad daudzi ekonomikas sfērā strādājoši uzņēmumi pamazām sāka saprast sistēmpieejas un plānošanas nozīmi, tika izteikti secinājumi par to, kas ir plānošana un kā tā izpaužas. Mūsdienās ļoti strauji mainīgajos un nenoteiktajos ārējās vides apstākļos minētais palielinās arvien vairāk. Apkopojot daudzu teorētiku izteikumus, var secināt, ka plānošana ir gudrība, kas izpaužas

1) spējā saredzēt pašreizējās darbības tālejošās sekas, 2) gatavībā “upurēt” pašreizējos ieguvumus, domājot par lielākiem labumiem tālākā nākotnē, 3) spējā kontrolēt to, kas ir kontrolējams, un neraizēties par nevajadzīgo.

Tā kā plānošana ir kaut kas tāds, ko mēs darām pašlaik, lai sekmētu savu darbību un situāciju gan tuvākā, gan tālākā nākotnē, tad varam teikt, ka “plānošana ir lēmumu pieņemšanas process”. Pieņemamie lēmumi var būt gan vienkārši, gan kompleksi, taču tie visi savā starpā ir ļoti cieši saistīti – katrs pieņemtais lēmums ir atkarīgs no daudziem iepriekš pieņemtajiem lēmumiem un ietekmē visus turpmākos lēmumus. Var pat teikt, ka plānošanas jeb lēmumu pieņemšanas procesa rezultāts ir atkarīgs no pieņemto lēmumu savstarpējām attiecībām.

Lēmumi, kas tiek pieņemti uzņēmumā, ir dažādi – vieni ir tik būtiski, ka to sekas būs jūtamas vēl daudzus gadus pēc pieņemšanas, bet citi ir mazāk nozīmīgi – to sekas izpaužas dažu gadu, mēnešu, dienu vai pat stundu un minūšu laikā. Stratēģiskie lēmumi ietekmē uzņēmuma darbību ilgā laika periodā, un, tā kā to realizācijai nepieciešami lieli materiālie resursi, tie tiek uzskatīti par ļoti riskantiem. Taktiskie lēmumi, kas orientēti uz vidēju laika periodu, ir daudz sīkāk izstrādāti par stratēģiskajiem lēmumiem, bet nav tik ļoti riskanti, un to realizēšanai nepieciešams mazāk resursu. Vēl mazāks risks ir saistīts ar operatīvajiem lēmumiem, kas skar kādus notikumus vai pasākumus tuvākajā laikā; to realizēšanai nepieciešami salīdzinoši nelieli resursi un arī risks ir neliels.

**Stratēģiskās plānošanas sistēmu** veido šādas apakšsistēmas: plānu sistēma, plānošanas process, plānošanas vadīšanas apakšsistēma, lēmumu pieņemšanas apakšsistēma, informatīvā nodrošinājuma apakšsistēma, organizatoriskā nodrošinājuma apakšsistēma. Šajā rakstā ir aplūkoti tikai daži plānu sistēmas elementi un ar to cieši saistītie procesi.

**Plānu sistēma** sastāv no tādiem plānu veidiem kā galveno darbības virzienu plāni, perspektīvie plāni un taktiskie plāni. Visos plānos ir ietvertas gan izvēlētas alternatīvas, gan arī plānošanas procesa gaitas raksturojums. Plānos tiek fiksēti pieņemtie lēmumi par uzņēmuma nākotni, un tas nozīmē, ka jāformulē izstrādāto mērķu sistēma, galvenās programmas un projekti. Nepieciešams atspoguļot arī paredzamo resursu sadali.

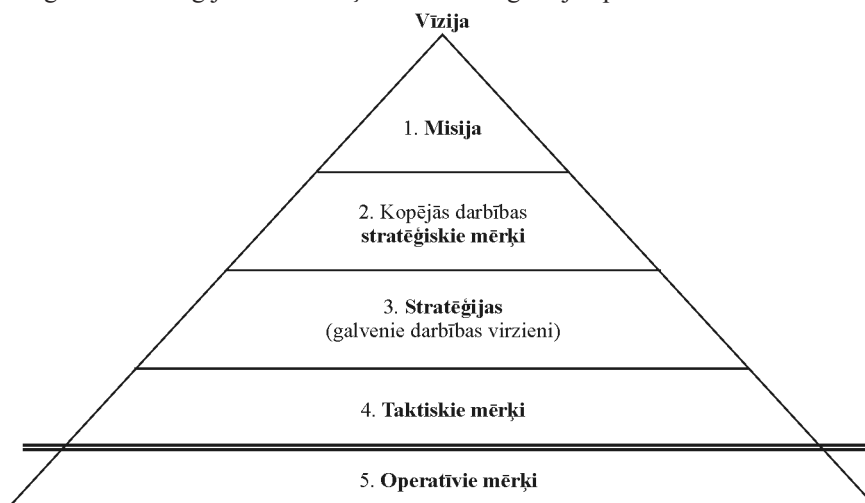
Taktiskie plāni pēc savas būtības nav stratēģiski, jo nav saistīti ar būtiskām izmaiņām uzņēmuma darbībā, nav orientēti uz ļoti tālu nākotni un parasti nav orientēti arī uz savstarpēji saistīto elementu vai procesu izmainīšanu, taču šo plānu īstenošana tik nopietni ietekmē stratēģisko plānu realizāciju, ka tie arī jāietver stratēģisko plānu sistēmā. Par plānu galveno saturu var uzskatīt tajos ietvertos mērķus.

Veidojot uzņēmuma stratēģisko mērķu sistēmu, parasti izvērta **vīziju, misiju, stratēģiskos mērķus** (kuru realizācija vērsta uz misijas sasniegšanu), galvenos darbības virzienus jeb **stratēģijas** (kuru realizācija vērsta uz mērķu sasniegšanu) un **taktiskos mērķus**. Daļa stratēģiskās plānošanas teorētiku šo elementu izstrādi sauc par misijas, korporatīvo stratēģiju (atbilstoši diversificēta uzņēmuma darbības virzieniem), biznesa stratēģiju (kas nodrošina korporatīvo stratēģiju realizāciju) un funkcionālo stratēģiju formulēšanu [10, 65–83].

Stratēģiskās plānošanas pētniekiem ir nedaudz atšķirīgi uzskati par to, kāds saturs jāietver vīzijas formulējumā un kāds – misijas formulējumā. Daži pat vīzijas un misijas

formulējumus uzskata par identiskiem. Vīzijas formulējumam vajadzētu izpausties kā uzņēmuma kopējās darbības ideālajam mērķim, kas sasniedzams ļoti tālā nākotnē, pastāvot ideāliem vides apstākļiem, un tāpēc vīziju ne vienmēr nepieciešams formulēt. Misijas formulējumam jāatspoguļo uzņēmuma kopējās darbības apkopojošais mērķis, kas reāli sasniedzams samērā tālā nākotnē (pēc 10–20 gadiem, dažās nozarēs pēc 5–10 gadiem), uzņēmumam darbojoties tā reālās vides apstākļos. Raksta autore piekrīt tiem teorētiķiem, kas iesaka pirmām kārtām formulēt misiju, stratēģiskos mērķus, galvenos darbības virzienus jeb stratēģijas (kuru realizācija ļauj sasniegt izvirzīto misiju) un pēc tam taktiskos mērķus vai uzdevumus (kuru realizācija nodrošina galveno darbības virzienu īstenošanu). Operatīvos mērķus gan nevar uzskatīt par stratēģisko mērķu sistēmas elementu (sk. 4. att.). Vīziju formulēt nav nepieciešams, bet, ja vadītāji to vēlas (īpaši tāpēc, ka daudziem uzņēmumu vadītājiem šāds “skaisti skanošs” vārds liekas vajadzīgs), to var darīt, tikai ļoti rūpīgi jāpārdomā katrs teikums un katra frāze, lai hierarhijā zemāk esošo elementu formulējumos būtu atspoguļota augstāk esošo elementu (mērķu) sasniegšanas iespēja.

Tā kā loģistika ir saistīta ar dažādu transportēšanas, uzglabāšanas un citu funkciju realizēšanu uzņēmumā, tad šķiet, ka loģistikas stratēģijas iekļaujas zemākā līmeņa stratēģiju (funkcionālo stratēģiju) grupā. Taču, protams, tik vienkāršoti vērtēt loģistikas un loģistikas stratēģiju nozīmi uzņēmuma stratēģiskajos plānos nedrīkst.



4. att. Stratēģisko mērķu sistēmas saturs

*System of the strategic goals*

Uzņēmuma **loģistikas stratēģijas** nosaka visi tie stratēģiskie lēmumi, paņēmieni, plāni un arī kultūra, kas raksturo piegādes jeb loģistikas ķēdes. Tātad loģistikas stratēģijas sasaista uzņēmuma kopējās (augstākā līmeņa) stratēģijas ar konkrētajiem darbiem, kas tiek veikti ķēdēs, un tādējādi sekmē pircējiem piegādājamo produktu derīguma palielināšanos. Raksturojot patērētāju vēlmes un vajadzības, plašā nozīmē ir parasts teikt, ka patērētājus interesē ļoti daudzi ar produktu saistīti aspekti – izmaksas, kas ietekmē cenu, kvalitāte, apkalpošanas līmenis, uzticamība, pieejamība, elastība, piegādes ātrums, izvietojums, izmantotie materiāli, ekoloģiskie rādītāji, atkritumu pārstrāde utt. Katrs no minētajiem kritērijiem kaut kādā veidā ir atkarīgs no loģistikas



operācijām, un tāpēc var teikt, ka visi ar loģistiku saistītie aspekti ir svarīgi patērētāju prasību apmierināšanā un tātad nosaka loģistikas stratēģijas.

Uzņēmumiem operācijas (darbības) jāveic, lietojot augstākās tehnoloģijas, ātri, elastīgi, kvalitatīvi jāapkalpo patērētāji un tas viss jāizdara ar iespējami mazākām izmaksām. Visu to vienlaikus realizēt nav iespējams. Tāpēc, lai saskaņotu apkalpošanas līmeni ar izmaksām, nepieciešami kompromisi un loģistikas stratēģijas jāveido, fokusējoties kādā konkrētajam uzņēmumam svarīgā virzienā.

Lai gan uzņēmumi izstrādā katrs savu loģistikas stratēģiju, bieži tie rīkojas samērā līdzīgi. To apstiprina arī M. Porters, izsakot pieņēmumu, ka ir divas pamatstratēģijas (bāzes stratēģijas), kuras jārealizē vispirms: 1) izmaksu vadīšana (*cost leadership*), kas nozīmē, ka gala produktiem jābūt pēc iespējas lētākiem (loģistikā to sauc par “lieso” stratēģiju vai “lieso” loģistiku); 2) produktu diferenciacija (*product differentiation*), kas nozīmē, ka jāizgatavo tādi produkti, kādus nepiedāvā citi (loģistikā to sauc par dinamisko stratēģiju vai dinamisko loģistiku).

Realizējot “lieso” loģistiku patērētāju apkalpošanā pieņemams līmenis tiek sasniegts ar minimālām kopējām izmaksām. Tātad katra funkcija (operācija) jāveic ar iespējami mazākiem cilvēku, laika, krājumu, iekārtu un citiem resursiem. Var teikt, ka “liesās” loģistikas mērķis ir efektīvi organizēt materiālās un citas plūsmas, jo tad pasūtījumi tiek nodrošināti minimālā laika periodā, ar minimāliem krājumiem dažādos ķēdes posmos un minimālām kopējām izmaksām. Mūsdienās, kad ir strauji mainīgi un izteikti dinamiski apstākļi, tas ir grūti nodrošināms, jo jārealizē arī dinamiskā stratēģija.

Dinamiskās loģistikas īstenošana nozīmē, ka augsts patērētāju apkalpošanas līmenis tiek nodrošināts, operatīvi reaģējot uz jaunu apstākļu parādīšanos vai iepriekšējo apstākļu izmaiņām. Protams, praksē abas stratēģijas ir cieši savā starpā saistītas, neizslēdz viena otru un tāpēc bieži tiek realizētas vienlaikus. Līdzās tām uzņēmums var izvirzīt stratēģijas, kuru īstenošana nodrošina loģistikas ķēžu dalībnieku integrāciju, ātru produktu piegādi (*time compression*), apkārtējās vides aizsardzību utt. [6, 165–190].

Loģistikas stratēģiju izstrāde ir sarežģīts, darbietilpīgs un uz izsvērtiem lēmumiem pamatots process. Tas sākas ar loģistikas darbības kopējā stratēģiskā mērķa noteikšanu. Daži pētnieki to sauc pat par loģistikas misiju, un parasti tās formulējums ir ietverts īsā vispārīgā paziņojumā par piegādes ķēžu vadīšanas mērķi (mērķiem), piemēram: “Mūsu mērķis ir sniegt elastīgus, uzticamus un izmaksu ziņā efektīvus pakalpojumus, kas pilnīgi apmierina iekšējo un ārējo patērētāju vajadzības.” Tādējādi tiek noteikts vispārīgais fons, kuram atbilstoši notiek galvenās, arī loģistikās darbības.

Praksē loģistikas stratēģiskie mērķi ne jau vienmēr tiek formulēti, un, ja arī tiek, tad bieži vien “cieš” saviem izstrādātājiem piemītošo vājību dēļ. Tā, piemēram, uzņēmumu vadītājs ir ambiciozs, teikdams, ka vēlas būt par “atzītu līderi”, par “labāko ražotāju” vai izveidot “pasaules klases uzņēmumu”. Šāda veida formulējumi ir pārāk nekonkrēti, “izplūduši” [2, 248–359; 10, 95–123].

Protams, nav iespējams formulēt kādu vislabāko mērķi un saskaņā ar to stratēģijas, kas der visiem uzņēmumiem. Izstrādājot loģistikas stratēģijas, ne tikai jāorientējas uz patērētāju vajadzību labāku apmierināšanu, bet arī jāņem vērā katra uzņēmuma konkrētā situācija un jācenšas sabalansēt tā “stiprās puses” ar ārējiem ierobežojumiem. Tam jānotiek, pamatojoties uz trim galvenajām faktoru grupām. Tās ir šādas:



1) uzņēmuma kopējās darbības mērķi nosaka to, kā tiks formulētas stratēģijas un kā tās tiks realizētas; 2) ir jāņem vērā ārējā vide, kurā uzņēmums darbojas, bet kuru tas nevar ietekmēt, – patērētāji, tirgus apstākļi, tehnoloģijas, ekonomiskā situācija, tiesiskie ierobežojumi, konkurenti, akcionāri, ieinteresētās personas, sociālie un politiskie apstākļi; 3) jāņem vērā uzņēmuma iekšējā vide – produkti, darbinieki, finanses, organizatoriskā struktūra un ar to saistītās attiecības, būves, tehnoloģijas, notiekošie procesi u. c.

Lai uzlabotu uzņēmuma darbību, pārskatītu tā stratēģisko mērķu sistēmu, jāveic loģistikas audits (*logistics audit*) nolūkā iegūt informāciju par esošajiem loģistikās darbības paņēmieniem un rādītājiem. Tas notiek divos posmos. Sākotnēji jāveic ārējais audits un jānoskaidro patērētāju tipi, to atrašanās vietas un pieprasījums, nepieciešamais apkalpošanas līmenis, konkurenti, ekonomiskie apstākļi un to izmaiņu tendences u. c. Pēc tam jāveic iekšējais audits un jāanalizē operāciju veikšanas paņēmieni, jānoskaidro, kuros iecirkņos nepieciešami uzlabojumi, kā arī jāizvērtē loģistikas iekšējo un ārējo ķēžu dalībnieku veiktās darbības. Šis audits faktiski ir līdzīgs *SWOT* analīzei, tikai “stipro pušu” un “vājo pušu”, kā arī “iespēju” un “draudu” vērtējumam jānotiek saskaņā ar loģistikās darbības mērķi.

Sabiedrībā ar ierobežotu atbildību “**Zemenīte**” (uzņēmuma īstais nosaukums šeit mainīts) 2004. gadā un 2005. gada sākumā ir veikti vairāki pētījumi, kas ļauj vērtēt tajā notiekošo stratēģisko plānošanu un izteikt priekšlikumus mērķu sistēmas uzlabošanai.

“Zemenīte” nodarbojas ar ogu un augļu pārstrādi. Tajā ražo ievārījumus, sulas, kā arī augļu un ogu piedevas, kuras lieto lielveikalu konditorejas un piena pārstrādes uzņēmumi Latvijā un citās Baltijas jūras reģiona valstīs, Krievijā, Baltkrievijā, Vācijā, ASV u. c. Tātad SIA “Zemenīte” ražotos produktus pārdod gan patēriņa tirgus pircējiem (apmēram 20% no apgrozījuma), gan arī biznesa tirgus pircējiem (apmēram 80% no apgrozījuma). Tā kā uzņēmums produkcijas ražošanai izmanto jaunākās mūsdienu iekārtas un tehnoloģijas, tas var izgatavot augstas kvalitātes produktus un arī saglabāt augļu un ogu formu, dabisko aromātu, krāsu un garšu. Uzņēmumam ir piešķirts ISO 9001:2000 sertifikāts, kas apliecina vienotas vadības sistēmas ieviešanu. Šī sistēma nodrošina efektīvu informācijas apmaiņu starp visām nodaļām, un tas pārtikas ražošanas uzņēmumā ir īpaši svarīgi. Uzņēmuma priekšrocība ir augstā produktu kvalitāte. To nodrošina rūpīga izejvielu piegādātāju izvēle, katra ražošanas procesa soļa dokumentēšana un gala produktu pārbaude atbilstoši izvirzītajām prasībām.

“Zemenīte” pagaidām iekļaujas mazo un vidējo uzņēmumu grupā, lai gan tās ražošanas apjoms ar katru gadu palielinās: salīdzinājumā ar 1997. gadu realizētās produkcijas apjoms 2004. gadā bija palielinājies vairāk nekā 8 reizes, nodarbināto skaits audzis 2,6 reizes, bet preču apgrozījums pat 6,3 reizes. Sevišķi nozīmīgas izmaiņas notikušas 2004. gadā, piemēram, pārdoto produktu daudzums palielinājies par 38% un preču apgrozījums par 34%. Strādājošo skaits nav palielinājies, bet noteikti jāatzīmē, ka lielas bijušas investīcijas – salīdzinājumā ar 2003. gadu tās palielinājušās 5,6 reizes [11]. Uzņēmums ļoti elastīgi reaģē uz klientu pieprasījumu – faktiski ir iespējams apmierināt katra biznesa tirgus pircēja individuālās vajadzības. Joprojām tiek domāts par tālāko attīstību. Tā, piemēram, nesen uzņēmums ir iesniedzis Lauku atbalsta dienestā projekta pieteikumu Eiropas Savienības strukturālo fondu atbalsta saņemšanai jaunās būves celtniecībai un jaunu tehnoloģisko iekārtu iegādei.

SIA "Zemenīte" sadarbojas ar Latvijas augļu un ogu ražotājiem – uzņēmumiem, zemnieku saimniecībām, individuālajiem audzētājiem (to skaits sasniedz apmēram 75% no visiem piegādātājiem un 40% no izejvielu apjoma) un vairākiem ārzemju piegādātājiem. No vietējām izejvielām pamatā tiek ražoti produkti Latvijas tirgum. Par to liecina piešķirtā zīme "Zaļā karotīte" (šo zīmi piešķir produktiem, kuru sastāvā ir vismaz 75% Latvijā ražoto izejvielu). No citām valstīm ogas un augļi tiek ievesti sasaldētā veidā. Pārsvārā tie ir eksotiskie produkti – kivi, persiki un citi augļi, kas Latvijā netiek audzēti. Galvenās valstis, no kurām tiek eksportētas izejvielas, ir Grieķija, Čīle, Dienvidāfrika.

SIA "Zemenīte" produkcijas pircēji ir Latvijas un ārzemju uzņēmumi: mazumtirdzniecības uzņēmumi, kas galvenokārt iepērk dažādu garšu un fasējumu ievārījumus, piena un konditorejas izstrādājumu ražotāji, kuri pērk augļu un ogu piedevas, sabiedriskās ēdināšanas iestādes, kas iegādājas gan gatavos produktus, gan piedevas, un budžeta organizācijas, kas pērk ievārījumus, kuri nepieciešami skolās, bērnudārzos u. c.). Saražotās produkcijas nogādāšana biznesa tirgus pircējiem un mazumtirgotājiem visbiežāk notiek ar vairumtirgotāju starpniecību. Uzņēmumam ir arī divi nelieli mazumtirdzniecības veikali, bet par šāda veida tirdzniecības attīstību netiek domāts. Iepriekš minētais lielais piegādātāju un pircēju skaits liecina par to, ka uzņēmums ir daudzu loģistikas ķēžu dalībnieks.

Uzņēmuma "Zemenīte" līdzšinējo darbību Latvijas un citu valstu tirgos var uzskatīt par veiksmīgu. Par to liecina gan patēriņa un biznesa tirgus pircēju apmierinātība ar produktiem, gan uzņēmuma attīstības rādītāji. Varam ieteikt vērtējumu, ka uzņēmums tiek vadīts saskaņā ar mārketinga koncepciju (filozofiju), jo par darbības mērķi ir izvirzīta pircēju vēlmju un vajadzību maksimāla apmierināšana. Par to, ka uzņēmuma "Zemenīte" vadītāji strādā atbilstoši 21. gadsimta prasībām, liecina arī tas, ka ir sāksis darbs pie stratēģisko plānu sistēmas izstrādes: ir formulēta uzņēmuma darbības vīzija, misija, daži mērķi, kurus var uzskatīt par stratēģiskiem un, protams, vairāki taktiski mērķi un uzdevumi. Diemžēl to formulējumi vēl nav pilnībā izstrādāti: nav izveidots "mērķu koks", t. i., nav formulēti visi hierarhijā nepieciešamie mērķi, tie nav arī "nogludināti" no valodas stila viedokļa, nav pieejami vienkopus utt.

Apkopojot SIA "Zemenīte" nepublicētajos materiālos, kā arī dažādās publikācijās rakstīto un intervijās pausto, var secināt, ka līdz šim uzņēmuma vīzija, misija un mērķi ir šādi:

- *SIA „Zemenīte” vīzija ir kļūt par ievārījumu, sulu un augļu un ogu piedevu un pildījumu lielāko ražotāju Latvijā, kas spējīgs līdzvērtīgi konkurēt visā pasaulē un ātri reaģēt uz izmaiņām tirgū;*
- *SIA „Zemenīte” misija ir veicināt nemitīgu izaugsmi un nepārtraukti pilnveidot produktu kvalitāti, kā arī maksimāli apmierināt klientu vēlmes, ražojot produkciju pēc individuāla pasūtījuma;*
- *SIA „Zemenīte” mērķi ir*
  - o *palielināt ražošanas apjomus, lai diversificētu noieta tirgu un tādējādi iegūtu jaunus patēriņa tirgus segmentus Latvijā un paplašinātu eksportu līdz 60–70% no kopējā saražotās produkcijas apjoma (kā Austrumu, tā Rietumu virzienā – uz Baltijas valstīm, Skandināviju, Ukrainu, Krieviju, ES valstīm, ASV u. c.), nodrošinot kā gala patērētājus, tā uzņēmumus ražotājus;*
  - o *attīstīt ražošanu un šajā nolūkā uzbūvēt jaunu ražotni (piesaistot Eiropas Savienības struktūrfondus), iegādāties jaunas, modernas iekārtas, rūpēties*

*par ražoto produktu augstu kvalitāti (piemēram, turpināt iesaistīties projektā “Zaļā pārtika”);*

- o nodrošināt ražošanu ar kvalitatīvām izejvielām un tāpēc meklēt jaunus piegādātājus Latvijā un ārzemēs, uzlabot sadarbību ar līdzšinējiem piegādātājiem (piegādātajām izejvielām jābūt augstai kvalitātei un par iespējami zemākām izmaksām);*
- o nodrošināt esošos un potenciālos pircējus (gala patērētājus Latvijā un ārzemēs, kā arī Latvijas un ārzemju uzņēmumus) ar kvalitatīviem produktiem un atbilstoši ar pasūtījumiem (tas nozīmē, ka pircējus nepieciešams informēt par uzņēmuma piedāvājumu un tādējādi saglabāt viņu lojalitāti, arī mainīt uzņēmuma nosaukumu, lai ārzemju klientiem nerastos pārpratumi, nebūtu grūti nosaukumu izrunāt un jau pēc nosaukuma būtu skaidrs, ka uzņēmums piegādā kvalitatīvas preces), kā arī ar specifiskiem produktiem, kādu nav konkurentiem, elastīgi reaģēt uz pircēju vajadzību izmaiņām, apmierināt katru “lielā” pircēja individuālās vajadzības un nodrošināt piegāžu precizitāti.*

Analizējot minēto mērķu saskaņošanu ar SIA “Zemenīte” situācijas vērtējumu, kas veikts 2004. gadā, var secināt:

- mērķi ietver jaunu tehnoloģiju ieviešanu un kvalitatīvu produktu piedāvājumu pircējiem, uzņēmuma un klientu – piegādātāju un pircēju sadarbības jautājumu risināšanu, kā arī noieta tirgus, īpaši produktu eksporta paplašināšanu;
- mērķos neparādās, kā uzņēmums iecerējis uzlabot savas markas atpazīstamību vairākos Latvijas reģionos un kā nodrošināt produktu realizāciju visā valsts teritorijā, arī daudzajos lielveikalos; nav minēts, kādus mārketinga pasākumus uzņēmums paredzējis veikt tuvākajā un tālākajā nākotnē; nekas nav minēts par to, ka uzņēmums iecerējis sašaurināt piedāvājamo preču sortimentu; faktiski nav precizēts, kādu īpatnību turpmāk veidos vietējie piegādātāji un kādu – ārzemju piegādātāji.

Kā jau iepriekš teikts, minētie mērķi izteikti dažādos dokumentos, kas atrodas gan pie vadītāja, gan pie atsevišķu struktūrvienību vadītājiem, intervijās presē, internetā un citur, bet nav formulēti kā vienota mērķu sistēma – nav sadalīti stratēģiskajos un taktiskajos mērķos. Turklāt mērķi formulēti dažādos laika periodos (galvenokārt 2003. un 2004. gadā), bet nav saskaņoti un apkopoti vienotā dokumentā utt. Pēc kāda laika SIA “Zemenīte” var būt grūtības vērtēt padarīto un sekot līdzi tam, kā uzņēmums virzās uz misijas sasniegšanu. Uzņēmumā nav izstrādāti situāciju plāni, piemēram, kā rīkoties, kad lēmumu pieņemšanu varētu ietekmēt kārtējā jaunā valdība, ko darīt situācijās, kad mainās ārējās vides faktori, arī izejvielu, degvielas, elektrības cenas u. c.

Uzņēmumā “Zemenīte” ir realizēta piegādātāju ABC analīze, veikti arī daži citi mārketinga pētījumi, piemēram, 2004. gadā notika pircēju aptauja par viņu apmierinātību ar uzņēmuma sniegtajiem pakalpojumiem (sk. [4]). Visa iegūtā informācija izmantota lēmumu pieņemšanā, tomēr jāatzīmē, ka lielākajai daļai līdzšinējo lēmumu ir bijis taktisks raksturs. Tāpēc jāsecina, ka SIA “Zemenīte” **izstrādātā mērķu sistēma ir nepilnīga un tai nepieciešami nopietni uzlabojumi. Faktiski stratēģisko mērķu sistēma ir jāizstrādā, precizējot arī misijas formulējumu.** Tas ir sarežģīts un darbietilpīgs process, kurā jāiesaistās visu līmeņu vadītājiem un arī pārējam personālam.

Stabilu un ilglaicīgu pārsvaru pār konkurentiem uzņēmums var iegūt, ja tas labāk par citiem uzņēmumiem apmierina pircēju vajadzības. Loģistikas koncepcijas

pieņemšana un konkrētu loģistikas paņēmieni un metožu lietošana to nodrošina. Savukārt veiksmīga loģistikas vadīšana nav iespējama, ja nav izstrādāti un netiek realizēti stratēģiskie plāni.

Uzņēmumā “Zemenīte” nav loģistikas speciālista. Uzņēmuma vadītājam, kā arī mārketinga un pārdošanas departamentu vadītājiem nav ne zināšanu loģistikas jomā, ne arī pieredzes loģistikas ķēžu vadīšanā. Līdz šim tas nav traucējis uzņēmumam strādāt veiksmīgi, iegūt jaunus tirgus segmentus un konkurēt pat ar lieliem uzņēmumiem. Tomēr pēc iestāšanās Eiropas Savienībā, konkurences situācijai aizvien vairāk saasinoties, ir jā rūpējas par uzņēmuma iekšējo ķēžu un, protams, arī ārējo ķēžu veidošanu un vadīšanu saskaņā ar loģistikas sistēmu (ķēžu) darbības mērķi – maksimāli pilnīgi apmierināt pircēju vēlnes un vajadzības (piedāvāt kvalitatīvus produktus un pakalpojumus) ar minimālām kopējām izmaksām.

Pamatojoties uz visu iepriekš teikto, jāsecina, ka uzņēmumā “Zemenīte” formulētā vīzija drīzāk ir jāietver misijas formulējumā, t. i., no vīzijas un misijas formulējumiem jāveido jauns misijas formulējums. Tā kā stratēģisko plānu sistēmas izstrāde uzņēmumā vēl nav pabeigta, tad formulējuma maiņa ir pieļaujama (parasti tiek norādīts, ka misijas un stratēģisko mērķu maiņa vismaz kādus 10 gadus pēc plānu apstiprināšanas nav pieļaujama). Taču ar misijas formulējuma galīgo apstiprināšanu pagaidām nevajadzētu steigties, jo vēl nav zināms, kādu ietekmi uz SIA “Zemenīte” darbību atstās tās izmaiņas vidē, kas saistītas ar iestāšanos Eiropas Savienībā 2004. gada 1. maijā.

Iesakām šādu misijas formulējumu: **SIA “Zemenīte” misija ir kļūt par vienu no vadošajiem Latvijas uzņēmumiem, kas darbojas augļu un ogu pārstrādes nozarē, apmierina patēriņa tirgus un biznesa tirgus pircēju prasības pēc kvalitatīviem produktiem Latvijā un ārvalstīs.** Pēc autore domām, uzņēmumam vīziju formulēt vispār nav nepieciešams, vismaz pagaidām. Ja vadītāji šim ieteikumam tomēr nepiekrīt, tad vīzija jāformulē pēc 1–3 gadiem, t. i., tad, kad būs veikta atkārtota vides izpēte, novērtēta ārējo loģistikas ķēžu darbība un sistēmpiecejas realizācija loģistikas ķēžu tīklā (t. i., veikts loģistikas audits) un kad stratēģisko plānu sistēmu vajadzētu apstiprināt.

SIA “Zemenīte” **stratēģiskie mērķi ir vērsti uz esošās tirgus daļas palielināšanu un jaunas tirgus daļas iegūšanu, ražošanas attīstīšanu atbilstoši jaunākajām tehnoloģijām, attīstības tempu paātrināšanu un peļņas gūšanu.**

Lai mērķu sistēma būtu izveidota kā “mērķu koks”, ir jāformulē katras struktūrvienības vai katra darbības virziena mērķi.

**Stratēģijas** (galvenos darbības virzienus) var raksturot gan saistībā ar piedāvājumiem produktiem un pakalpojumiem, gan tieši saskaņā ar uzņēmuma organizatorisko struktūru. Pašreizējā darbības posmā uzņēmumā “Zemenīte” vajadzētu formulēt ražošanas, mārketinga, loģistikas, personāla, finanšu un zinātniskās pētniecības darbības mērķus. Tālāk ir izteikti tikai dažu ražošanas, mārketinga un loģistikas mērķu formulējumi.

Galvenajiem **ražošanas darbības mērķiem** vajadzētu būt šādiem: attīstīt darbību gan līdzšinējā, gan arī jaunajā ražotnē, kas tiks uzcelta tuvākajā laikā; attīstīt ražošanu, gan lietojot līdzšinējās iekārtas, gan arī iegādājoties jaunas un modernas iekārtas; visu laiku rūpēties par gatavo produktu augstu kvalitāti.

Galvenajiem **mārketinga darbības mērķiem** vajadzētu būt šādiem: nodrošināt individuālos pircējus un biznesa tirgus pircējus ar produktiem, kas tieši atbilst viņu vajadzībām; sekmēt piedāvāto produktu patēriņa palielināšanu (paplašinot darbību jau esošajos tirgus segmentos un uzsākot darbību jaunus segmentos); paplašināt pircējiem piedāvāto preču sortimentu atbilstoši konkrēto tirgus segmentu prasībām; sekmēt pircēju dzīves līmeņa paaugstināšanu, nodrošinot viņus ar veselīgiem, ekoloģiski tīriem produktiem.

Tie ir mārketinga kopējās darbības mērķi. Tālāk saskaņā ar mērķu hierarhiju jāformulē konkrēti ar “produktu”, ar “cenu” un ar “virzīšanu” saistītie mērķi. Piemēram, jāizvirza mērķis par uzņēmuma atpazīstamības uzlabošanu, par konkrētām mārketinga aktivitātēm kā Latvijā, tā ārvalstīs. “Sadales” mērķi ir tik cieši saistīti ar loģistikas funkcijām, ka tos var savienot ar loģistikas mērķiem.

Loģistikas darbība skar lielāko daļu uzņēmumā un loģistikas ķēdēs realizējamo funkciju, un tāpēc **loģistikas mērķu sistēma** jāformulē īpaši izvērsti.

Uzņēmumā “Zemenīte” **loģistikas darbības stratēģiskais mērķis ir materiālo, informācijas un citu plūsmu optimāla vadīšana, kas nodrošina patērētāju vēlmju un vajadzību maksimāli pilnīgu apmierināšanu ar minimālām kopējām izmaksām**. Var arī teikt, ka loģistikas darbības rezultātā pareizie pircēji jānodrošina ar pareizajiem produktiem pareizajā kvalitātē un daudzumā par pareizo cenu pareizajā vietā un pareizajā laikā. Ražošanas procesā produkts iegūst formas derīgumu, veicot mārketinga pasākumus, tam tiek pievienots īpašuma derīgums, bet, realizējot loģistikas funkcijas, – vietas un laika derīgums. Lai vērtības (derīguma) pievienošana notiktu, loģistikas darbības “mērķu koks” jāveido gan attiecībā uz iekšējām, gan ārējām ķēdēm.

**Loģistikas iekšējo ķēžu darbības uzlabošanai** nepieciešams pārvērtēt ar iepirkšanu, ražošanu un noietu saistītās darbības un it īpaši to saskaņotību; pārkārtot ražošanas vadīšanu no “stumjošā” principa uz “velkošo” principu; regulāri izvērtēt nepieciešamo krājumu apjomu, kas jāuzglabā pie atsevišķiem iekšējās ķēdes dalībniekiem, un ražošanas un kravu pārvietošanas procesā patērēto laiku; nodrošināt nepārtrauktu materiālo plūsmu un kvalitātes kontroli, pilnībā izslēdzot brāķa rašanos; regulāri analizēt izmaksas, kas rodas ražošanas un kravu pārvietošanas procesos.

**Loģistikas ārējo ķēžu darbības uzlabošanu** var panākt, ja pareizie pircēji pareizās preces saņem pareizajās vietās un pareizajā laikā. Tas notiks, ja sekmīgi tiks realizēti kā iepirkšanas, tā sadales procesi.

Lai **uzlabotu pircēju apkalpošanu**, regulāri jāveic viņu prasību pētījumi gan Latvijā, gan ārvalstīs (īpaša uzmanība tuvākajā laikā jāpievērš vairāku Latvijas reģionu un Baltijas valstu patēriņa tirgus dziļākai izpētei), pētījumi par konkurentu piedāvājumu patēriņa tirgū un pētījumi par konkurentu piedāvājumu biznesa tirgū, lai, strauji mainīgās ārējās vides situācijā nepaliktu nepamanīts kāds “stratēģiskais logs”, kā arī jāizvērs jau iesāktais individuālais darbs ar katru “lielo” klientu.

**Izejvielu iepirkšanas procesa uzlabošanai** nepārtraukti jāveic piegādātāju tirgus pētījumi, lai varētu izvēlēties tos dalībniekus, kas spēj īsā laikā piegādāt kvalitatīvas izejvielas; jāizstrādā piegādātāju vērtēšanas kritēriju sistēma un regulāri jāveic piegādātāju vērtēšana; jāuzlabo sadarbība ar pašreizējiem piegādātājiem, turklāt tie jāiesaista loģistikas ķēžu stratēģiju izstrādē.

Lai **uzlabotu gatavo produktu sadales procesu**, jāturpina sadarbība ar esošajiem vairumtirgotājiem un mazumtirgotājiem patēriņa tirgū; jāmeklē iespējas sadarboties ar tiem mazumtirgotājiem, kas līdz tam nav vēlējušies iegādāties uzņēmuma produktus; mainoties situācijai vidē, atkārtoti jāveic klientu *ABC* analīze; jāseko līdzi uzņēmuma un pircēju (uzņēmumu) darbībai un izmaiņām to ražošanas un loģistikas kultūrā; regulāri jāpārskata noslēdzamo līgumu nosacījumi; jāizvērtē iespēja sadarboties ar trešās puses (*3 PL*) starpniekiem, kas sniedz transporta pakalpojumus.

Lai izveidotu uzņēmuma stratēģisko mērķu sistēmu, katras minētās mērķu grupas ietvaros jāformulē taktiskie mērķi saskaņā ar konkrētajām loģistikas funkcijām (aktivitātēm). Vēlāk, kad šī mērķu sistēma tiek realizēta, katra plānošanas perioda ietvaros jāformulē loģistikas funkciju realizēšanas operatīvie mērķi.

## LITERATŪRA

1. Christopher M. *Logistics and Supply Chain Management: Strategies for Reducing Cost and Improving Service*. – San Francisco: FT Prentice Hall, 2000.
2. *Corporate Strategic Planning*. – New York: Columbia University Press, 1988.
3. Krūmiņa A. Stratēģiskā plānošana un loģistika mūsdienu uzņēmumā. *Latgales sociāli ekonomiskā attīstība: problēmas un perspektīvas. Zinātniskās konferences materiāli*. – Rēzekne: RA izdevniecība, 1997. – 32.–33. lpp.
4. Krūmiņa A. Klientu serviss un tā loma loģistikas ķēžu darbībā. *Latvijas Universitātes raksti, 671. sējums: Ekonomika, III*. – Rīga: LU, 2004. – 192.–204. lpp.
5. Ohmae K. *The Mind of the Strategist*. NY: Penguin Books, 1998.
6. Porter M. E. *Competitive Advantage*. – NY: The Free Press, 1985.
7. Stern C. W., Stalk G. S. *Perspectives on Strategy*. – New Work: Wiley, 1998.
8. Stevens G. C. Integrating the supply chain. *International Journal of Distribution and Materials Management*, Vol. 19, Nr. 8, 1999. – P. 28.
9. Thompson A. A. *Strategic Management: Concepts and Cases*. – Boston: IRWIN, 1997. – 1109 p.
10. Waters D. *Logistics: An Introduction to Supply Chain Management*. – New York: Palgrave Macmillan, 2003. – Pp. 65–83.
11. *SIA "Zemenīte" npublicētie materiāli*.

## Summary

Stable and long term competitive advantages and prevalence over competitors a company can gain if it satisfies consumer needs better than others. Acceptance of conceptions of logistics and use of appropriate logistic techniques and methods can guarantee that.

Logistics is the process of planning, implementation and controlling the effective flow and storage of raw materials, in-process inventory, finished goods, services and information for the purpose of conforming to customer requirements. Logistics managers must continually evaluate cost and service as they investigate changes for their logistics systems. The successful integration and management of logistical activities has helped companies to create competitive advantage.

Successful management of logistics is not possible if the strategic goals and the strategic plans system are not set and realised. The development of logistics strategy begins with corporate goals and strategies. Logistics strategies support corporate goals, and logistics tactics support the logistics strategies. The strategic planning process gives attention to the company's mission, its external and internal environment, and its strengths and weaknesses.

In this paper the activities of the company "X", Ltd. in the fields of strategic planning and realisation of logistics functions are analysed:

- The company's "X", Ltd. internal logistics chain and the company's place and role in the food products' logistics chains is described, and on the basis of that SWOT analysis is made;
- The present situation in the processes of formulation of strategic goals and of making/designing of the systems of strategic planning is evaluated;
- Suggestions are offered on the improving of the realisation of logistics functions and on the improving of the strategic goals system.



## Bankas pašu kapitāla pietiekamība kā tās stabilitātes pamats Adequacy of Ownership Capital as the Basis of Bank Stability

**Marina Kudinska**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte, Finanšu institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: *marinak@lu.lv*

Valsts finanšu sistēmas stabilitāte lielā mērā ir atkarīga no banku sistēmas drošības. Šai rakstā ir aplūkots viens no bankas stabilitātes nodrošināšanas aspektiem – kapitāla pietiekamības vadīšana. Autore izklāsta kapitāla pietiekamības jēdziena izpēti ekonomikas zinātnē un tā attīstību komercbanku uzraudzības institūciju dokumentos. Tiek pamatota nepieciešamība izveidot pašu kapitāla vadīšanas sistēmu, jo pašlaik vairākas komercbankas pašu kapitāla vadīšanā aprobežojas tikai ar uzraudzības institūciju normatīvo prasību ievērošanu. Rakstā ir atklāts kapitāla vadīšanas sistēmas iespējamais saturs un sniegti ieteikumi tā praktiskai realizēšanai. **Atslēgvārdi:** bankas stabilitāte, pašu kapitāls, kapitāla pietiekamība, normatīvais kapitāls, riska kapitāls, ekonomiskais kapitāls, bufera kapitāls.

Bankas pašu kapitāls ir viens no tās stabilitāti noteicošajiem faktoriem, jo pašu kapitāls iezīmē bankas zaudējumu maksimālo robežu un ir sava veida amortizators iespējamiem zaudējumiem, kas ir kredītu, valūtas un citu bankas risku sekas. Bankas pašu kapitālam ir svarīgas funkcijas kā bankas operatīvajā darbībā, tā arī bankas ilgtermiņa dzīvotspējas nodrošināšanā: bankas kapitāls ir zaudējumu kompensācijas avots, tās drošības un kredītspējas garantija, pamats bankas darbības paplašināšanai. Katra banka ir unikāla. Unikāls ir bankas riska profils un līdz ar to arī pašu kapitāla vajadzība. Bankai ar agresīvu politiku vajadzētu rezervēt lielāku pašu kapitālu, jo riskam ir jābūt pietiekami nodrošinātam. Mūsdienās joprojām aktuāli ir bijušā ASV Ekonomikas ekspertu padomes priekšsēdētāja Martina Feldsteina (*M. Feldstain*) vārdi, kas teikti pirms vairāk nekā 10 gadiem: “Tagad bankas kapitāla vērtēšana ir daudz svarīgāka nekā agrāk, kad banku bankroti bija retums, bet banku uzraudzības institūcijas neveltīja tik daudz uzmanības kapitāla prasību ievērošanai. Bankas, kuru pašu kapitāla attiecība pret aktīviem ir mazāka par noteikto minimumu, tiek pakļautas regulējošo struktūru spiedienam, tām ir jāsamazina aktīvi, dividendžu izmaksas, un tās ir ierobežotas jaunu darbību uzsākšanā” [3]. Bankas pašu kapitāla atbilstības nodrošināšanas problēma finanšu vadībā ir pazīstama kā bankas pašu kapitāla pietiekamības problēma.

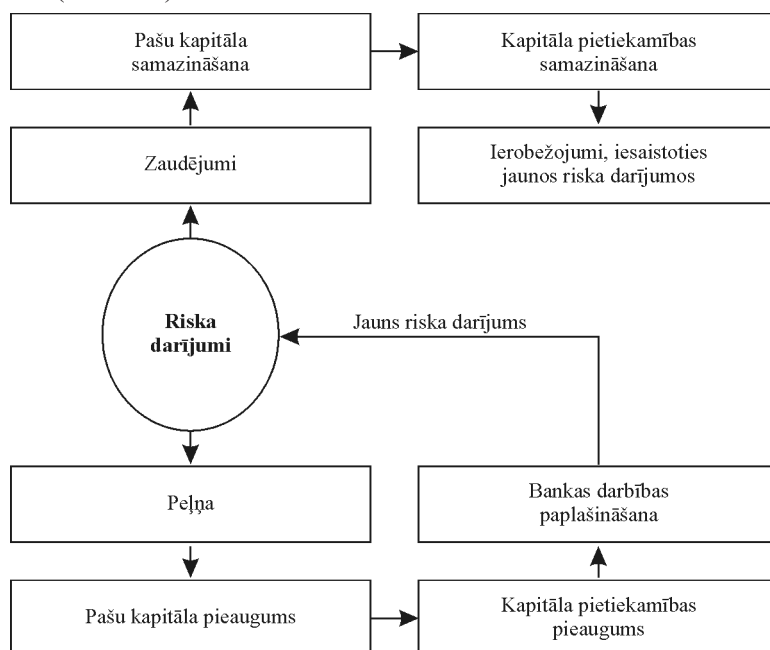
Mūsdienu ekonomiskajā literatūrā ir sastopami vairāki kapitāla pietiekamības definējumi. E. Rida (*E. Rid*) un R. Kotera (*R. Kotter*) definējums ir šāds: kapitāla pietiekamība ir bankas spēja kompensēt zaudējumus un novērst bankrotu [6., 187].



Ir sastopams arī šāds kapitāla pietiekamības traktējums: kapitāls ir pietiekams, ja banka spēj turpināt tradicionālo standarta kvalitātes pakalpojumu sniegšanu neatkarīgi no iespējamiem zaudējumiem, kuri var rasties, veicot aktīvās operācijas [7, 33]. Šis definējums parādījās 1991. gadā, kad tika uzskatīts, ka ar kapitālu ir jākompensē tikai zaudējumi, ko rada aktīvās pozīcijas kredītriska rezultātā. Taču kapitāla pietiekamības definējums ir jāpapildina ar kapitāla spēju segt visus zaudējumus, kas var rasties banku darbībā. Jāņem vērā tas, ka bankas kapitāla pietiekamība ir svarīgs drošības rādītājs, tā pamatā ir minimālā kapitāla noteikšana bankas risku segšanai.

**Šajā rakstā, izvērtējot teorētiskās atziņas ekonomikā un veicot Latvijas banku sistēmas pašu kapitāla pietiekamības analīzi, ir pamatota nepieciešamība izveidot pašu kapitāla vadīšanas sistēmu kā daļu no bankas stabilitātes nodrošināšanas sistēmas un sniegti ieteikumi kapitāla vadīšanas sistēmas izveides praktiskai realizācijai.**

Bankas ir komercstruktūras, un tāpēc to darbība ir vērsta uz peļņas iegūvi un augstāku darbības rentabilitātes rādītāju sasniegšanu. Taču, kā jau atzīmēts, bankas kapitāls ir tās drošību raksturojošs lielums, un arī šo lielumu vajadzētu uzturēt pēc iespējas augstākā līmenī. Tā kā peļņa ir bankas pašu kapitāla sastāvdaļa, tās palielināšana palielina arī pašu kapitālu. Tādējādi tiek sekmēts kapitāla pietiekamības pieaugums un iespējas paplašināt bankas darbību, tai iesaistoties jaunos riskantos darījumos (sk. 1. att.).



1. att. Bankas riska darījumu, peļņas un kapitāla savstarpējās sakarības shēma  
Diagram of relationships between the bank risk transaction, profit and capital

Turpretim zaudējumi samazina pašu kapitālu un tā pietiekamību, un tas var ierobežot bankas iesaistīšanos jaunos darījumos, tātad ierobežot attīstības iespējas. Ja bankas pašu kapitāls aug, bet bankas darbība nepaplašinās, tas var liecināt par

neefektīvu līdzekļu izmantošanu. Lai panāktu efektīvu attīstību, bankai vajadzētu regulāri kontrolēt savstarpējo sakarību starp bankas peļņu, risku un kapitālu.

Kapitāla atbilstība riskam interesē gan zinātniekus, gan banku uzraudzības institūcijas, banku finanšu vadītājus un banku īpašniekus. Katras grupas pārstāvjiem ir savas intereses un mērķi banku pašu kapitāla kontrolē. Bankas īpašnieki ir ieinteresēti samazināt pašu kapitālu līdz minimumam, lai palielinātu kapitāla ienesīgumu un aktīvu pieauguma rādītājus. Uzraudzības institūcijas pieprasa lielāku pašu kapitāla nodrošināšanu, lai mazinātu bankrota risku un nodrošinātu banku sistēmas stabilitāti. Riska vadītāju interesēs ir izveidot tādu kapitālu, kas atbilstu bankas faktiskajam riskam. Banku kapitāla vadīšanas mērķis ir apmierināt visas trīs interesentu kategorijas. Bankām ir jāuztur kapitāls pietiekamā apjomā, lai segtu neparedzētus zaudējumus, aizsargātu noguldītājus un tajā pašā laikā nodrošinātu akcionāriem iespēju nopelnīt. Tātad bankas peļņas, riska un kapitāla kā riska ierobežojošā lieluma atbilstība ir svarīgs bankas finanšu vadīšanas uzdevums. Banka kļūst maksātnespējīga, ja tās pašu kapitāls tuvinās nullei vai ir negatīvs. Taču maksātnespējas risks kļūst aktuāls jau tad, kad kapitāls nav pietiekams esošo riskanto darījumu segšanai un darījumu apjomu pieauguma nodrošināšanai. Pietiekams kapitāla līmenis veido tā saucamo *spilvenu*, kas nodrošina bankas maksātspēju un ļauj tai turpināt operācijas, neskatoties uz nelabvēlīgiem apstākļiem. Turpretim nepietiekami kapitalizēta banka ir pakļauta daudz lielākam bankrota riskam makroekonomisko vai citu apstākļu pasliktināšanās gadījumā. Savukārt pārāk kapitalizēta banka parasti nav konkurētspējīga finanšu tirgū, un tās ienesīguma rādītāji ir zemi.

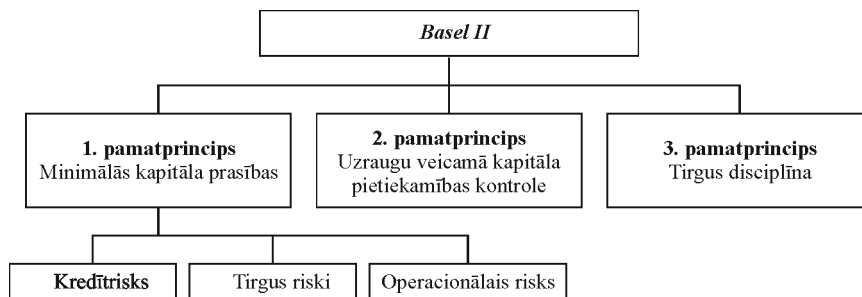
Autores skatījumā pašu kapitāla pietiekamības nodrošināšanai bankā jāizveido kapitāla vadīšanas sistēma, ko veidotu trīs savstarpēji saistīti bloki:

- 1) uzraudzības institūcijas normatīvo prasību ievērošana bankas pašu kapitāla nodrošināšanas ziņā;
- 2) bankas normatīvā, riska un ekonomiskā kapitāla atbilstības sistēmas izveide;
- 3) bankas bufera kapitāla vadīšanas sistēmas izveide.

Pirmais bloks ir **uzraudzības institūcijas normatīvo prasību ievērošana bankas pašu kapitāla nodrošināšanas ziņā**. Atbilstoši uzraudzības institūcijas prasībām aprēķināto kapitālu sauc par **normatīvo kapitālu**. Nepieciešamība pēc vienota pašu kapitāla pietiekamības rādītāja parādījās 20. gadsimta beigās. 1988. gadā Bāzeles komiteja<sup>1</sup> (*Basel Committee on Banking Supervision*) pieņēma pirmo Bāzeles Kapitāla konvenciju (*Basel I*), kas paredzēja kapitāla seguma veidošanu kredītriskam. Kredītriska kapitāla prasības bija paredzēts noteikt, izmantojot standartizētus koeficientus, bet ar laiku tika konstatēts, ka risku lielums un līdz ar to arī kapitāla prasību vērtība, kas aprēķināta, izmantojot ieteikto metodiku, neatspoguļo reālo kredītrisku. Strauji attīstījās iekšējās risku vadīšanas metodes, un arvien biežāk tika atzīts, ka tirgus risks un operacionālais risks ir būtiski faktori banku darbībā. 2004. gada 26. jūnijā Bāzeles Komiteja apstiprināja jauno Kapitāla pietiekamības konvenciju (*Basel II*) [2]. Tās galvenie mērķi ir šādi:

- panākt, lai bankas nepārtraukti pilnveidotu savas risku vadīšanas metodes un procedūras;
- palielināt riska vērtības un pašu kapitāla atbilstības precizitāti;
- samazināt starpību starp normatīvo un ekonomisko bankas kapitālu.

Tiek plānots, ka jaunie kapitāla pietiekamības aprēķināšanas noteikumi pilnībā stāsies spēkā 2006. gadā. Tāpat kā 1988. gada konvencija, arī jaunā Kapitāla konvencija pirmām kārtām ir attiecināma uz G10 grupas valstu lielajām bankām, kas aktīvi darbojas starptautiskajos tirgos, bet atsevišķu valstu uzraudzības institūcijas Bāzeles konsultatīvos dokumentus var izmantot brīvprātīgi, veidojot savas normatīvās prasības. Lai ievērotu ES direktīvas un Bāzeles Banku uzraudzības komitejas jauno Kapitāla pietiekamības konvenciju, Latvijas Finanšu un kapitāla tirgus komisija (FKTK) 2003. gadā ir izveidojusi darba grupu jaunu kapitāla pietiekamības standartu izstrādāšanai Latvijas banku sistēmā. Šobrīd projektā paredzētais jauno kapitāla pietiekamības standartu ieviešanas termiņš ir 2006. gada 31. decembris. Bāzeles jaunā Kapitāla pietiekamības konvencija (*Basel II*) ir detalizēts dokuments, kas balstās uz trim pamatprincipiem (sk. 2. att.).



2. att. Bāzeles jaunās Kapitāla pietiekamības konvencijas pamatprincipi  
Major principles of Basel New Convention on Capital Adequacy

**1. pamatprincips. Minimālās kapitāla prasības.** Bankām ir ieteiktas vairākas alternatīvas kredītu, tirgus un operacionālā riska kapitāla prasību noteikšanas metodes.

**2. pamatprincips. Uzraugu veicamā kapitāla pietiekamības kontrole.** FKTK, informējot komercbankas par izmaiņām kapitāla pietiekamībā, kontroles principu raksturo šādi:

- FKTK kontrolē, vai banka novērtē visus būtiskos riskus un nodrošina kapitālu to segšanai;
- FKTK novērtē bankas iekšējo kapitāla pietiekamības noteikšanas metodoloģiju un rezultātu;
- FKTK atkarībā no rezultāta izmanto likumā paredzētās pilnvaras, lai nodrošinātu bankas darbības riskiem adekvātu kapitāla lielumu;
- FKTK var noteikt bankai paaugstinātu kapitāla pietiekamības rādītāju, kas pārsniedz minimālos 8%.

Tāpat bankai jānodrošina kapitāls, kas pārsniedz minimālās 1. principa prasības, veidojot papildu kapitālu tiem riskiem, kurus pati komercbanka uzskata par vērā ņemamiem. FKTK kontrolē kapitāla prasību noteikšanas iekšējo metodiku kvalitāti un var noteikt atsevišķām bankām lielākas prasības attiecībā pret kapitāla pietiekamību.

**3. pamatprincips. Tirgus disciplīna.** Tā ietver prasības atklāt informāciju par bankas darbību, jo tā tirgus dalībniekiem palīdz labāk novērtēt bankas riskus un

kapitāla pietiekamību. Lai gan Latvijā vēl nav normatīvā dokumenta, kas paredz tirgus disciplīnas ievērošanu, visai informācijai, kuru atklāj banka, ir jābūt ticamai un patiesai. Bāzeles Kapitāla pietiekamības konvencijas kontekstā Finanšu un kapitāla tirgus komitejai būtu uzmanīgāk jāiepazīstas ar komercbanku sniegto informāciju, īpašu uzmanību pievēršot banku gada pārskatiem.

Būtiskākās atšķirības starp eksistējošo un jauno kapitāla pietiekamības aprēķināšanas pieeju ir parādītas 1. tabulā.

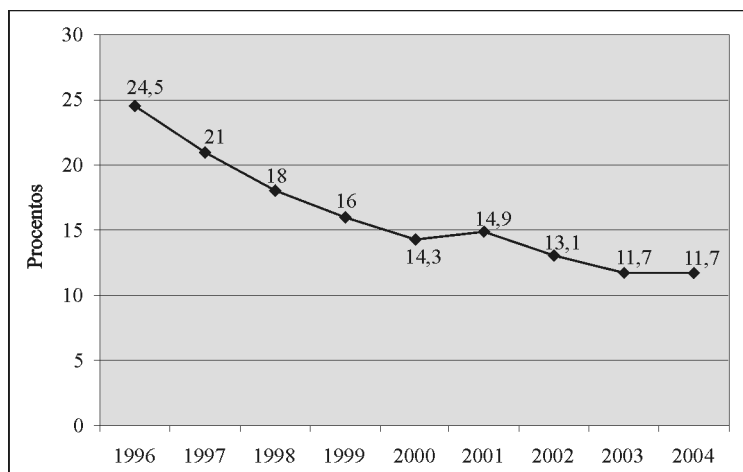
1. tabula

**Risku vadīšanas pieeju atšķirības 1988. un 2004. gada Bāzeles kapitāla konvencijās<sup>2</sup>**  
*Differences in risk management approaches between 1988 and 2004*  
*Basel Conventions on Capital Adequacy*

1988. gada Bāzeles Kapitāla konvencija	2004. gada Bāzeles Kapitāla konvencija
Vienota pieeja visu komercbanku risku vērtēšanā	Lielāks akcents uz pašu banku izstrādātām iekšējām risku vadīšanas metodēm; elastība un pieeju dažādība risku vadīšanā; efektīvāka riska menedžmenta stimulēšana
Kapitāls veido segumu tikai kredītriskam	Kapitāls veido segumu kredītriskam, operāciju riskam un tirgus riskam
Kredītriska lieluma noteikšanā izmanto svaru koeficientus	Kredītriska lieluma noteikšanā izmanto ārējos un iekšējos reitingus
Maksimālais risks ir novērtēts kā 100%	Maksimālais risks ir novērtēts kā 150%

No tabulā apkopotajām atšķirībām redzam, ka būtiskākās izmaiņas ir divos aspektos:

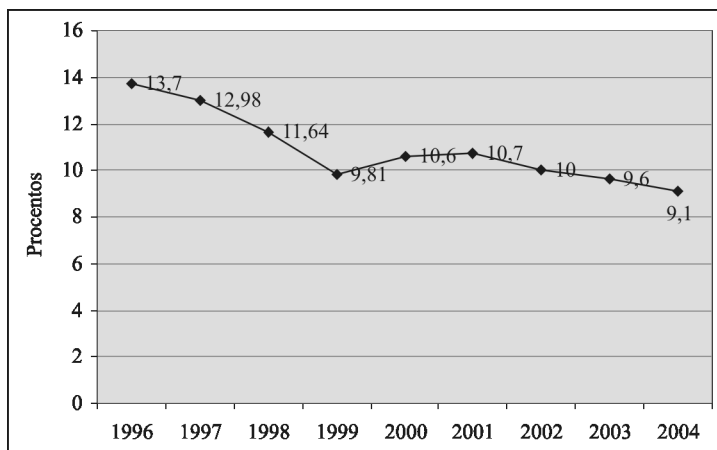
- bankai jāveido kapitāla segums ne tikai kredītriskam, bet arī citiem bankas riskiem;
- komercbankām jā rūpējas par iekšējo metožu ieviešanu risku vadīšanā.



3. att. Pašu kapitāla pietiekamības rādītāja dinamika Latvijas banku sistēmā 1996.–2004. gada beigās, procentos.<sup>3</sup>

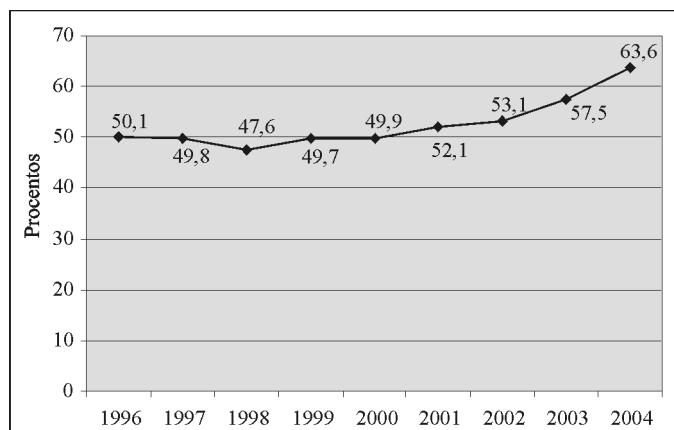
*Dynamics of ownership capital adequacy index in Latvian banking system, late period 1996 to 2004, percentage*

Bāzeles Komitejas nostādnes ir atzītas visā pasaulē. Eiropas valstu uzraudzības institūcijas veido uzraudzības sistēmu atbalstoši Bāzeles Komitejas ieteikumiem. Arī Latvijā atbilstoši Bāzeles Komitejas nostādņēm Finanšu un kapitāla tirgus komisija ir noteikusi kontrolējamo kapitāla pietiekamības koeficienta kritēriju: kapitālam ir jāsedz vismaz 8%<sup>4</sup> no riska, kuru uzņemas banka [1]. 3.–6. attēlā ir atspoguļota kapitāla pietiekamības rādītāju analīze Latvijas banku sistēmā. Tā veikta, vērtējot vairākus kapitāla pietiekamību raksturojošus koeficientus, arī FKTK kontrolējamus rādītājus.



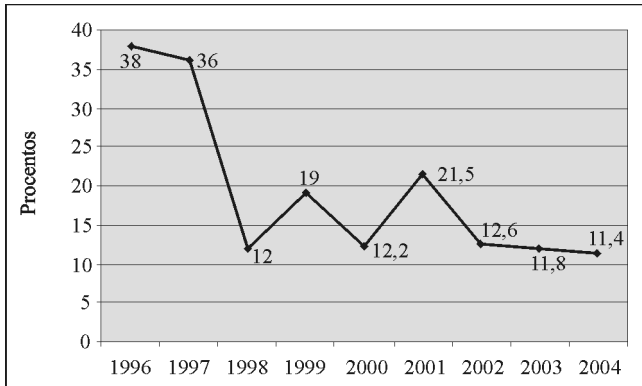
4. att. Pašu kapitāla daļa kopējos Latvijas banku aktīvos  
1996.–2004. gada beigās, procentos

*Share of ownership capital in total assets of Latvian commercial banks,  
late period 1996 to 2004, percentage*



5. att. Ar risku svērtu aktīvu daļa Latvijas komercbanku kopējos aktīvos  
1996.–2004. gada beigās, procentos

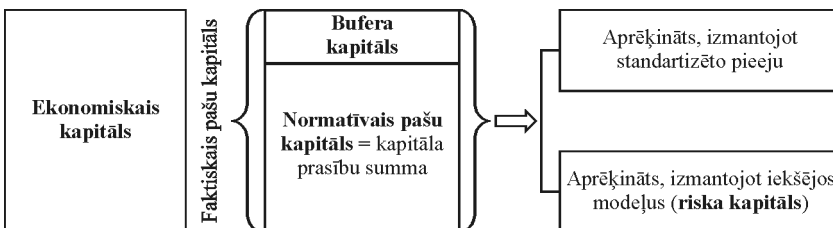
*Share of risk-weighted assets in total assets of Latvian commercial banks,  
late period 1996 to 2004, percentage*



6. att. Latvijas banku sistēmas pašu kapitāla pietiekamības rādītāja moda, 1996.–2004. gada beigās, procentos  
*Mode of ownership capital adequacy index in Latvian banking system, late period 1996 to 2004, percentage*

3. attēlā redzams, ka Latvijas komercbankās kapitāla pietiekamības rādītāja lielumiem ir dilstoša tendence, samazinās arī pašu kapitāla daļa sistēmas kopējos aktīvos (sk. 4. att.). Turpretim ar riska koeficientu svērto aktīvu un ārpusbilances saistību daļa kopējos aktīvos Latvijas banku sistēmā aug (sk. 5. att.). Šo pieaugumu lielā mērā ietekmē banku agresīvā darbība kredītu tirgū, arī hipotekāro kredītu tirgū. Tātad kopējo kapitāla pietiekamības tendenci ietekmē abi faktori: ar riska koeficientu svērto aktīvu pieaugums un pašu kapitāla daļas samazinājums aktīvos. Kapitāla pietiekamības rādītāja modas dinamika liecina, ka banku sistēmas pašu kapitāla pietiekamības rādītāja biežāk sastopamajiem lielumiem ir dilstoša dinamika ar lēcieniem (sk. 6. att.). Biežāk sastopamie pašu kapitāla pietiekamības lielumi strauji samazinājušies 1998. gadā Krievijas krīzes ietekmē, samazinājums ir vērojams arī 2000. gadā un pēdējos četros analizējamajos gados. Pēc rādītāja modas var arī spriest, ka šo tendenci nosaka nevis viena vai divas bankas, bet tā ir raksturīga visām sistēmas bankām.

Tādējādi pašu kapitāla vadīšanas sistēmas pirmais bloks – pietiekama normatīvā kapitāla nodrošināšana – pastāv visās komercbankās. Apskatīsim nākamo bloku saturu. Otrais kapitāla vadīšanas sistēmas bloks ir **bankas normatīvā, riska un ekonomiskā kapitāla atbilstības sistēmas izveide**. Pašu kapitāla sistēmu autore ir parādījusi 7. attēlā.

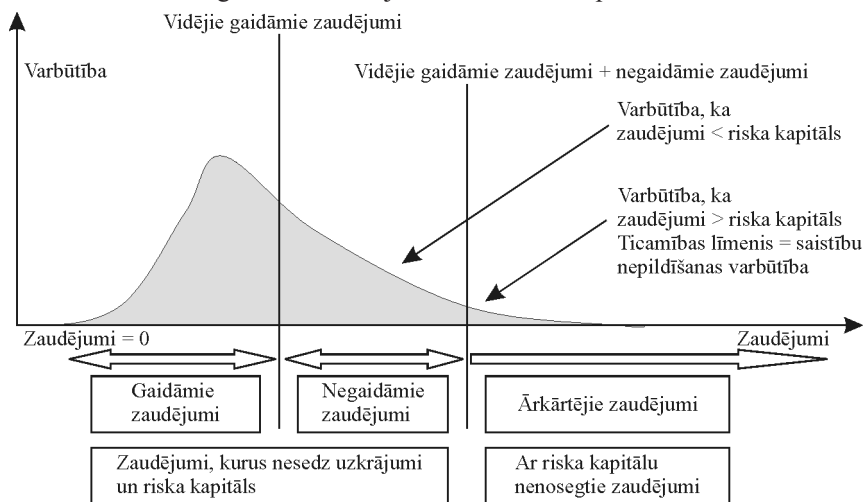


7. att. Bankas kapitālu sistēma  
*Bank capital system*

Tālāk atsevišķi apskatīsim katra riska un ekonomiskās kapitāla veidošanās īpatnības un saistību ar citiem kapitāla veidiem.

## Riska kapitāls

Šis kapitāls ir kapitāla prasību kopsūma, kas aprēķināta, izmantojot iekšējos modeļus. Neatkarīgi no tā, kuru (standartizēto vai iekšējo) pieeju kapitāla pietiekamības noteikšanai banka izvēlas, iekšējām vajadzībām noteikti būtu jāaprēķina riska kapitāls. Riska kapitāls sedz iespējamus (gaidāmos) un negaidāmos riskus. Zaudējumu sadalījums gaidāmos un negaidāmos zaudējumos ir skaidrāks kredītriska gadījumā. Gaidāmie zaudējumi faktiski ir uzkrājumi kredītriskam, kurus veido komercbanka; negaidāmos zaudējumus ir iespējams aprēķināt, izmantojot kredītu *VaR* metodi. Tirgus riska peļņas un zaudējumu sadalījums ir pietiekami simetrisks, bet šā riska zaudējumu sadalījumam gaidāmos un negaidāmos zaudējumus ir cita pieeja. Vairāki autori (*C. Matten, P. Jorion, C. Butler*) uzskata, ka tirgus risku vērtēšanā ar gaidāmajiem zaudējumiem ir jāsaprot gaidāmie zaudējumi tirgus “normālas” konjunktūras apstākļos [4, 37]. Šos zaudējumus varētu aprēķināt, izmantojot *VaR* modeļus. Savukārt negaidāmie zaudējumi ir iespējamie zaudējumi stresa situācijā, un tos varētu vērtēt, izmantojot stresa testēšanas modeļus. Atšķirībā no kredītriska gan gaidāmie, gan negaidāmie tirgus riska zaudējumi ir jāsedz ar bankas pašu kapitālu. Tāpat kā tirgus risku vērtēšanas gadījumā nosaka arī operacionālā riska gaidāmos un negaidāmos zaudējumus. Riska kapitāla sastāvs noteikti ir jāpapildina ar procentu riska vērtību, kas arī ir bankas negaidāmie zaudējumi. 8. attēlā redzams, ka kredītriska iespējamus zaudējumus sedz uzkrājumi, pārējo risku iespējamus zaudējumus, kā arī visus bankas negaidāmos zaudējumus sedz riska kapitāls.



8. att. Riska kapitāla un zaudējumu atbilstības shēma

*Risk capital and losses conformity diagram*

Bankas ārkārtējos zaudējumus un zaudējumus, kuri var rasties ar varbūtību ( $1 - VaR$  pieejā pieņemtais varbūtības līmenis), vai nu sedz kapitāla pārpalikums (bufera kapitāls), vai arī tie paliek bez seguma. Tātad pašu kapitāls nenosedz tikai ārkārtējos zaudējumus, un varbūtība, ka šie zaudējumi radīsies, ir bankas saistību nepildīšanas varbūtība (*default probability*).

## Ekonomiskais kapitāls

Banku vadīšanā pēdējo triju gadu laikā ir parādījies jēdziens “ekonomiskais kapitāls”. Tā kā šis kapitāls interesē īpašniekus, tā aprēķināšanas pamatā ir bankas ieņēmumi darījumos ar atsevišķiem instrumentiem atsevišķās bankas nodaļās un visā bankā kopumā. Ekonomiskais kapitāls apvieno bankas peļņu ar drošību, un tā aprēķināšanas pamatā ir bankas peļņas standartnovirze. Ekonomisko kapitālu var novērtēt pēc formulas

$$EK = EAR/r, \quad (1)$$

kur  $r$  – nulles riska pakāpes likme,

$EAR$  – ar risku koriģētie ieņēmumi (*earnings at risk*).

Ar risku koriģētos ieņēmumus noteiktajā varbūtības līmenī statistiski var noteikt kā bankas peļņas volatilitāti:

$$EAR = k \cdot \sigma_p, \quad (2)$$

kur  $k$  – bankas reitingam atbilstošs koriģējošais koeficients;

$\sigma_p$  – ieņēmumu (vai peļņas) standartnovirze [5, 243].

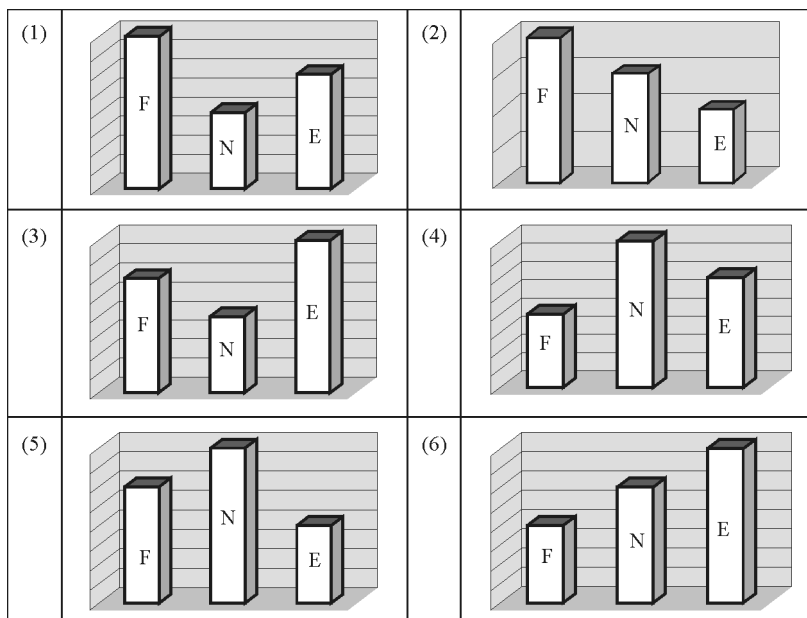
Uzraudzības institūciju kapitāla lieluma prasības ir galvenais faktors, kas nosaka bankas kapitāla vadīšanas politiku. Ja bankas faktiskais kapitāls pārsniedz normatīvo kapitālu, klientiem tas bieži vien nozīmē, ka banka ir droša. Tomēr, ja kapitāls pārlieku pārsniedz normatīvo līmeni, tas nozīmē, ka bankai ir konservatīva risku politika un, iespējams, bankas darbība nav pietiekami ienesīga. Šādā situācijā bankas ekonomiskais kapitāls ir ievērojami mazāks par normatīvo kapitālu. Ekonomiskais kapitāls ir atkarīgs no bankas attieksmes pret risku, no portfeļu struktūras, risku vērtību noteikšanas metodēm un parametriem. Tā kā visi minētie faktori mainās laikā, ekonomiskais kapitāls dažādos laika periodos ir atšķirīgs – tas var būt gan lielāks, gan mazāks par normatīvo kapitālu.

9. attēlā ir parādītas iespējamās faktiskā (F), normatīvā (N) un ekonomiskā (E) kapitāla kombinācijas.

Pirmās trīs kombinācijas ir iespējamās maksātspējīgām bankām. Pirmā un otrā kombinācija raksturo stāvokli, kad faktiskais kapitāls ir lielāks par ekonomisko kapitālu. Bankas reālajam kapitālam jābūt lielākam par ekonomisko kapitālu, jo tādējādi banka var nosegt neprognozējamus zaudējumus. Ja starpība ir liela, tas nozīmē, ka banka ir pārāk kapitalizēta un kapitāls netiek pietiekami izmantots peļņas gūšanai. Pārāk kapitalizētai bankai ieteicams meklēt jaunas investēšanas iespējas. Bankai nav jātiecas pēc minimāliem riskiem un jāstrādā pēc iespējas efektīvāk, tomēr bankas riskiem jābūt apzinātiem un pietiekami nosegtiem. Trešajā kombinācijā faktiskais kapitāls ir mazāks par ekonomisko kapitālu. Banka nav pietiekami kapitalizēta. Tas nozīmē, ka potenciālās bankas peļņas svārstības ir lielākas, nekā banka var atļauties ar esošo kapitālu, un bankas bankrota varbūtība ir lielāka nekā pietiekami kapitalizētām bankām. Šajā situācijā, kaut arī bankas kapitāls ir lielāks par uzraudzības institūciju noteikto līmeni, tas nav pietiekams, lai segtu neprognozējamus zaudējumus. Beidzamās trīs kombinācijas nav pieņemamas bankas normālai darbībai, jo normatīvais resp. saskaņā ar uzraudzības institūcijas prasībām minimālajam riskam atbilstošais kapitāls

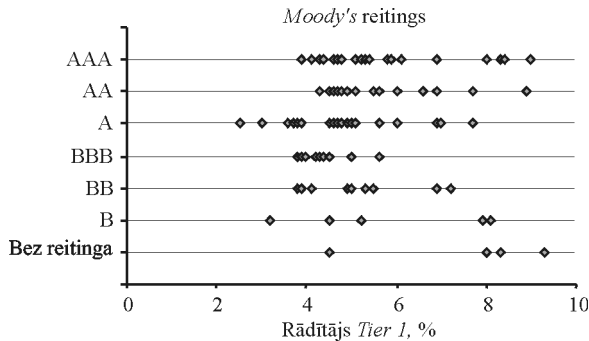


ir mazāks par faktiski esošo kapitālu. Tas nozīmē, ka bankas kapitāls ir nepietiekams. Kapitāla vadīšanas politika paredz, ka normatīvajam kapitālam jābūt mazākam par ekonomisko un faktisko kapitālu, bet faktiskajam kapitālam jābūt gandrīz vienādam ar ekonomisko kapitālu. Tādējādi, **kontrolējot normatīvo, riska un ekonomisko kapitālu, kā arī panākot pieņemamu ar risku koriģētā kapitāla atdevi, bankas nodrošina pietiekamu pašu kapitālu pēc noteiktās varbūtības aprēķināto zaudējumu kompensācijai.** Šī varbūtība ir atkarīga no tā, kādam kredītreitingam banka vēlas atbilst. Jo augstāks ir bankas mērķa reitings, jo lielāks kapitāls ir jārezervē kopējam riskam.



9. att. Faktiskā, normatīvā un ekonomiskā kapitāla kombinācijas  
*Combinations of actual, normative and economic capital*

Tā, piemēram, pēc aģentūras *Moody's* datiem, reitingam *AA* maksātspējas varbūtība ir 0,04%. Ja banka vēlas atbilst *AA* reitingam, tai ir jārezervē kapitāls tādā apmērā, kas garantētu visu veidu risku zaudējumu segumu ar varbūtību 99,96%. Par reitingu un kapitāla pietiekamības atbilstību liecina pasaules banku prakse. 10. attēlā, kurā parādīts kapitāla bāzes koeficients (*Tier1*) un *Moody's* kredīta reitinga sadalījums lielākajās starptautiskajās bankās, ir redzama skaidra saistība starp reitingu un rādītāja lielumu. Augstākais reitings *AAA* un *AA* ir piešķirts bankām, kuru *Tier 1* rādītājs ir starp 4% un 6%. Ja rādītājs ir mazāks par 3,8%, reitingu *AAA* un *AA* nepiešķir. Arī pārāk liels koeficients ne vienmēr tiek augstu vērtēts. Reitingus *AAA* un *AA* bankām, kuru rādītāji ir virs 8–9%, piešķir retāk, jo bieži vien tie liecina par banku nespēju izmantot visu savu potenciālu peļņas gūšanai. Augsti pietiekamības rādītāji negarantē labu reitingu, bet zemiem koeficientiem vienmēr būs slikts reitings.



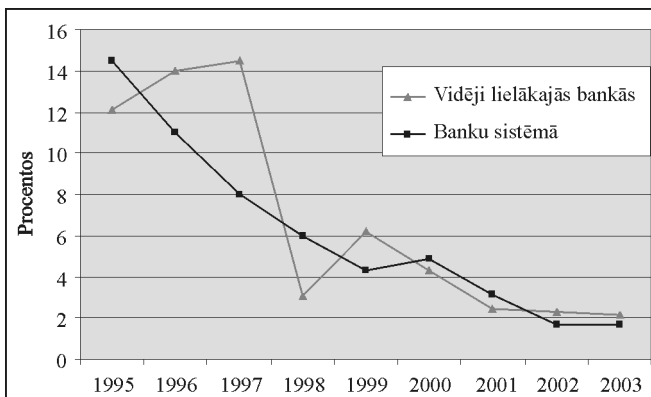
10. att. Moody's kredīta reitingsa un rādītāja Tier 1 saistība lielākajās starptautiskajās bankās [5, 36]

*Relationship between Moody's credit rating and Tier 1 index in biggest international banks*

Trešais kapitāla vadīšanas sistēmas bloks ir **bankas bufera kapitāla vadīšanas sistēmas izveide**. Tā kā tirgus stresa situācijas zaudējumiem banka neveido kapitāla prasības, tad normatīvais kapitāls tiek rēķināts, neņemot vērā šo zaudējumu kategoriju. Taču zaudējumi tirgus stresa situācijās bankai var būt bīstami. Bankām būtu jāveido bufera kapitāls šādiem zaudējumiem un normatīvā kapitāla aprēķinā neietvertajiem riskiem. Bankas bufera kapitāls ir starpība starp bankas kopējo pašu kapitālu un pašu kapitāla minimumu, ko noteikusi uzraudzības institūcija. Bufera kapitāla kontrole bankām ir nepieciešama, lai

- neparedzētie zaudējumi nesamazinātu bankas kapitālu tiktāl, ka tas vairs neatbilst uzraudzības institūcijas noteiktajiem regulējamā kapitāla līmenim;
- nodrošinātu bankas attīstību.

Regulējot bufera kapitālu, bankām ar ekonomiskās analīzes palīdzību būtu jānosaka tās riska faktoru grupas, kas ietekmē bufera kapitālu, jo regulējamo riskanto darījumu izvēlei jābūt saistītai ar bufera kapitālu ietekmējošiem faktoriem.<sup>5</sup> Bufera kapitāla koeficients tiek noteikts kā bufera kapitāla un ar riska koeficientiem svērtu aktīvu un ārpusbilances saistību attiecība.

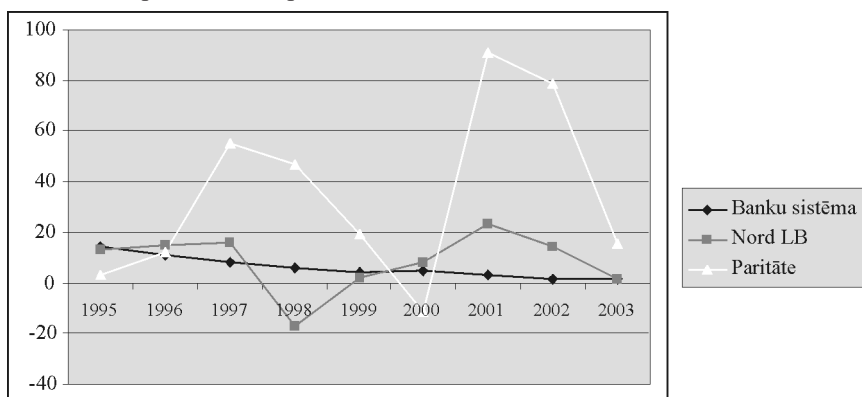


11. att. Bufera kapitāla īpatsvars ar risku svērtajos aktīvos 1995.–2003. gadā, perioda beigās  
*Specific weight of buffer capital in risk-weighted assets, late period 1995 to 2003*

11. attēlā ir redzams, ka bufera kapitāla īpatsvars ar risku svērtajos aktīvos lielākajās bankās līdz 1997. gada beigām ir audzis, bet 1998. gadā Krievijas krīzes dēļ iezīmējusies koeficienta lieluma lejupslīde. Banku sistēmas rādītāja lielumiem ir izteikta dilstoša tendence. Pašlaik abās izlases grupās bufera kapitāla īpatsvars ar risku svērtajos aktīvos samazinās, sasniedzot pat zemāku līmeni nekā Krievijas krīzes laikā. To varētu izskaidrot tādējādi, ka stabilos finanšu tirgus apstākļos bankas vēlas darboties bez “liekām” kapitāla rezervēm.

Neattaisnota bufera kapitāla samazināšana var būt signāls bankas maksātspējai, jo, iestājoties negaidāmiem riskiem, banka nespēs saglabāt pašu kapitāla pietiekamību normas ietvaros. 12. attēlā ir redzams, ka pirms maksātspējas iestāšanās Krievijas krīzes dēļ jau 1998. gada sākumā *Nord LB* banka (toreiz *Rīgas Komercbanka*) sāka zaudēt bufera kapitāla vērtību. Bufera kapitāla krasi samazināšanās ir vērojama arī pirms bankas *Paritāte* krīzes 2000.–2001. gadā. **Ja minētās komercbankas laikus būtu izvērtētējušas bufera kapitāla samazināšanās iemeslus un analizējušas tā ietekmējošos faktoros, iespējams, tās būtu izvairījušas no zaudējumiem un arī pašu kapitāla zaudēšanas.**

Jāsecina, ka Latvijas komercbankas uztur kapitāla pietiekamību augstākā līmenī, nekā to noteikušas uzraudzības institūcijas, bet bufera kapitālu vairākas komercbankas stihiski, nekontrolē tā vērtību un faktoros, kas to ietekmē, turklāt arī neracionāli izmantotais kapitāls liecina par neefektīvu bankas darbību.



12. att. Bufera kapitāla koeficienti Latvijas banku sistēmā, *Nord LB* bankā un bankā *Paritāte* 1995.–2003. gadā, perioda beigās, procentos

*Buffer capital ratios in Latvian banking system, Nord LB Bank and Paritāte Bank, 1995 to 2003, end of the period, percentage*

Banku valdēm jānosaka bufera kapitāla robežas kā procentu koridors no normatīvā kapitāla (piemēram, 3–6%). Bufera kapitāla augšējo robežu noteikšanai var izmantot būtiskāko risku stresa testēšanas rezultātus. Kapitāla prasības, kas noteiktas tirgus stresa testēšanas stāvoklī, var būt maksimālais risks, ko prognozē banka. Tādējādi, nodrošinot bufera kapitāla maksimālo robežu kā kapitāla prasību kopsummu, tirgus stresa stāvoklī banka var izveidot segumu, kas ļaus tai izdzīvot krīzes laikā. Banku risku vadīšanas departamentam periodiski, piemēram, reizi ceturksnī, būtu jākontrolē bufera kapitāla veidošana. Ja bufera kapitāla lielums tuvinās koridora robežām, jāanalizē tie riska faktori, kas samazina vai palielina kapitālu. Attiecīgā riska faktora

ietekmes samazināšanai var mainīt risku limitus, sašaurināt riskantās operācijas, kā arī veikt kompensējošos darījumus (*hedging*). Vienmērīga bufera kapitāla uzturēšana ļaus bankām efektīvi izmantot kapitālu, neveidojot pārāk lielas kapitāla rezerves. Turklāt kontrolējams bufera kapitāls palīdzēs bankām veidot pietiekamu kapitāla segumu negaidāmiem zaudējumiem un tirgus krīzes situācijām. Liels bufera kapitāla svārstīgums ir negatīva parādība, jo tas liecina par haotisku kapitāla vadīšanu; pārāk zema bufera kapitāla vērtība var būt par iemeslu nepietiekamam regulējamam kapitālam, bet pārāk augsta bufera kapitāla vērtība – nepietiekamam ekonomiskajam kapitālam.

Tādējādi, ja banka izveidos kapitāla vadīšanas sistēmu, paredzot gan normatīvā kapitāla vadīšanu, gan racionālu ekonomiskā, riska un normatīvā kapitāla veidošanu, gan bufera kapitāla kontroli, tā nodrošinās bankas stabilitātes uzturēšanai pietiekamu kapitālu.

## LITERATŪRA

1. Kapitāla pietiekamības aprēķināšanas noteikumi. Finanšu un kapitāla tirgus komisija. Lēmums Nr. 255, 17.11.2004.
2. Basel Committee on Banking Supervision. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework.. – *BIS*, June 2004.
3. Feldstain M. Banks capital adequacy today and tomorrow. – *The Wall Street Journal*, February 21, 1991.
4. Jovic D., Beutler M. Paradoxical incentives in the New Basel capital framework. – *Risk Professional*, 2000, No. 5, pp. 36–39.
5. Matten C. *Managing Bank Capital. Capital Allocation and Performance Measurement*. Second Edition. – Chichester, New York, Weinheim, Brisbane, Singapore, Toronto: John Wiley&Sons, LTD, 2001, p. 337.
6. Рид Э., Коттер Р., Гилл Э., Смит Р. *Коммерческие банки*. – Москва: Космополис, 1991, с.
7. Фетисов Г. Г. *Устойчивость коммерческого банка и рейтинговые системы её оценки*. – Москва: Финансы и статистика, 1999, с. 167.

## FOOTNOTES

<sup>1</sup> Bāzeles komiteja – banku uzraudzības vadlīniju izstrādātāja.

<sup>2</sup> Pēc Bāzeles Komitejas konsultatīvajiem dokumentiem.

<sup>3</sup> Līdz 2004. gada novembrim kapitāla pietiekamības kritērijs Latvijā bija 10%.

<sup>4</sup> 5., 6., 7. un 8. attēls ir veidots pēc banku gada pārskatu datiem.

<sup>5</sup> Piemēram, buferu kapitālu ietekmējošais faktors ir procentu likmes, tātad, bufera kapitālam samazinoties, bankai būtu jānosaka stingrāki procentu *gap* limiti.

## Summary

This paper is aimed at assessment of theoretical conclusions in economics, analysis of the ownership capital adequacy in the Latvian banking system, substantiation of necessity to establish the ownership capital management system as a part of the bank stability provision system and proposals on the practical realisation of an ownership capital management system. The author has shown the study of the capital adequacy concept in economic science and development of this concept in documents of institutions supervising the commercial banks. Capital adequacy in the Latvian banking system has been analysed, the ownership capital management system has been developed, the potential content of the ownership capital management system has been discovered, and proposals for its practical realisations have been given.

# **Finnland und die Folgen der EU-Zugehörigkeit Somija un sekas tās līdzdalībai Eiropas Savienībā Finland and the Consequences of EU Membership**

**Juhani Laurinkari**

Universität Kuopio Institut für Sozialpolitik und Sozialwirtschaft

Fakultät für Sozialwissenschaften

Kuopio, Harjulantie 1

Tel.: +358-1716271

E-Mail: juhani.laurinkari@uku.fi

Eine der wichtigsten Fragen in der Diskussion um die sich verändernden Beziehungen zwischen Individuum und Gesellschaft im Bereich von Schaffung und Erhaltung der sozialen Sicherheit und des Wohlstandes ist die nach der Hauptverantwortung für die Schaffung und die Erhaltung des Wohlstandes in der heutigen Zeit. Die Entwicklung in Finnland seit der EU-Mitgliedschaft hat zu einem System von unterschiedlichen Produzenten von Wohlfahrtsdienstleistungen geführt. Hierbei hat die Bedeutung des dritten Sektors signifikant zugenommen. In der gleichen Zeit wurde das Konzept des Wohlfahrtsstaates teilweise durch das - vagere und weniger herausfordernde - der Wohlstandsgesellschaft abgelöst. In dieser (Im letzten Fall) trägt der Staat seinen Bürgern gegenüber weniger Verantwortung. Auch der finnische Wohlfahrtsstaat entwickelt sich in Richtung individueller Lebensbewältigung: Die Erklärung von Misslingen der Lebensbewältigung sowie die Existenz sozialer Probleme als Folge individuellen Versagens setzt sich gegenwärtig durch.

**Schlüsselwörter:** EU-Mitgliedschaft, System sozialer Sicherheit, Sozialpolitik, Wohlfahrtsstaat, Besteuerung, Religion oder (Region).

## **1. Problemstellung**

Die Entwicklung der finnischen Sozialpolitik muss sowohl die Auswirkungen der EU-Mitgliedschaft, der Mitgliedschaft in der Währungsunion als auch die in Europa sich vollziehenden Veränderungen berücksichtigen. Obwohl die EU bisher über kein klares sozialpolitisches Programm verfügt, gibt es doch schon Anfänge in Richtung einer vereinheitlichten Sozialpolitik, die in erster Linie den Arbeitsmarkt und die soziale Sicherheit der Arbeitskräfte betrifft.

Eine größere Herausforderung für die Zukunft des Wohlfahrtsstaates stellt dennoch die Währungsunion mit ihren strengen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen dar. Die Finanzpolitik/ Ausgabenpolitik des öffentlichen Sektors bedeutet für die Zukunft eine sich verschärfende Diskussion über Existenz und Strukturen des Wohlfahrtsstaates sowie dessen Finanzierungsmodells.

Die Rahmenbedingungen der Währungsunion unterstellen die finnische Finanzpolitik einer strengen Kontrolle. Die finnische Industrie ist anfällig für Konjunkturschwankungen und bei einer möglichen Wirtschaftskrise würde Finnlands

Fähigkeit, im Rahmen der Kriterien der Währungsunion zu agieren, auf eine Probe gestellt. Weil als Mittel zur Abwehr einer wirtschaftlichen Rezession allein die Flexibilität des Arbeitsmarktes (was insbesondere die Arbeitsverhältnisse betrifft) geblieben ist, würde eine „neue Flaute“ für Finnland zunehmende Arbeitslosigkeit und steigende öffentliche Ausgaben bedeuten. Auch ohne größere oder kleinere Wirtschaftsprobleme stehen dem Land – als Folge des Erreichens des Rentenalters für die großen Altersgruppen – finanzielle Engpässe bevor.

Zur gleichen Zeit, in der sich die öffentlichen Ausgaben als Folge des anhaltenden Problems der Arbeitslosigkeit und der Zunahme der Rentempfänger erhöhen, unterliegt die Finanzierungsgrundlage Einschränkungen. Fast täglich geht es in den Medien um Steuersenkungen und die Regierung wird durch die großen Unternehmen mit „Drohungen“, ins Ausland zu gehen unter Druck gesetzt. Gleichzeitig setzt der sich internationalisierende Markt eine Harmonisierung der Steuern zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der finnischen Unternehmen voraus.

Eine Münze hat eben immer zwei Seiten. In der Diskussion ist auch wichtig, was mit einer hohen Besteuerung (Gutes) geschaffen und erhalten werden kann und dass dies auch ein Faktor zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit darstellen kann. In meinem Vortrag geht es mir auch um die Einschätzung der Gesellschaft, um die Einschätzung der Wirtschaft und insbesondere um die Sozialpolitik hinsichtlich ihrer Anpassung an die 1995 erfolgte EU-Mitgliedschaft sowie an die europäische Entwicklung,

## 2. Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Finnland

Finnland durchlebte im vergangenen Jahrzehnt (1990-1994) die schlimmste Rezession (besonders die hohe Arbeitslosigkeit) nach dem Bürgerkrieg von 1918. Der wirtschaftliche Aufschwung nach der Rezession erfolgte sehr schnell. Nur Irland erholte sich von allen EU-Ländern noch schneller. Zwischen 1994 und 2000 stieg die Produktivität jährlich um 4,7% und der Export um 10,7%.

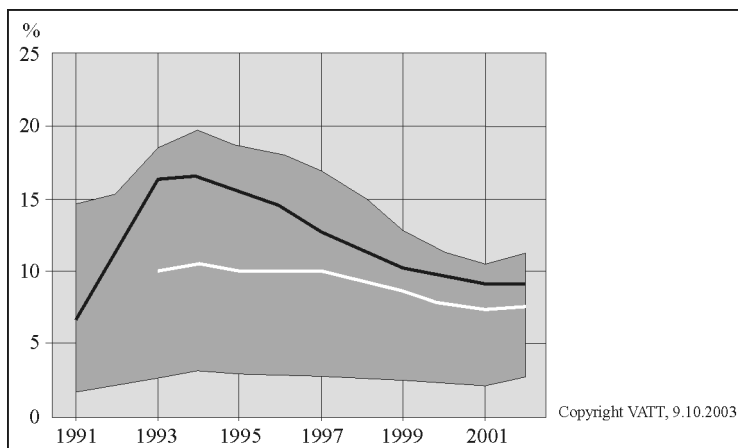


Abbildung 1. Arbeitslosigkeit in den EU-Ländern 1991–2002 (%)

Figure 1. Unemployment in EU -countries in 1991 – 2002 (%)

Quelle/Source: VATT (OECD).

Das Realeinkommen des finnischen Haushaltes pro Einwohner ist genau so groß wie in Schweden oder Italien. Finnland ist jetzt auf Platz 15 der (reichsten) Länder innerhalb der OECD, obwohl wir seinerzeit zu den ärmsten der westlichen Länder gehörten. Die langfristigen Aussichten der finnischen Wirtschaft sind gut, die Konkurrenzfähigkeit bei den Preisen ausgezeichnet. Beim Anteil der Investitionen in Forschung und Produktentwicklung am Bruttoinlandsprodukt liegt Finnland im Weltmaßstab hinter Schweden auf Platz zwei. Die Umsatzbilanz weist Milliardenüberschuss aus.

Die Beschäftigungsrate stieg in Finnland in den letzten Jahren schneller als im EU-Durchschnitt. Die Beschäftigungsrate bei den Männern hat sich dem EU-Durchschnitt angenähert. Die finnische Beschäftigungsrate lag noch Anfang der 90-er Jahre über zehn Prozentpunkte über dem Durchschnitt. Vor allem die weibliche Beschäftigungsrate war hoch. Auch die Beschäftigungsrate bei den Männern war vor der Rezession infolge der niedrigen Arbeitslosigkeit hoch.

Die Rezession Anfang der 90-er Jahre verursachte einen Einbruch der Beschäftigtenzahlen. Sie sanken über 14 Prozentpunkte, lagen aber – dank der hohen Frauenbeschäftigung – dennoch knapp über dem EU-Durchschnitt.

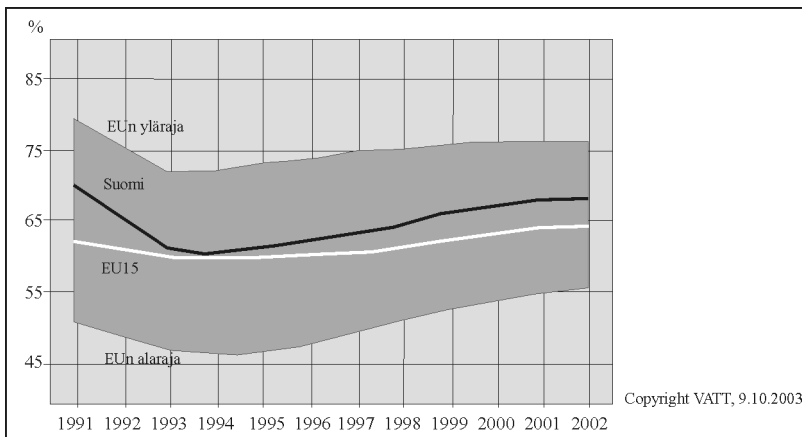


Abbildung 2: Anteil der Beschäftigten in den EU-Ländern 1991 – 2002 (%)

Figure 2: Amount of employed people in EU-countries 1991 – 2002 (%)

Quelle/Source: VATT (EU).

Ein Maßstab der gesellschaftlichen Entwicklung ist die Hochschulbildung.

Die Zahl der Hochschulstudenten stieg gleichmäßig. Die Anzahl der unteren Hochschulabschlüsse hat sich seit dem finnischen EU-Beitritt ebenso wie die der Promotionen verdoppelt. Besonders Handel und Industrie stellen Hochqualifizierte (hochqualifizierte Spezialisten) ein.



Year	Bachelor's degrees	Master's degrees	Licentiate degrees	Doctorate degrees	Others (specialist degrees)	Total
1994	975	9615	786	698	796	12870
1995	1453	9819	793	765	674	13504
1996	1816	10611	738	851	785	14801
1997	2583	10893	857	934	699	15966
1998	2623	11343	819	988	609	16382
1999	2540	11856	802	1165	635	16998
2000	2516	11515	748	1156	718	16653
2001	2461	11581	695	1206	631	16574
2002	2619	12075	654	1224	756	17328
2003	2883	12411	606	1257	636	17793
2004	2716	12588	558	1399	813	18074

Tabelle 1: Die Anzahl der verschiedenen Hochschullexamen (ohne Fachhochschulen) in Finnland 1995–2004

Table 1: Number of university degrees conferred in Finland 1995–2004

Quelle: Kultusministerium von Finnland/Source: Ministry of Education in Finland.

### 3. Neue Tendenzen des Begriffs Gesellschaft

Mit dem Beitritt Finnlands zur EU im Jahre 1995 rückte wieder einmal die Frage der individuellen und kollektiven Verantwortung für die Sozialpolitik ins Zentrum der gesellschaftlichen Debatte.

In der Sozialpolitik wird – infolge der Entwicklungen innerhalb der EU – der kollektive, in erster Linie staatliche (der staatliche) Universalismus, durch Gemeinschaften und Familien sowie Individuen der Bürgergesellschaft mit ihren eigenen Auffassungen zur Wohlfahrt ersetzt/ abgelöst.

Das Verhältnis zwischen Individuum und Kollektiv kann unter dem Aspekt Wohlfahrt und Wohlfahrtspolitik zum Beispiel auf folgende Frage gebracht werden: Ist die Bereitstellung und das Unterhalten von Wohlfahrtsdienstleistungen vor allem die Angelegenheit des Individuums oder fällt dies in den Verantwortungsbereich der Gesellschaft, der Kommunen, der engeren Umgebung, der Familien oder ist dies die gemeinsame Aufgabe aller? Oder als politische Fragestellung: Wer trägt die Hauptverantwortung für die Wohlfahrt der Bürger? [1, S. 3-4]

Bezogen auf die gesellschaftlichen Bedingungen der Wohlfahrt erhält die klassische, von Tönnies vorgestellte Teilung der Gesellschaft/ Gemeinschaft, Ende des 19. Jahrhunderts, mit der er die gesellschaftliche Erneuerung beschrieb, eine neue Bedeutung. [2, S. 10]

Jetzt kehrt die traditionelle Gemeinschaftlichkeit (Gemeinschaft) durch Betonung der Bedeutung des sogenannten dritten Sektors (vom gesellschaftlichen Niveau) auf die Ebene der Bürgergesellschaft zurück. Gleichzeitig entfernt sich die formale Gemeinschaftlichkeit in immer fernere Sphären, in den Bereich internationaler Foren.

Der Begriff Wohlfahrt wird inhaltlich immer deutlicher als subjektive, persönliche Angelegenheit verstanden und als Angelegenheit des Einzelnen im Verhältnis zur sich ständig verändernden Welt.

Heute wird nicht mehr die Wohlfahrt der gesamten Bevölkerung angestrebt. Vielmehr geht es heute um die *kleine Wohlfahrt* Wohlstand und um das Gelingen, Misslingen oder Voranbringen der "individuellen Lebensverwaltung" sowie um die Prophylaxe sozialer Probleme als Individualpathologie.

Anstelle in der Produktion von Wohlfahrtsdienstleistungen wird heute von vielen in der Bekämpfung des Elends/ der Misere die Aufgabe der Sozialpolitik gesehen. [3, S. 187-192] In der Praxis bedeutet Elendsbekämpfung aus der Sicht des sog. normalen Bürgers, dass staatliche, universelle und breite Bevölkerungsschichten betreffende Vergünstigungen und Einkommenstransfer und sonstige kollektive Dienstleistungsformen nicht mehr allen zur Verfügung stehen, sondern im Ermessensbereich liegen und privatisiert werden.

Es wird über die Wiederbelebung der Bürgergesellschaft in erster Linie unter dem Aspekt der durch den Wohlfahrtsstaat erzeugten Kompensationen diskutiert und nicht – wie es von den Gesellschaftstheoretikern einmal gedacht war – um das eigenständige Handeln der Bürger zu ermöglichen. Durch die EU-Mitgliedschaft hat sich das neoliberale Denken schnell durchgesetzt, obwohl Finnland heute wohlhabender als je zuvor ist. [4, S. 17]

Gesellschaftspolitiker aller Richtungen betonen heute die Rolle des Einzelnen, der Familie und der Bürgergesellschaft bei der Erhaltung der Wohlfahrt. Die Verantwortung für ein gutes Leben wird nach einer langen Phase staatlicher Führung in diesem Bereich mit Bedacht wieder an den Einzelnen, seine Umgebung sowie die lokale Ebene, die Kommunen und den sog. dritten Sektor zurück gegeben. Die Rolle des Staates wird neu definiert. [2, S. 9-12]

#### **4. Die Wirkung der EU auf die Sozialpolitik**

Dem Staat kommt nach wie vor eine bedeutende Rolle als Produzent und Träger sozialer und gesundheitlicher Dienstleistungen zu. Dennoch kam es Anfang der neunziger Jahre und wegen der EU-Mitgliedschaft zu einer Schwächung der Finanzierungsgrundlage. Der daraus resultierende, ständig wachsende Druck auf das System des Wohlfahrtsstaates veränderte diesen und reduzierte die Rolle des Staates als Wohlfahrtsproduzent.

#### **Soziale Sicherheit und Wohlfahrtsdienstleistungen**

Die EU-Mitgliedschaft Finnlands wirkt über die Beschneidung der finanziellen Möglichkeiten (die knappe Geldpolitik) indirekt auf das Organisationsmodell der sozialen Sicherheit des Wohlfahrtsstaates. Obwohl zumindest bis auf weiteres kein einheitliches sozialpolitisches Programm in der EU existiert, zeigen zum Beispiel die Bestrebungen (der Druck) zur Vereinheitlichung der Besteuerung direkte Einwirkungen auf die Bewahrung der finanziellen Grundlage des Wohlfahrtsstaates.

Auch die das Minimalniveau der sozialen Sicherheit betreffenden Regelungen im EU-Bereich entfernen sich von einem gemeinsamen Idealniveau. Für Finnland würde das der Übergang von der öffentlichen in die versicherungsbasierte Dienstlei

stungsproduktion und eine Zunahme der Anteile des privaten und des dritten Sektors bedeuten.

Auch die Europäische Währungsunion wirkt/e auf die Finanzierung der sozialen Sicherheit in Finnland, wo das alles umfassende Sozial-, Gesundheits- und Schulsystem mit öffentlichen Mitteln finanziert wird. In der Zukunft werden die steigenden Rentenkosten für steigende öffentliche Ausgaben sorgen und so Druck auf die Beschneidung sonstiger Vergünstigungen ausüben.

Ein Regierungsbericht bestätigt das gute Funktionieren des Wohlfahrtsstaates, sieht aber auch für die Zukunft Probleme bei der öffentlichen Finanzierung des gegenwärtigen Systems, die durch die strenge EWU-Politik, die demotivierende Wirkung der sozialen Sicherheit sowie die Überalterung der Bevölkerung verursacht werden. Wenn keine strukturellen Veränderungen des Systems der sozialen Sicherheit erfolgen, werden die Sozialausgaben in der Zukunft im gesamten europäischen Raum steigen.

Die EU-Verordnung zur sozialen Sicherheit (1408/71) unterteilt diese in Sozialversicherung und Sozialfürsorge, wobei die Verordnung sich auf die Sozialversicherung bezieht. Ihre Regelungen betreffen die Rechte von Arbeitskräften, die innerhalb der europäischen Länder mobil sind.

Auf Versicherungsgebühren basierende Vergünstigungen sind nur schwer auf das finnische Sozialsystem zu übertragen und es ist vorhersehbar, dass das finnische Sozialsicherungssystem zunehmend dem mitteleuropäischen System angeglichen werden wird.

Obwohl der befürchtete Ansturm von Arbeitskräften aus Südeuropa wegen des höheren Niveaus der sozialen Sicherheit ausgeblieben ist, wurden in der finnischen Sozialpolitik schon kleine Veränderungen zur Prophylaxe des Missbrauchs von Sozialleistungen vorgenommen. (So wurde z.B. festgelegt, dass erst nach 40 Jahren Aufenthalt im Land der volle Rentenanspruch erreicht ist (hat.)

Im finnischen Wohlfahrtssystem geht die Entwicklung seit der EU-Zugehörigkeit in Richtung Multiproduzenten-Modell, in dem vor allem der Anteil des dritten Sektors als Produzent von Dienstleistungen zunimmt.

### **Perspektiven der „Neuen Genossenschaften“ im Bereich der Wohlfahrtsdienstleistungen**

Betrachtet man den Durchdringungsgrad der Genossenschaften (Anteil der Genossenschaftsmitglieder an der Gesamtbevölkerung), so gehört Finnland gegenwärtig weltweit zu den führenden Ländern. 64 % der Finnen sind Mitglieder in mindestens einer Genossenschaft. Vor sechs Jahren lag diese Zahl noch bei 59 %. [1, S. 7]

Ursachen für die überraschende Popularität der Genossenschaften in Finnland während der letzten zehn Jahre sind neben der Massenarbeitslosigkeit der Umbruch der Wirtschaftsstrukturen insbesondere in der Landwirtschaft und im ländlichen Bereich, regionale und lokale Entwicklungsprobleme sowie Abstriche von den kommunal finanzierten Dienstleistungen.

In den letzten 15 Jahren sind in Finnland neben und unabhängig vom traditionellen Genossenschaftswesen über 2.000 sogenannte „Neue Genossenschaften“ mit ca. 29.000 Mitgliedern entstanden. Gewöhnlich gehören auch die Haushaltungen der

Mitglieder indirekt zu den Vorteilsnehmern. Vorsichtig geschätzt sind demnach etwa 75.000 Personen Nutznießer dieses neuen Wirtschaftssektors. Es (Sie) sind in der Regel kleine oder mittelgroße Unternehmen mit durchschnittlich 24 bis 30 Mitgliedern. [2, S. 141]

Die „Neuen Genossenschaften“ sind unter einander verbunden und bilden eigene gesellschaftliche Strukturen, deren Aufgabenbereiche sich von der staatlichen Interessenvertretung bis zu provinziellen Netzwerken der Entwickler ausdehnen. Es sind bereits Erfahrungen über die Anwendung von Netztechnologie für gemeinsame Unternehmen in mehreren Entwicklungsprojekten vorhanden. Ein weiteres Charakteristikum für die Bildung von Verbundeinrichtungen in diesem neuen Bereich ist, dass sie sich an internationalen Netzwerken beteiligen, die beispielsweise auf das Knowhow einer Universität, auf Fördereinrichtungen einer Gemeinde im Rahmen der offiziellen Politik (EU-Projekte, Arbeits-, Sozial- und Gesundheitsverwaltung, Entwicklungsprogramme für die Provinzen usw.) und auf verschiedene Organisationen aus der Bürgertätigkeit zugreifen. [2, S. 140-144]

Die Erfahrungen der „Neuen Genossenschaften“ besitzen zusätzlichen Wert als Unternehmungsinnovation, deren Bedeutung beispielsweise in den Maßnahmeprogrammen betreffend der Beschäftigung und des lokalen Unternehmungsgeistes festgestellt worden ist. Die finnischen Erfahrungen in der Entwicklungsarbeit des „Neuen Genossenschaftswesens“ haben auch in der internationalen Diskussion Aufmerksamkeit erregt.

Die neuen Formen des Genossenschaftswesens sowie die Verwandlungen des traditionellen Unternehmungsfeldes der Genossenschaften werden mit den zentralen Themen der sozialwissenschaftlichen Diskussion über Volksgemeinde, den dritten Sektor, die Gemeindefirtschaft, die Ortswirtschaft, das soziale Kapital, soziale Unternehmertätigkeit und die auf die Menschen konzentrierte Geschäftstätigkeit verbunden.

Die Forscher haben jedoch meistens die Genossenschaftstätigkeit mit vagen Hinweisen übergangen, obwohl sie beispielsweise in der EU-Terminologie den wirtschaftlichen Kern der Gemeinde oder der Sozialwirtschaft bildet. Der überraschende Aufschwung der Popularität der Unternehmungsform hat Schätzungen über die mögliche Rolle der Genossenschaftstätigkeit als Bewahrer der Wohlstandsdienstleistungen und der Beschäftigung, als Förderer der Initiative auf diesem Gebiet oder als Blockierer der sozialen Vernachlässigung hervorgerufen. [2, S. 143-144]

Zunehmend wird auch der Begriff Wohlfahrtsstaat (der als solcher (welcher) schon die Verantwortung des Staates für das Wohl seiner Bürger definiert) durch den Begriff Wohlfahrtsgesellschaft ersetzt. Der Terminus ist zwar als Begriff unklar, aber gedanklich/ logisch wird die Verantwortung für das Wohl des Bürgers vom Staat zurück an diesen verwiesen.

### **Mitgliedschaft in der Europäischen Währungsunion**

Die mit der EWU-Zugehörigkeit einhergehenden und auf die Finanzmärkte gerichteten Kriterien waren Richtschnur für die finnische Wirtschaftspolitik der neunziger Jahre. In den Jahren 1990-1994 durchlebte Finnland eine durch Rezession verursachte Wirtschaftskrise, die mit dem Erfüllen der EWU-Kriterien zusammenfiel.

Zum Budgetausgleich wurden Einschnitte bei den Sozialausgaben nötig, wobei in den Augen der Finnen die Schuld daran die EWU trug. Für die staatliche Wirtschaftspolitik bedeutete der EWU-Beitritt einen Verzicht auf die Möglichkeit zur Regulierung des Staatshaushaltes mit öffentlichen Mitteln in möglichen Krisensituationen. Aber man kann auch sagen, dass diese Veränderung der Finanzierungsgrundlage dem Wohlfahrtsstaat eine stabilere Grundlage verschafft und langfristigeres Einplanen von eventuellen wirtschaftlichen Krisensituationen ermöglicht. [4, S. 27]

Die strengen EU-Kriterien lassen der finnischen Wirtschaftspolitik nur einen geringen Spielraum bei der Korrektur wirtschaftlicher Fehlentwicklungen. Das einzige Mittel zur Wirtschaftsregulierung bietet der Arbeitsmarkt, von dem Flexibilität in Bezug auf Arbeitsverhältnis und Lohn. Das wahrscheinlich unflexible Lohn- bzw. Gehaltsniveau bedeutet für Krisensituationen steigende Arbeitslosigkeit. Die strenge EWU-Wirtschaftspolitik ist auch überhaupt schon für die hohen Arbeitslosenzahlen verantwortlich, anstelle des skandinavischen Ideals der Vollbeschäftigung.

### **Bedeutungszunahme der Regionen**

Die Entwicklung der EU führt in Finnland unwiderruflich zu einer zunehmenden Bedeutung der Regionen. Dem gegenwärtigen System der Regionen? stehen radikale Veränderungen in zumindest drei Bereichen bevor: Die Regionen müssen hinsichtlich ihrer Bevölkerungsbasis deutlich größer als heute sein. Die damit verbundene Repräsentanz ist in Richtung der Verantwortung zu entwickeln und das Regel(ungs)system der EU-Programme ist zu vereinfachen.

Die Kommunen als kleinste Einheiten (Grundeinheiten) bleiben erhalten, aber die lokale Ebene wird in den institutionellen Strukturen der EU durch die Regionen repräsentiert.

Für die Strukturpolitik in seiner heutigen Form sind in erster Linie die einzelnen Mitgliedsstaaten zuständig. Ungeachtet des partnerschaftlichen Prinzips hat die nationale Strukturpolitik die Bedeutung der Zentralverwaltung gestärkt.

Die regionalen und lokalen Ebenen haben die Verantwortung für die einzelnen Projektideen und deren Entwicklung, aber die endgültigen Entscheidungen trifft die Zentralverwaltung im Rahmen der EU-Beschlussfassung.

In Finnland wird gerade über die Frage der Realisierung der Bürgernähe diskutiert. Soll das gegenwärtige regionale System – möglicherweise unter Betrachtung regionaler Grenzen – beibehalten werden? Soll Bürgernähe durch Kooperation zwischen Kommunen (eines geografischen Bereichs) realisiert werden? Oder besteht das Ziel in Großprovinzen oder regionalen Allianzen?

Auf der Basis regionaler Allianzen können repräsentative Grundstrukturen Finnlands (der EU) entstehen, die direkter mit den EU-Institutionen verknüpft sind als das heute der Fall ist. Problematisch aus Sicht der Einzelkommunen und der kommunalen Demokratie ist, wie die Funktionen bzw. die Aufgaben zwischen der neuen Ebene und der kommunalen Ebene verteilt werden, welcher Ebene die Entscheidungsgewalt bei Budgetfragen zukommt und über welche Möglichkeiten der Realisierung die Repräsentanz der regionalen Ebene verfügt.

## Harmonisierung der Besteuerung

Der internationale Wettbewerb und das Programm des EU-Binnenmarktes beeinflussen die auf den Steuersatz gerichtete Kritik. Man strebt nach Harmonisierung vor allem der Unternehmenssteuern und der indirekten Besteuerung. Steuersenkungen verbessern die unternehmerische Konkurrenzfähigkeit, wirken aber auch direkt – und negativ – auf die Finanzierungsgrundlage des Wohlfahrtsstaates. Sollten Verbrauchs- und Mehrwertsteuer in Richtung der mitteleuropäischen Werte gesenkt werden müssen, wird Finnland – wie die anderen skandinavischen Länder auch – neue Formen der Besteuerung (z. B. Umweltsteuern) als staatliche Einnahmequelle finden müssen. Die Alternative dafür wäre die Senkung der öffentlichen Ausgaben.

## Die Osterweiterung der EU

Die Osterweiterung der EU brachte neue Fragen nach dem Harmonisierungsbedarf der sozialen Sicherheit. Auch wenn zwischen den Ländern der jetzigen Union einheitliche Regeln zustande kämen, sind Bereitschaft zur Entwicklung der öffentlichen Sozialsysteme und die Ressourcen in den meisten osteuropäischen Ländern gering. Nach der Osterweiterung dürfen bei der Diskussion der sozialen Dimension die Probleme des gegenwärtigen Niveaus/ Standes der sozialen Systeme dieser Länder nicht unberücksichtigt bleiben.

Die EU-Erweiterung betrachtet man in Finnland – schon allein wegen der Rekrutierung von Arbeitskräften – als wichtig. Bis zum Jahre 2012 wird es in Finnland einen erheblichen Arbeitskräftemangel geben, der sich auch jetzt schon in vielen Branchen zeigt.

## Was für eine EU?

Im Zentrum der Visionen über das Europa (über Europa) der Erwünschten und der Unerwünschten steht auch in Finnland die Diskussion darüber, ob sich die EU zu einem Bundesstaat entwickelt oder sich als (zu einem) Staatenverbund. Zwischen den beiden Grundlinien gibt es Variationen aber keine klaren Modelle.

Einerseits gibt es Visionäre, die (welche) die Stellung der Nationalstaaten verteidigen, andererseits Föderalisten. Visionäre, die keinen europäischen Bundesstaat wünschen, haben Angst vor der Machtkonzentration und der darauf folgenden größeren Distanz zwischen der EU und ihrer Bürger. Der Bundesstaat würde das Ende jeder politischen Macht der EU-Bürger bedeuten. Die Finnen stehen dem Modell eines EU-Bundesstaates sehr distanziert gegenüber. Man könnte auch sagen, das nicht erwünschte EU-Modell ist gerade das, in dem wir leben. [5, S. 2]

Die aus Sicht Finnlands unerwünschte Vision ist, dass die EU mangels Glaubwürdigkeit und Ineffektivität verfällt/ degeneriert und zum Schauplatz von Kämpfen zwischen den Regierungen wird, wobei sich die großen Staaten durchsetzen können. Durch das Verlorengelangen der Gemeinschaftlichkeit kehrt Europa zurück zum Gleichgewicht der Kräfte, womit sowohl Europa als auch Finnland schlechte Erfahrungen gemacht haben. [6, S. 3]

## 5. Schlussbemerkungen

Die finnische Sozial- und Wohlstandspolitik erleben infolge der EU-Entwicklung eine Phase des Umbruchs. Die Idee und die Politik des kollektiven, stabile Strukturen und universale Rationalität betonenden, Wohlstandes wird durch solche, die lokale, subjektive und gruppenspezifische Ideen- und Funktionsmodelle betonen, ersetzt. Die Eigeninitiative von Individuum und Gruppe als Garant des Wohlstandes wird betont. Vom bisherigen allgemeinen und systematischen Schaffen/ Erschaffen des Wohlstandes geht die Entwicklung hin zur Abwehr von Armut/ Elend und dem Erreichen eines geringeren Wohlstandes. Der theoretische Schwerpunkt hat sich – von der früheren, die kollektive Sozialpolitik betonenden Richtung (Funktionalismus, Marxismus) – verschoben in Richtung der funktionierenden, rationale Entscheidungen treffenden und das Subjektive betonenden Grundidee (Liberalismus, Wirtschaftstheorien, Theorie der rationalen Auswahl.)

Die Schaffung einer guten Gesellschaft und eines guten Lebens erfordert die Entwicklung von guten Systemen, die Teilnahme und Engagement ermöglichen sowie lokale Unterstützung. Wenn die gemeinsamen Ziele abgestimmt und die gesellschaftliche oder gemeinschaftliche Situation bekannt sind, ist es möglich, auf lokaler Ebene (in Kommunen und Wohngebieten, an Arbeitsplätzen) die Bedingungen eines guten Lebens zu reflektieren.

In Europa lebt man sozialpolitisch unter Bedingungen, in denen auch auf staatlicher Ebene gleichzeitig, den jeweiligen wirtschaftlichen Bedingungen angepasste, sozial- und gesellschaftspolitische Systeme mit unterschiedlichen theoretischen Ausgangspunkten existieren. Auch innerhalb von Gesellschaften mit gleichen kulturellen Ausgangspunkten zeigt sich innerhalb verschiedener gesellschaftlicher Gruppen und möglicherweise auch bei großen Organisationen eine starke kulturelle Segregation.

Eine bürgernahe Sozialpolitik bietet interessante Möglichkeiten für die Entwicklung des Wohlstandes von Bevölkerungsgruppen, wenn bei der Betrachtung der herrschenden Grundidee Inhalt, Ausgangspunkte und Problembereiche klar sind. Weiterhin dürfte der Gesellschaft (dem Staat) eine steuernde Rolle als Produzenten der Wohlfahrtsressourcen und als Gestalter eines gemeinsamen theoretischen Referenzrahmens und Kerns zukommen.

## LITERATUR

1. Laurinkari, J.(2005). *Hyvinvoinnin edistäminen - yksilöllisen ja yhteisöllisen rajankäyntiä*. Kuopio.
2. Laurinkari, J. (2004).*Osuustoiminta. Utopiasta kansainvälisen yrittämisen muodoksi*. Kuopio.
3. Roos, J. P. (2004) *Hyvinvoinnin kurjuus*. Janus 2(2).
4. Tuomioja, E. (2004). *EU ja Suomi uusien haasteiden edessä*. Helsingin Sanomat 29.2.2004.
5. Antola, E. *Euroopan toivotus ja ei-toivotut visiot*. AEL Taitotalkoot 7.6.2001.
6. Antola, E. *Kunnat ja Euroopan tulevaisuuskeskustelu*. Kunnallistieteen päivät, Tampere 2.11.2004.



## Kopsavilkums

Viens no svarīgākajiem jautājumiem pētījumā par individuālām un kolektīvām attiecībām sociālajā politikā ir bijis noskaidrot atbildīgo par labklājību un tās nodrošināšanu valstī. Eiropas Savienībā nav vienotas programmas sociālajā politikā. Par šīs problēmas risināšanu tās pašreizējās formās un izpratnē pirmām kārtām ir atbildīga pati dalībvalsts. Pēc iestāšanās Eiropas Savienībā, Somijā ir izveidojusies attiecīga sistēma un radušies daudzi sociālās nodrošināšanas pakalpojumu sniedzēji līdz ar to ievērojami palielinājusies šī sektora nozīme. Taču valsts labklājības koncepcija ir aizstāta ar sabiedrības labklājības koncepciju, kas uzskatāma par mazāk prasīgu pret valsti tās atbildībā par iedzīvotāju labklājību. Somija kā labklājības valsts joprojām ir orientēta uz indivīda dzīves vadīšanu, taču mūsdienās tajā arvien biežāk ir novērojamas kļūdas – sociālās problēmas tiek skaidrotas ar individuāliem cēloņiem. Attīstoties ES, arī Somijas kā dalībvalsts loma reģionā vairākās jomās palielinās. Sakarā ar jau notikušo un turpmāk notiekošo ES paplašināšanos Somijā ietilpīs darbaspēks. Tas var būt noderīgi, jo tiek prognozēts, ka 2012. gadā sakarā ar vairāku tautsaimniecības nozaru strauju attīstību palielināsies darbaspēka trūkums, kas jau tagad vairākās nozarēs ir jūtams. Tas viss prasīs atbilstoši koriģēt arī sociālo politiku valstī.

**Atslēgvārdi:** ES dalībvalsts, sociālā politika, sociālā sistēma, labklājības valsts, nodokļu sistēma.

## Summary

One of the most important questions in research about individual and collective relationship in social policy was to determine responsible for welfare and its provision. There is no common social policy in the EU. For solving this problem in now days forms and insight, first of all, responsible is the membership country. Joining EU there has been developed system and there are many providers of social welfare in Finland wherewith the role of this sector has increased. In the same time state welfare concept has been replaced with welfare concept what is less exigent against state in responsibility for society welfare. Finland as welfare country is still oriented to individual life management though now days allowed mistakes and problems could be explained by individual cases. EU development and Finland's as membership country role increases in region. Because of EU broadening there will be labour inflow in Finland. That could be positive process because, there are forecasts that 2012 there will be labour shortage in Finland because of national economy development. That all will require corrections in social policy in country.

**Keywords:** EU-membership, social security system, social policy, welfare state, taxation.



## Latvijas grāmatvedības vēsturiskās attīstības tendences Tendency for the Historical Development of Latvian Accounting

**Inta Millere**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: *Inta.Millere@lu.lv*

Grāmatvedībai kā biznesa valodai ir ļoti svarīga nozīme tautsaimniecībā. Neviena tautsaimniecības nozare, kā arī atsevišķa uzņēmējdarbība nevar veiksmīgi attīstīties bez pareizas un precīzas grāmatvedības. Grāmatvedībai ir ļoti sena vēsture, un grāmatvedība kā zinātne turpina nepārtraukti attīstīties.

Raksta mērķis ir izpētīt grāmatvedības vēsturiskās attīstības tendences Latvijā kopš Latvijas proklamēšanas 1918. gadā līdz mūsdienām, galveno uzmanību pievēršot grāmatvedības regulējošo likumdošanas aktu apskatam attiecīgā laika posmā, kā arī izvērtēt dažas šobrīd aktuālās Latvijas grāmatvedības problēmas, kas skar grāmatvedības standartizāciju, gada pārskatu kvalitātes nodrošināšanu un grāmatvežu sertifikāciju.

**Atslēgvārdi:** grāmatvedība, likumdošana, grāmatvedības standarti, grāmatvežu sertifikācija, grāmatvedības pārskatu kvalitāte, grāmatvedības kontrole.

Likumdošanas aktu terminu vārdnīcā grāmatvedība ir definēta kā “saimnieciskās darbības vienlaidu nepārtraukta uzskaitē un kontrole naudas izteiksmē; ekonomisko zinātņu nozare, kas pēti šādu uzskaiti un kontroli” [9]. Grāmatvedība sniedz informāciju par uzņēmumu, jo jau Latvijas brīvvalsts laikā tika norādīts: “Grāmatvedība ir skaitļos izteikta uzņēmuma vēsture un dod vadībai vērtīgus norādījumus par pagātnes kļūdām un vadības virzienu uz panākumiem” [7, 10477].

Latvijas grāmatvedības attīstību būtiski ir ietekmējušas dažādās ekonomiskās un politiskās sistēmas izmaiņas no Latvijas Republikas nodibināšanas 1918. gadā līdz pat pašreizējam laika brīdim. Grāmatvedības prasības un principi ir noteikti attiecīgā laika posma likumdošanas aktos, un līdz ar to arī grāmatvedības vēsturiskās attīstības tendences ir cieši saistītas ar spēkā esošajām likumdošanas prasībām.

Laika periodā kopš Latvijas brīvvalsts dibināšanas līdz pašreizējam periodam nosacīti ir izšķirami četri posmi:

- 1) neatkarīgās Latvijas laiks no 1918. līdz 1940. gadam;
- 2) vācu okupācijas periods no 1941. līdz 1945. gadam;
- 3) sociālisma periods 1940.–1941. gadā un no 1945. līdz 1991. gadam;
- 4) laika posms pēc Latvijas neatkarības atgūšanas 1991. gadā.

Grāmatvedības prasību reglamentācija likumdošanas aktos šai rakstā ir izvērtēta katrā no četriem iepriekš noteiktajiem laika posmiem, lielāku uzmanību veltot

pirmajam un ceturtajam posmam. Tā kā par darba uzdevumu autore nav izvirzījusi vispusīgu sociālisma perioda izvērtēšanu, rakstā norādītas tikai dažas vispārīgās tendences, kas attiecas uz šo laika posmu.

Pirms neatkarīgās Latvijas nodibināšanas 1918. gadā grāmatvedības tiesību normas bija izkaisītas dažādos tirdzniecības procesu un nodokļu likumos. "Iepriekšējos gadsimtos Latvijā šīs normas varēja atrast Rīgas tirdzniecības ieradumos (Rīgas pilsētas 1673. gada statūtu 2. grāmatā), civilprocesa likumos (pielikumā pie 1805. panta), bijušajā Krievijas tirdzniecības nolikumā un tirdzniecības procesa likumos, kā arī dažos nodokļu likumos" [7, 10479].

1918. gadā proklamētā neatkarīgā Latvijas valsts pirmajos darbības mēnešos saskārās ar lielām grūtībām ne tikai materiālajā ziņā, bet arī tiesiskajā aspektā, jo tai nebija savas likumdošanas sistēmas. Latvijā turpināja darboties Krievijas likumi, kurus oficiāli atzina par spēkā esošiem 1919. gada 8. decembrī, kad tika pieņemts Likums par agrāko Krievijas likumu spēkā atstāšanu Latvijā. Tajā bija teikts, ka visi agrākie Krievijas likumi, kuri pastāvējuši Latvijas robežās līdz 1917. gada 24. oktobrim un kuri nav atcelti ar jauniem likumiem un nav vērsti pret Latvijas valsts iekārtu, pēc 1918. gada 18. novembra pagaidām uzskatāmi par spēkā esošiem. Likumu grozīšanu un papildināšanu uzsāka Tautas Padome un turpināja Satversmes Sapulce, kas sanāca 1920. gada 1. maijā un darbojās līdz 1922. gada 7. novembrim, pieņemot arī Latvijas Satversmi. Pēc tam ar likumdošanu nodarbojās Saeima, taču likumdošana nav ātrs process, un Latvijas apstākļiem piemērotu civillikumu bija iespējams pieņemt tikai 1938. gadā, un arī pēc tam vēl Latvijā darbojās vairāki citi agrākie Krievijas likumi.

Pirmajos Latvijas valsts pastāvēšanas gados katra iestāde grāmatvedību kārtoja pēc saviem subjektīvajiem ieskatiem, jo rokasgrāmatu un vadošu instrukciju nebija. Kaut arī bijušie Krievijas likumi tika atstāti spēkā, radās problēmas ar to lietošanu, jo tie bija tikai nedaudzok eksemplāros un nepilnos komplektos. Jaunajā valstī pirmām kārtām bija jānodrošina valsts līdzekļu un to izlietojuma uzskaitē. Lielu darbu valsts iestāžu grāmatvedības saskaņošanā ieguldīja Valsts kontrole. Tā tika izveidota jau 1918. gada 2. decembrī. 1923. gada 2. augustā pieņēma Likumu par Valsts kontroli, kas noteica Valsts kontrolei veikt uzraudzību pār valsts mantas izlietošanu. Valsts kontrole noorganizēja centrālo grāmatvedību, uzliekot tai par pienākumu saskaņot resoru norēķinus un sastādīt pārskatus par valsts ieņēmumiem un izdevumiem. Lai saskaņotu valsts iestāžu grāmatvedību, Valsts kontrole izstrādāja budžeta klasifikāciju un ieviesa kases vienības principu. Pēc šīs klasifikācijas un vienības principa tika sastādīts pirmais budžets 1920. gada 1. ceturksnim. 1921. gada 26. aprīlī pieņēma Likumu par valsts budžetu, kas noteica valsts budžeta sastādīšanas, iesniegšanas un apstiprināšanas kārtību. Saskaņā ar valsts budžeta likumu 1921. gada 24. augustā tika izdoti "Noteikumi par valsts grāmatvedību". Uz to pamata 1925. gadā izdeva "Noteikumus par grāmatvedību un norēķiniem valsts iestādēs". 1929. gada 8. martā, pamatojoties uz 1924. gada 30. jūnija Valsts budžeta likuma 42. pantu un 1921. gada 24. augusta "Noteikumiem par valsts grāmatvedību" un atceļot iepriekšējos 1925. gada Noteikumus, tika pieņemti jauni "Noteikumi par grāmatvedību un norēķiniem valsts iestādēs", kuri noteica, kā valsts iestādēm jākārtē budžeta norēķinu, valsts kustamas un nekustamas mantas, prasību, saistību, depozītu, kapitāla un speciālu līdzekļu uzskaitīšanas grāmatvedība [18].

Uzņēmumu grāmatvedību regulēja atsevišķu nodokļu likumu prasības. Tā, piemēram, 1919. gada 16. jūlija “Noteikumos par tirdzniecības – rūpniecības nodokli” bija paredzēts, ka uzņēmumiem ir jāiesniedz divos eksemplāros pārskats ar noslēguma bilanci, protokola noraksts par gada pārskata apstiprināšanu un revīzijas protokola noraksts [11]. Ar finanšu ministra 1929. gada 23. augusta rīkojumu bija noteiktas bilances un zaudējumu un peļņas rēķina shēmas.

Atsevišķi tika regulēta pagasta grāmatvedība. Pirms neatkarīgās Latvijas nodibināšanas pagastos ar pavēlēm bija noteikta stingra grāmatvedības kārtība pēc noteiktiem paraugiem, bet 1. pasaules kara gados daudzi grāmatveži bija devušies projām no Latvijas. Turklāt arī Krievijas pirms kara ieviestā uzskaites sistēma vairs nebija piemērota neatkarīgajai Latvijas valstij. 1922. gada Likums par pagastu pašvaldībām noteica apriņķu valdēm pienākumu izdot instrukcijas grāmatvedības kārtībai, bet tās nebija pilnīgas un ne visi apriņķi tās ievēroja. Tāpēc 1927. gadā saskaņā ar Likumu par apriņķu pašvaldībām (13. pantu) tika noteikts, ka instrukcijas ir jāizdod Iekšlietu ministrijas pašvaldību departamentam. 1928. gada 1. aprīlī Iekšlietu ministrijas pašvaldību departamentam deva rīkojumu ieviest noteiktu sistēmu pagastu grāmatvedībā, un 1928. gada 27. jūnijā Iekšlietu ministrija apstiprināja “Rokasgrāmatu lauku pašvaldību grāmatvežiem”. Tā bija obligāta visiem apriņķu grāmatvežiem un pagastu darbvežiem, un tās galvenais mērķis bija ieviest visās pagastu valdēs vienotu grāmatvedību, kas dotu iespēju sastādīt pārskatu par visu Latviju [19]. Vēlāk, 1930. gada 31. decembrī, šai rokasgrāmatai apstiprināja grozījumus, ar kuriem tika pārveidotas veidlapas un grāmatu aiļu iedalījums.

Atsevišķs likums par grāmatvedību pirmo reizi neatkarīgās Latvijas laikā tika pieņemts tikai 1939. gada 18. janvārī. To parakstīja Valsts un Ministru prezidents Kārlis Ulmanis. Tas bija likums “Par tirdzniecības grāmatvedību”, kas noteica, ka ikvienam tirgotājam jākārtot tirdzniecības grāmatas pēc divkāršās grāmatvedības principiem, taču finanšu ministrs varēja noteikt uzņēmumu grupas, kurām atļauts kārtot grāmatvedību pēc vienkāršās grāmatvedības principiem [10]. Uzņēmumi, kuri izpirka par II kategoriju zemākas tirdzniecības vai rūpniecības zīmes (II kategorijas tirdzniecības zīmes bija uzņēmumiem, kuriem gada apgrozījums sasniedza Ls 100 000 – 200 000, bet rūpniecības zīmes uzņēmumiem, kam gada apgrozījums sasniedza Ls 250 000 – 500 000) vai arī šīs zīmes neizpirka, bet kuru gada apgrozījums nebija lielāks par Ls 100 000, nesniedza atklātu pārskatu par savu darbību un grāmatvedību varēja kārtot pēc vienkāršā ieraksta sistēmas. Šie uzņēmumi maksāja gan pamatnodokli, kas bija saistīts ar šo tirdzniecības – rūpniecības zīmi, kuru vajadzēja izpirkt līdz nākamā gada 1. janvārim, gan arī procentuālo peļņas nodokli [4].

Līdzīgu pieeju mazo uzņēmumu grāmatvedības kārtībai ietver tagadējās Finanšu ministrijas izstrādātā koncepcija, kas paredz, ka mazajiem uzņēmumiem jau no 2006. gada 1. janvāra būs vērā ņemami atvieglojumi iedzīvotāju ienākuma nodokļa aprēķināšanas kārtībai pēc viena no trim šādiem variantiem:

- iedzīvotāju ienākuma nodokli aprēķina procentos – 2 līdz 5 % no apgrozījuma,
- ievieš fiksētu ienākuma nodokli, kuru nosaka kā dažādu rādītāju reizinājumu, ņemot vērā nozares rentabilitātes līmeni valstī, nodarbināto skaitu, kā arī konkrētā uzņēmuma saimnieciskās darbības tehniskos rādītājus,
- saglabā pašreizējos nodokļa aprēķināšanas principus, taču ļauj samazināt aplikamo ienākumu. Samazinājums varētu būt 2 % no uzskaitīto izdevumu kopsomas [3].

Apspriežot FM koncepciju, valdībai vispirms būs jāvienojas par mazā uzņēmēja definīciju. Salīdzinot prasības, kas bija iekļautas jau 1919. gada 16. jūlija "Noteikumos par tirdzniecības – rūpniecības nodokli", ar FM izstrādāto koncepciju, var saskaft zināmas paralēles, kas liecina, ka vēstures izziņāšana, vērtēšana un pozitīvās pieredzes izmantošana ievērojami var samazināt gan laika, gan materiālo vērtību patēriņu.

Izpētot grāmatvedību regulējošos noteikumus un instrukcijas pirmās Latvijas brīvvalsts laikā, var secināt, ka grāmatvedībā lietotas vienkāršās un divkāršās uzskaites sistēmas. Netika lietots vienots kontu plāns, un, tāpat kā tagad, katram uzņēmumam bija jāizstrādā savs kontu plāns. Izvirzītās prasības atsevišķu bilances un peļņas vai zaudējumu posteļu novērtēšanā bija samērā līdzīgas pašlaik lietotajām. Veicot divkāršās grāmatvedības uzskaiti, bija jākārtā hronoloģiskās un sistemātiskās grāmatvedības grāmatas. Daudzas uzskaites prasības, piemēram, ieguldījumu amortizācija, materiālu uzskaitē, šaubīgo debitoru parādu noteikšana, rezerves kapitāla veidošana, vispārīgo izmaksu noteikšana, bija līdzīgas pašreizējām prasībām. Ražošanas izmaksu uzskaitē spēkā bija gan integrētās, gan dalītās grāmatvedības prasības. Grāmatvedību varēja kārtot uzņēmējs pats, uzņēmuma grāmatvedis vai arī grāmatvedības kārtošana izmantot grāmatvedības biroja pakalpojumus.

1940. gada 17. jūnijā Latviju okupēja un tā kļuva par vienu no 15 PSRS republikām. Latvijas ekonomika tika iekļauta vienotajā PSRS tautsaimniecības uzskaites sistēmā. Latvijā pastāvējušo tirgus ekonomiku nomainīja sociālisma plānveida ekonomika. Tika nacionalizēts privātais īpašums, laukos veikta kolektivizācija un, lai piespiestu zemniekus stāties kolhozos, turīgākie saimnieki kopā ar visām ģimenēm deportēti uz tāliem PSRS apgabaliem. Turpmāko grāmatvedības kārtību 1940. gadā, sākoties padomju okupācijas periodam, noteica padomju likumi. Ar LPSR Tautas komisāru padomes 1941. gada 13. februāra 198. lēmumu tika noteikts, ka Latvijas teritorijā ir spēkā PSRS 1936. gada 29. jūlija nolikums par valsts un kooperatīvo saimniecisko orgānu un uzņēmumu pārskatiem un bilancēm. Tas darbojās līdz vācu okupācijas sākumam 1941. gada jūnijā.

Vācu okupācijas periodā no 1941. gada līdz 1945. gadam sākotnēji turpināja darboties gan padomju laika normatīvie akti, gan arī spēkā bija pirmās Latvijas brīvvalsts laika likumdošanas prasības grāmatvedības jomā. Latvijas ģenerālkomisāra 1942. gada 13. jūnija Noteikumos par Latvijas ģenerālapgabālā spēkā esošajām tiesībām un par rīcību ar spriedumiem un lēmumiem (Amtsblatt des Generalkommissars in Riga, Jahrgang 2., Nr. 8, 29.6.1942.) bija norādīts, ka no 1941. gada 2. jūlija Latvijā ir spēkā tiesību normas, kas bijušas spēkā Latvijas brīvvalstī līdz 1940. gada 17. jūnijam, ja tās pēc būtības nav pretrunā ar Vācijas valsts likumiem. Tas nozīmēja, ka Latvijā atkal bija stājies spēkā 1939. gada likums "Par tirdzniecības grāmatvedību" un grāmatvedība tika kārtota tāpat kā neatkarīgās Latvijas laikā. Vēlāk, 1942. gada 29. decembrī, izdeva noteikumus un instrukciju par grāmatvedību Austrumu apgabalos. Tie noteica, ka grāmatvedība ir jākārtā vācu valodā, reihsmarkās, darbības gadam ir jāsakrīt ar kalendāro gadu. Turklāt uzņēmumiem, kuros nodarbināti vairāk nekā 6 darbinieki un gada apgrozījums pārsniedz 50 000 reihsmarku, grāmatvedību vajadzēja kārtot pēc divkāršā ieraksta sistēmas. Pārējie – mazie uzņēmumi varēja grāmatvedību kārtot pēc vienkāršās grāmatvedības uzskaites sistēmas. Kontu plāns bija jāsatāda atbilstoši sīki detalizētajam Vācijas vispārējam kontu plānam [1, 161–166].

Būtiskas grāmatvedības izmaiņas notika sociālisma apstākļos. Sociālistiskā uzskaitē tika veidota, nodrošinot atklātības principa ievērošanu un likvidējot

kapitālismā izmantoto komercnoslēpumu. Saimnieciskā uzskaitē ietvēra operatīvo uzskaiti, grāmatvedību un statistiku. Saimniecisko uzskaiti sociālismā veica centralizēti un plānveidīgi. Tā kā sociālismā dabas bagātības – zeme, meži, ūdeņi un derīgie izrakteņi – piederēja valstij un nebija cilvēku darba produkti, tad uzskatīja, ka tām nav vērtības un tās uzskaitīja tikai naturālā izteiksmē.

Izveidotā Padomju Sociālistisko Republiku Savienības (PSRS) vienotā tautas saimniecības uzskaites sistēma balstījās uz vienotu metodoloģiju un bija centralizēta. Visi šās sistēmas uzskaites veidi tika savstarpēji saskaņoti. Galvenā nozīme PSRS vienotajā tautas saimniecības uzskaites sistēmā bija statistikai, un tāpēc arī šās sistēmas vadība bija uzticēta PSRS Centrālajai statistikas pārvaldei (CSP).

Ar grāmatvedības metodoloģijas izstrādi nodarbojās PSRS Finanšu ministrija, kuras pienākumos ietilpa saskaņot ar PSRS CSP tipveida kontu plānus un apstiprināt tipveida veidlapas un instrukcijas to izmantošanai, kā arī noteikt grāmatu kārtošanas un pārskatu sastādīšanas kārtību. Ar kolhozu grāmatvedības metodoloģiju pēc 1961. gada Lauksaimniecības ministrijas reorganizācijas nodarbojās arī PSRS CSP.

Katrā republikā, arī Latvijā, Finanšu ministrija, sadarbojoties ar PSRS Finanšu ministriju un saskaņojot darbu ar republikas CSP, noteica republikas organizāciju un uzņēmumu grāmatvedības pārskatu apjomu un veidu. PSRS Valsts plāna komiteja, PSRS Finanšu ministrija un PSRS Centrālā statistikas pārvalde apstiprināja instrukcijas par produkcijas pašizmaksas plānošanu un uzskaiti, kā arī kalkulācijas veidlapas. Savukārt republiku ministrijas un resori veica sev pakļauto uzņēmumu uzskaites vadību, kas ietvēra uzskaites organizāciju, kontroli un revīziju, kā arī uzskaites jautājumu instrukciju izstrādāšanu un pakļauto uzņēmumu grāmatvedības pārskatu un bilanču apstiprināšanu. Pamatojoties uz šīm bilancēm, sastādīja kopējos pārskatus un kopējās bilances par nozares uzņēmumiem.

Padomju grāmatvedības bilance bija jāsastāda, stingri ievērojot noteikumus. Tā, piemēram, valsts, kooperatīvo un sabiedrisko uzņēmumu un organizāciju grāmatvedības pārskatu un bilances sastādīšanas kārtību noteica 1951. gada 12. septembra nolikums, bet valsts budžeta iestāžu un organizāciju grāmatvedības pārskatu un bilanču sastādīšanas kārtību regulēja 1961. gada 25. aprīļa nolikums un attiecīgās instrukcijas. Padomju grāmatvedības bilances shēmā posteņu skaits bija gandrīz divas reizes lielāks nekā tagadējā “Likumā par uzņēmumu gada pārskatiem” noteiktajā bilances shēmā vai arī pirmās Latvijas laikā lietotajā bilances shēmā.

PSRS Finanšu ministrija kopā ar PSRS CSP izstrādāja un apstiprināja daudzu nozaru tipveida kontu plānus. Savukārt nozares saviem uzņēmumiem apstiprināja nozaru kontu plānus, kas tiem bija jālieto. Katrai atšķirīgai nozarei bija izstrādāti savi kontu plāni, taču līdz ar to nebija nodrošināta atsevišķu nozaru datu salīdzināmība.

Lai šo trūkumu novērstu, 1959. gada 28. septembrī PSRS Finanšu ministrija kopā ar PSRS CSP apstiprināja vienoto kontu plānu, ko bija paredzēts lietot valsts rūpniecības, lauksaimniecības, celtniecības, tirdzniecības, apgādes, realizācijas, sagādes, transporta, sakaru, projektēšanas un citiem uzņēmumiem un organizācijām. Vienotajā kontu plānā pavisam bija 82 sintētiskie konti un kontu skaits bija ievērojami mazāks nekā tipveida kontu plānā. Vienotais kontu plāns neattiecās uz bankām, budžeta iestādēm, apdrošināšanas uzņēmumiem, kolhoziem un kooperatīvo tirdzniecību. Vēlākajos gados vienotajā kontu plānā tika veikti vairāki grozījumi.

Padomju grāmatvedībā lietoja ne tikai vienotu kontu plānu, bet arī sīki izstrādātu vienotu instrukciju kontu plāna lietošanai. Tādējādi tika nodrošināta uzskaites vienveidība.

PSRS Finanšu ministrijas 1951. gada 12. septembra Nolikums par valsts, kooperatīvo (izņemot kolhozu) un sabiedrisko uzņēmumu un organizāciju grāmatvedības pārskatiem un bilancēm noteica, ka valsts, kooperatīvajiem un sabiedriskajiem uzņēmumiem un organizācijām, kam likuma noteiktajā kārtībā ir piešķirti pašu apgrozāmie līdzekļi un kas darbojas uz saimnieciskā aprēķina pamatiem, jākārtro divkārsā grāmatvedība [2].

Tādējādi var secināt, ka Latvijā sociālisma periodā bija noteiktas visā PSRS vienotās grāmatvedības prasības. Uzskaitē bija unificēta, stingri pakļauta noteikumiem un instrukcijām, tika lietoti vienoti uzskaites reģistri, vienots kontu plāns un tipveida pārskata formas un obligāti salīdzināti dati ne tikai ar iepriekšējiem pārskata periodiem, bet arī ar noteikto plānu.

Ievērojamas izmaiņas Latvijas grāmatvedībā kārtējo reizi notika pēc tam, kad 1991. gada 21. augustā tika pieņemts Latvijas Republikas konstitucionālais likums “Par Latvijas Republikas valstisko statusu” un Latvijas ekonomika no plānveida saimniecības atkal sāka virzību uz tirgus ekonomiku.

Sākumā pēc neatkarības atgūšanas grāmatvedības jautājumus turpināja regulēt Latvijas PSR likumdošanas akti. Kā pirmo jauno dokumentu grāmatvedības jautājumos var minēt Finanšu ministrijas vēstuli Nr. 03–3/2, kas tika izdota 1991. gada 22. februārī un noteica izmaiņu ieviešanu grāmatvedības kontu plānā. Šis dokuments bija nepieciešams tāpēc, ka sakarā ar Latvijas neatkarības pasludināšanu mainījās valsts iekārta, veidojās privātais sektors, attīstījās kooperatīvi un radās nepieciešamība pēc papildu kontu noteikšanas vienotajā kontu plānā.

Jaunās Latvijas grāmatvedības sistēmas izstrādē piedalījās Dānijas zvērinātu revidentu firma *Schobel & Marholt*, ar kuras palīdzību izstrādāja likumus “Par grāmatvedību” un “Par uzņēmumu gada pārskatiem”. Ar šo likumu stāšanās spēkā 1993. gada 1. janvārī tika uzsākta Latvijas grāmatvedības sistēmas reforma. Latvijas grāmatvedības sistēmu veidoja līdzīgi Dānijas grāmatvedības sistēmai.

Salīdzinot 1939. gada un 1993. gada grāmatvedības likumus, var secināt, ka 1993. gada likums “Par grāmatvedību” ietvēra tos pašus grāmatvedības jautājumus, ko 1939. gada likums “Par tirdzniecības grāmatvedību”:

- uzskaitē jākārtro pēc divkārsās uzskaites principiem, pieļaujot atsevišķus izņēmumus;
- ieraksti reģistros (vai grāmatās, kā tas bija noteikts 1939. gada likumā) jāveic valsts naudas vienībās;
- pārskata gadam ir jāaptver 12 mēneši; 1993. gada likumā jaunizveidotiem uzņēmumiem bija atļauts arī garāks pirmais pārskata gads, bet tas nedrīkstēja aptvert vairāk kā 18 mēnešus.

Šajos likumos bija noteikti obligāti iesniedzamie pārskati. 1939. gadā tas bija pārskats par inventāru un bilance, bet 1993. gada likums noteica, ka jā sastāda gada pārskats, kas sastāv no bilances, peļņas un zaudējuma aprēķina, pielikuma un ziņojuma. 1996. gada 6. novembra likuma grozījumos tas tika papildināts ar naudas plūsmas pārskatu. Likumā „Par grāmatvedību” noteiktās prasības par iesniedzamā



gada pārskata sastāvu vēlāk tika mainītas šādā redakcijā: gada pārskats kā vienots kopums sastāv no finanšu pārskata un vadības ziņojuma, bet finanšu pārskats kā kopums sastāv no bilances, peļņas vai zaudējuma aprēķina, naudas plūsmas pārskata, pašu kapitāla izmaiņu pārskata un pielikuma [6].

1993. gada likumā “Par grāmatvedību” tika norādīta uzņēmuma vadītāja atbildība par grāmatvedības kārtošanu, kā arī par šī likuma pārkāpumiem, bet 1939. gada likumā “Par tirdzniecības grāmatvedību” bija paredzēts, ka uzņēmuma bilanci paraksta arī grāmatvedis. 1939. gada likums atšķirībā no 1993. gada likuma noteica, ka tirdzniecības grāmatām, kas vestas pareizi un saskaņā ar šā likuma noteikumiem, neatkarīgi no tā, vai tirgotājam grāmatvedība ir obligāta vai ne, ir pierādījuma spēks [10].

Jaunie Latvijas grāmatvedības likumi neizvirzīja prasību uzņēmumiem lietot vienotu kontu plānu, bet, tā kā pēdējo 40 gadu laikā Latvijā grāmatvedībā tika lietots vienotais kontu plāns, tad grāmatveži, kā arī finanšu un nodokļu iestāžu darbinieki bija pieraduši lietot vienotu kontu plānu. Grāmatvedības metodiskā padome apstiprināja ekonomikas zinātnu doktora Jāņa Benzes vadībā izstrādāto vienoto kontu plānu, kas bija saskaņots ar grāmatvedības likuma prasībām, un 1993. gada 13. maijā LR Finanšu ministrija izdeva pavēli Nr. 63 “Par uzņēmumu, uzņēmējsabiedrību un organizāciju vienoto grāmatvedības kontu plānu”, ar kuru tika noteikts, ka ar 1994. gada 1. janvāri visiem uzņēmumiem, uz kuriem attiecas LR likums “Par uzņēmumu gada pārskatiem”, savs kontu plāns ir jāveido atbilstoši minētās pavēles pielikumā ievietotajam kontu plānam. 2000. gadā ar rīkojumu Nr. 985 vienotais kontu plāns tika atcelts, tomēr praksē daudzi uzņēmumi joprojām lieto vienoto kontu plānu. Lai sakārtotu šo jautājumu, Finanšu ministrija varētu izstrādāt kontu plāna paraugu, kas būtu izmantojams gan par pamatu uzņēmumu kontu plāna izstrādāšanai, gan arī par mācību metodisko materiālu, mācot grāmatvedības speciālistus.

Grāmatvedības reglamentējošos dokumentos ir veikti vairāki grozījumi, un tie ir attiecīgi papildināti ar jaunām prasībām un definējumiem, kas nepieciešami, ņemot vērā straujo ekonomisko attīstības tempu, kā arī sakarā ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā. Tomēr vairāki jautājumi Latvijas grāmatvedībā joprojām ir īpaši aktuāli un risināmi. Tie ir jautājumi, kas attiecas uz grāmatvedības standartizāciju, grāmatvedības pārskatu kvalitāti, grāmatvedības kontroli.

Tā kā grāmatvedību regulējošos normatīvajos aktos nav detalizēti norādīti daudzu uzskaites un novērtēšanas jautājumu iespējamie risinājumi, tad jau uzreiz pēc grāmatvedības reformas uzsākšanas radās jautājums par Starptautisko grāmatvedības standartu (SGS) lietošanu vai atsevišķu Latvijas grāmatvedības standartu (LGS) izstrādāšanu un to subjektu loku noteikšanu, kuriem to lietošana ir obligāta. Kaut gan ir pagājuši vairāk nekā desmit gadi, kopš stājušies spēkā grāmatvedības jomu regulējošie likumi, pilnībā šis jautājums vēl joprojām nav atrisināts.

Pirmais mēģinājums izstrādāt un ieviest praksē grāmatvedības standartus bija neveiksmīgs. Tika paredzēts, ka “...Latvijas Republikas grāmatvedības standartu izstrādāšanu, pieņemšanu un Starptautisko grāmatvedības standartu adaptēšanu un reģistrēšanu reglamentē Standartizācijas likums” [5]. Šajā kontekstā Latvijas Finanšu grāmatvedības standartizācijas tehniskā komiteja izstrādāja četrus Latvijas finanšu grāmatvedības standartus (LFGS). Interesenti tos par samaksu varēja iegādāties SIA “Latvijas standarts”. Taču likumā “Par grāmatvedību” paredzētie Ministru kabineta

noteikumi par obligāti piemērojamiem standartiem netika izdoti, un tādējādi LFGS piemērošana bija brīvprātīga un tie netika plaši lietoti.

Situācija mainījās, Latvijai gatavojoties iestāties Eiropas Savienībā.

Ar 2003. gada 15. maija likuma "Par grāmatvedību" grozījumiem likuma 15.<sup>1</sup> pantā tika noteikts, ka Ministru kabinets izveido Grāmatvedības padomi, kuras darbības mērķis ir veicināt finanšu pārskatu kvalitātes paaugstināšanu un finanšu pārskatu sagatavošanu reglamentējošo standartu un noteikumu saskaņošanu ar starptautiskajiem grāmatvedības standartiem. Likuma "Par grāmatvedību" 15.<sup>2</sup> pants nosaka, ka "...Padome organizē un vada Latvijas grāmatvedības standartu un to grozījumu projektu izstrādāšanu, apspriešanu un saskaņošanu, izdod un aktualizē Latvijas grāmatvedības standartus un sniedz skaidrojumus par tiem, kā arī sniedz finanšu ministram priekšlikumus grāmatvedību reglamentējošu normatīvo aktu pilnveidošanai". Likuma "Par grāmatvedību" 15. pantā ir paredzēts, ka Ministru kabinets nosaka obligāti piemērojamos Latvijas grāmatvedības standartus un subjektu loku, kuriem šie standarti ir jāpiemēro.

Izvērtējot pašreizējo situāciju attiecībā uz likuma "Par grāmatvedību" 15. panta piemērošanu un Grāmatvedības padomes lēmumus, var konstatēt, ka Grāmatvedības padome ir uzsākusi Latvijas grāmatvedības standartu izstrādi. Pašreiz Grāmatvedības padomē ir izstrādāti un apstiprināti šādi LGS:

- LGS Nr. 1 "Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes";
- LGS Nr. 2 "Naudas plūsmas pārskats";
- LGS Nr. 3 "Notikumi pēc bilances datuma";
- LGS Nr. 4 "Grāmatvedības politikas maiņa, grāmatvedības aplēšu izmaiņas un iepriekšējo periodu kļūdas".

Šie standarti ir publicēti laikrakstā „Latvijas Vēstnesis” un piemērojami gada pārskata sastādīšanai. Jāatzīmē, ka MK noteikumi nosaka tikai LGS Nr. 1 un Nr. 2 obligāto piemērošanu [16].

Grāmatvedības padomes darba plānā 2005. gadā tiks izstrādāti vēl šādi LGS: "Noma", kam jau ir izstrādāts projekts un atzinumu iesniegšanas termiņš beidzies 2005. gada 24. martā, "Ienākumu nodokļi", "Ieņēmumi", "Ilgtermiņa līgumi", "Pamatlīdzekļi", "Uzkrājumi, iespējamās saistības un iespējamie aktīvi" [20].

Aktuāls jautājums Latvijas grāmatvedībā ir uzņēmumu kvalitatīva grāmatvedības kārtošana un gada pārskatu sagatavošana. Grāmatvedības un uzņēmumu sastādīto finanšu pārskatu kvalitāti ievērojami uzlabotu gan kvalificētu grāmatvežu darbība, gan arī grāmatvedības kontroles efektīva darbība un gada pārskatu kvalitatīva revīzija.

Kvalitatīvas grāmatvedības kārtošanas, kā arī kvalitatīvu finanšu pārskatu sastādīšanas garants lielā mērā ir kvalificēts grāmatvedības speciālists. Kvalifikāciju un tās nepārtrauktu pilnveidošanu apliecina kvalifikācijas sertifikāts. Pasaules praksē sertifikāts ir dokuments, kas apliecina noteiktas kvalifikācijas prasības kādā konkrētā profesijā. Grāmatvežu kvalifikācijas paaugstināšanu un profesionālu grāmatvežu sertifikāciju veic 1994. gadā dibinātā Latvijas Republikas Grāmatvežu asociācija (LRGA). LRGA grāmatvežu sertifikācijas prasības ir izstrādātas atbilstoši ANO programmai par grāmatvežu sertifikāciju visā pasaulē, un grāmatvežu sertifikācija tiek organizēta atbilstoši grāmatvežu atestācijas nolikumam, kurš pieņemts LRGA kongresā 2000. gada 16. jūnijā un kura izstrādē ņemti vērā iepriekš minētie starptautiski



vienotie kvalifikācijas kritēriji. Ar grāmatvežu atestācijas jautājumiem LR Grāmatvežu asociācijā nodarbojas speciāli izveidota atestācijas komisija. Atestācijas komisija gan programmas izstrādei, gan pretendentu sagatavošanai un viņu zināšanu pārbaudei pieaicina augsti kvalificētus Latvijas augstskolu mācībspēkus, valsts iestāžu atbildīgus darbiniekus, zvērinātus revidentus un starptautisko auditorfirmu speciālistus. Prasības, lai kļūtu par sertificētu profesionālu grāmatvedi, ir ļoti augstas. Pirmkārt, dokumentus atestācijai var iesniegt tikai speciālisti ar augstāko izglītību, otrkārt, sertifikāta pretendentam ir jābūt vismaz triju gadu pieredzei darbā par galveno grāmatvedi vai piecu gadu pieredzei darbā par grāmatvedi vai citā atbilstīgā vadošā amatā ekonomikas nozares specialitātēs, kurās ir nepieciešamas grāmatvedības zināšanas. Tās ir jāpierāda ar atbilstošiem dokumentiem. Ar 2002. gadu tiem pretendentiem, kam nav augstākās izglītības, bet ir vismaz vidējā speciālā izglītība ar specializāciju grāmatvedībā un vismaz triju gadu darba pieredze grāmatvedības jomā, ir iespējams iegūt pirmās pakāpes grāmatvežu sertifikātu. Kvalifikācijas sertifikāti tiek piešķirti uz 5 gadiem, un to īpašnieki, izpildot profesionāla grāmatveža resertifikācijas nolikuma atbilstošās prasības, var pagarināt profesionāla grāmatveža sertifikātu uz nākamiem 5 gadiem.

Latvijā ar grāmatvežu sertifikācijas jautājumiem nodarbojas arī citas organizācijas, piemēram, Grāmatvežu sertifikācijas centrs, kas piešķir grāmatvežu profesionālās kompetences sertifikātus. Lai iegūtu šo sertifikātu, tad par pretendentiem var pieteikties grāmatveži ar vidējo vai augstāko izglītību un vismaz divu gadu darba stāžu. Salīdzinot prasības pretendentiem, kas vēlas iegūt grāmatveža sertifikātu, piemēram, LRGA vai Grāmatvežu sertifikācijas centrā, konstatējams, ka gan izglītības un darba pieredzes ziņā, gan arī kārtojamo pārbaudījumu ziņā prasības ir ļoti atšķirīgas.

Izvērtējot grāmatvežu sertifikācijas kārtību Latvijā, var secināt, ka būtu nepieciešams pievērst uzmanību grāmatvežu sertifikācijas un kvalifikācijas paaugstināšanas jautājumu sakārtošanai. Gan Eiropas Savienības valstu institūcijām, kas darbojas vienotā tirgus sistēmā, gan darba devējiem ir jābūt pārliecinātiem par grāmatvedības pakalpojumu kvalitāti, un tāpēc svarīga nozīme ir sāktajai grāmatvežu sertifikācijai. Taču jāņem vērā, ka šī jautājuma sakārtošanai ir jānosaka vienota politika un vienoti sertifikācijas kritēriji, kas atbilstu starptautiski atzītiem kritērijiem.

Nav vienotas valsts politikas arī attiecībā uz to personu loku, kuras ir tiesīgas veikt gada pārskata pārbaudi. LR likums "Par uzņēmumu gada pārskatiem" nosaka kritērijus gadījumos, kad uzņēmuma gada pārskata pārbaudi veic zvērināts revidents [15, 54. pants]. Savukārt Komerclikuma 176. panta (1) daļā teikts, ka "Sabiedrības gada pārskatu pārbauda un atzinumu par to sniedz revidents". Komerclikuma 176. panta (3) daļa nosaka: "Par revidentu var būt persona, kurai saskaņā ar likumu ir tiesības veikt sabiedrības gada pārskata pārbaudi" [13]. Pašreiz Latvijā nav normatīvo aktu, kuri noteiktu, kas var būt revidents tām sabiedrībām, kurām gada pārskatu pārbaudi nav jāveic zvērinātiem revidentiem vai zvērinātu revidentu komercsabiedrībām. Reģistrējot sabiedrību Komercreģistrā, tiek prasīts reģistrēt arī sabiedrības revidentu saskaņā ar viņa piekrišanu, bet šādu piekrišanu var dot jebkura 18 gadus sasniegusi persona neatkarīgi no tās zināšanu un izglītības līmeņa. Līdz ar to revidentu veiktās pārbaudes kvalitāte ir apšaubāma, jo nav noteikti kvalifikācijas kritēriji revidentiem, kā tas ir attiecībā uz zvērinātiem revidentiem. Jāatzīmē, ka Komercreģistrā iesniegtā gada pārskatos ietvertā informācija tiek ņemta vērā, veicot uzņēmējdarbības analīzi,

bet LR Centrālajā Statistikas pārvaldē iesniegtā informācija par pārskatiem tiek ņemta vērā, kopumā vērtējot Republikas tautsaimniecības attīstību. Līdz ar to nepieciešams noteikt kvalifikācijas kritērijus uzņēmuma revidentiem, kuri saskaņā ar Komerclikuma prasībām ir jāievēlē visās kapitālsabiedrībās.

Būtu nepieciešams sakārtot arī likumdošanas prasības, lai nevajadzētu vienu un to pašu pārskatos ietvertu informāciju iesniegt vairākas reizes dažādām valsts institūcijām, jo pašlaik saskaņā ar likumdošanu gada pārskati ir jāiesniedz LR Komercreģistrā un Valsts ieņēmumu dienesta teritoriālajā iestādē un pieprasītā informācija arī LR Centrālajā Statistikas pārvaldē.

Gada pārskata kvalitāti nodrošina arī efektīva grāmatvedības kontrole. Uzņēmumu vadītājiem saskaņā ar MK noteikumiem ir jānodrošina uzņēmuma grāmatvedības kontroles sistēmas izstrāde un uzturēšana. Uzņēmumā sistemātiski jāveic grāmatvedības kontroles sistēmas efektivitātes pārbaude. Uzņēmuma vadītājs var noteikt, ka saskaņā ar uzņēmuma iekšējās kontroles sistēmu grāmatvedības kontroles sistēmas efektivitātes pārbaudi veic uzņēmuma iekšējā audita (revīzijas) dienesta darbinieki (sabiedrība kontrolieri) [17, V daļa]. Diemžēl daudzos mazos un vidējos uzņēmumos, kur grāmatvedību kārtoti daži vai pat viens darbinieks, nav ieviesta ne iekšējās kontroles sistēma, ne grāmatvedības kontrole, un tas ievērojami ietekmē grāmatvedības kārtošanos un sastādīto pārskatu kvalitāti. Obligātu iekšējās kontroles sistēmas ieviešanu nosaka "Iekšējā audita likums", bet šis likums attiecas tikai uz visām Ministru kabinetam pakļautajām institūcijām, kas tiek pilnīgi vai daļēji finansētas no valsts budžeta [12]. Lai nodrošinātu kvalitatīvu uzņēmuma grāmatvedības darbu, tad uzņēmuma vadītājiem būtu nepieciešams panākt attiecīgo MK noteikumu prasību izpildi, izstrādājot un ieviešot uzņēmumā grāmatvedības kontroles sistēmu, kā arī tās efektivitātes kontroli uzticot iekšējam revidentam vai arī pieaicinātam revidentam.

Izpētot grāmatvedības vēsturiskās attīstības tendences Latvijā kopš tās proklamēšanas 1918. gadā līdz mūsdienām, var secināt:

- 1) pēc Latvijas proklamēšanas 1918. gadā Latvijā turpināja darboties Krievijas likumi un grāmatvedības tiesību normas bija izkaisītas dažādos tirdzniecības, procesu un nodokļu likumos. Atsevišķs likums "Par tirdzniecības grāmatvedību" pirmo reizi neatkarīgās Latvijas laikā tika pieņemts tikai 1939. gadā. Pirmās Latvijas brīvvalsts laikā grāmatvedībā tika lietotas vienkāršās un divkāršās uzskaites sistēmas, nebija noteikts vienots kontu plāns, prasības atsevišķu bilances un peļņas vai zaudējumu aprēķina posteņu novērtēšanā bija samērā līdzīgas pašlaik izvirzītajām. Grāmatvedību varēja kārtot uzņēmējs pats, uzņēmuma grāmatvedis vai arī grāmatvedības kārtošanai izmantot grāmatvedības biroja pakalpojumus;
- 2) vācu okupācijas periodā no 1941. līdz 1945. gadam grāmatvedības darbība tika pakļauta kara prasībām un no 1942. gada atbilstoši Austrumu apgabalu normatīvo aktu prasībām grāmatvedība bija jākārt vācu valodā un reihsmarkās. Kontu plāns bija jā sastāda atbilstoši sīki detalizētajam Vācijas vispārējam kontu plānam;
- 3) pēc padomju okupācijas 1940. gada 17. jūnijā līdz vācu okupācijas periodam, kā arī no 1945. gada, kad Latvija tika iekļauta PSRS sastāvā, turpmāko grāmatvedības kārtību noteica padomju likumi. Latvijā pastāvošo tirgus ekonomiku nomainīja sociālisma plānveida ekonomika. Grāmatvedības prasības Latvijā sociālisma periodā bija tādas pašas kā visā PSRS, uzskaitē unificēta, stingri pakļauta noteikumiem un instrukcijām. Tika lietoti vienoti uzskaites reģistri, vienots kontu plāns un tipveida pārskata formas;

- 4) pēc Latvijas neatkarības atgūšanas 1993. gada 1. janvārī, stājoties spēkā likumiem “Par grāmatvedību” un “Par uzņēmumu gada pārskatiem”, tika sākota Latvijas grāmatvedības sistēmas reforma. Kopš 1993. gada Latvijas grāmatvedības reglamentējošos aktos ir veikti vairāki grozījumi un papildinājumi, tomēr jautājumi, kas skar grāmatvedības standartizāciju, grāmatvedības pārskatu kvalitāti, grāmatvedības kontroli, joprojām ir aktuāli un risināmi. Saskaņā ar 2003. gada likuma “Par grāmatvedību” grozījumiem tika izveidota Grāmatvedības padome, kas pašreiz ir izstrādājusi un apstiprinājusi četrus LGS. Darbs pie nākamajiem LGS tiek turpināts;
- 5) aktuāls jautājums Latvijas grāmatvedībā ir uzņēmumu kvalitatīva grāmatvedības kārtošana un gada pārskatu sagatavošana. To ievērojami uzlabotu gan kvalificētu grāmatvežu un grāmatvedības kontroles efektīva darbība, gan gada pārskatu kvalitatīva revīzija. Latvijā ar grāmatvežu sertifikācijas jautājumiem nodarbojas LRGA, kā arī citas organizācijas, bet prasības pretendentiem ir ļoti atšķirīgas. Būtu nepieciešams pievērst uzmanību grāmatvežu sertifikācijas un kvalifikācijas paaugstināšanas jautājumu sakārtošanai;
- 6) nav vienotas valsts politikas attiecībā uz to personu loku, kuras ir tiesīgas veikt gada pārskata pārbaudi, un tāpēc nepieciešams noteikt kvalifikācijas kritērijus uzņēmumu revidentiem, kuri saskaņā ar Komerclikuma prasībām ir jāievēlē visās kapitālsabiedrībās.

Lai netiktu kavēta uzņēmumu un valsts attīstība, grāmatvedībai ir elastīgi jāpieskaņojas mainīgajai ekonomiskajai videi. Līdz ar to ir nepieciešams laikus un precīzi formulēt grāmatvedības prasības un saskaņoti tās iekļaut likumdošanas aktos, kas regulē grāmatvedību.

## LITERATŪRA

1. Bērziņš K. Grāmatvedības jautājumu kārtošana Latvijā. *Latvju Tautsaimnieks*. – 1943, Nr. 11/12, 161.–166., 234.–238. lpp.
2. Bērziņš K. *Grāmatvedības pamati*. Rīga: Zvaigzne, 1971. – 355 lpp.
3. Ercmane E. Rēķināšanu atvieglo, slogu nemazina. *Lietišķā Diena*, 2005. gada 24. janvāris.
4. *Grāmatvežu kalendārs 1940. gadam*. Rīga: spiestuve „Rota III”, 1939. – 89. lpp.
5. Grozījumi likumā “Par grāmatvedību”. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 234/235 (1694/1695), 20.07.1999.
6. Grozījumi likumā “Par grāmatvedību”. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 77 (2842), 23.05.2003.
7. *Latviešu konversācijas vārdnīca*. Rīga: A. Gulbja spiestuve, 1931. – 10477., 10479. lpp.
8. *Latvija desmit gados*. Rīga: Valsts tipogrāfija, 1928. – 366.–381. lpp.
9. *Likumdošanas aktu terminu vārdnīca*. Rīga: Senders R., 1999. – 148. lpp.
10. *Likumu un Ministru kabineta noteikumu krājums*. Rīga: Tieslietu ministrijas kodifikācijas departaments, Valsts tipogrāfija, 1939. – 124. lpp.
11. *Likumu un valdības rīkojumu krājums*. 1. burtnīca. Rīga, 1921. – 1.–32. lpp.
12. LR likums “Iekšējā audita likums”. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 169 (2744), 20.11.2002.
13. LR likums “Komerclikums”. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 158/160, 04.05.2000.
14. LR likums “Par grāmatvedību”. *Ziņotājs*, Nr. 44, 12.11.1992.
15. LR likums “Par uzņēmumu gada pārskatiem”. *Ziņotājs*, Nr. 44, 12.11.1992.

16. Ministru kabineta noteikumi Nr. 728 "Noteikumi par obligāti piemērojamiem Latvijas grāmatvedības standartiem un kārtību, kādā sagatavojami naudas plūsmas pārskati un pašu kapitāla izmaiņu pārskati". *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 136(3084), 27.08.2004.
17. Ministru kabineta noteikumi Nr. 585 "Noteikumi par grāmatvedības kārtošānu un organizāciju". *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 151 (2916), 29.10.2003.
18. Noteikumi par grāmatvedību un norēķiniem valsts iestādēs. Rīga, *Valdības Vēstnesis*, 1929. gada 29. numurs.
19. *Rokasgrāmata lauku pašvaldību grāmatvežiem*. Rīga: J. Rozes grāmatu spiestuve, 1928. – 119 lpp.
20. Latvijas Republikas Finanšu ministrija //http://www.fm.gov.lv/

## Summary

The paper deals with the historical development of Latvian accounting from 1918 until nowadays. Mainly the author analyses the legislation of accounting in this time. The Requirements of accounting legislation are inspected in four periods: from 1918 till 1940, secondly, the years of Nazi occupation, then the Soviet Latvian period and the period after regaining independence. The author heeds actual accounting problems and quality of accounting and annual reports.

## **Uz globalizāciju vērsta zināšanu pārnese un tās ietekme uz jauno ES dalībvalstu konkurētspēju**

### **Globally-Oriented Knowledge Transfer and its Impact on Competitiveness of the New EU Member States**

**Tatjana Muravska**

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

**Kristīne Medne**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: kristine.medne@mfa.gov.lv

Šajā rakstā liela uzmanība tiek pievērsta konkurētspējīgas, uz zināšanām balstītas sabiedrības un ekonomikas attīstībai Eiropas Savienībā (ES) un tās jaunajās dalībvalstīs. Šo attīstību pamato apstiprinātā Lisabonas stratēģija, kā arī citas ES iniciatīvas un rīcības dokumenti.

Rakstā ir aplūkota arī augstākās izglītības un pētniecības un attīstības (P&A) nozīme konkurētspējas paaugstināšanā un uz zināšanām balstītas ekonomikas izveidošanā un analizēti dažādi ES dalībvalstu P&A aspekti un ar tiem saistītā problemātika. Īpaša uzmanība ir pievērsta augstākās izglītības un pētniecības raksturojumam.

Analīze ir balstīta uz Eiropas Komisijas (EK) dokumentu, dažādu zinātnisko pētījumu, monogrāfiju un citu materiālu izpēti par iepriekš minēto problemātiku, kā arī uz statistikas datiem par P&A ES dalībvalstīs.

**Atslēgvārdi:** konkurētspēja, pētniecība un attīstība, augstākā izglītība.

### **Ievads**

Konkurētspējīgas, uz zināšanām balstītas ekonomikas un sabiedrības veidošanas process pēdējos gados ir viens no komplicētākajiem un visvairāk diskutētajiem jautājumiem.

2000. gadā Lisabonas sammita laikā Eiropas valstu un valdību vadītāji atzina, ka „ES ir saskārusies ar lielām pārmaiņām, kas izriet no globalizācijas un jaunās, zināšanu virzītās ekonomikas izaicinājumiem”, un izvirzīja jaunu stratēģisku mērķi Eiropas Savienībai līdz 2010. gadam „kļūt par konkurētspējīgāko un dinamiskāko uz zināšanām balstīto ekonomiku pasaulē, kas spētu nodrošināt ilgtspējīgu ekonomisko izaugsmi, vairāk labāku darbavietu un sociālo kohēziju”. Tika uzsvērts, ka šis mērķis prasīs ne tikai „radikālu Eiropas ekonomikas pārveidošanu”, bet arī „izaicinošu programmu sociālās labklājības un izglītības sistēmas modernizēšanai”. Līdz šim

Eiropas valstis tik lielā mērā nebija apzinājušās izglītības un apmācības sistēmas nozīmi ekonomikas un sociālās sfēras attīstībā, kā arī Eiropas Savienības nākotnē kopumā [9].

Atšķirībā no ASV un Āzijas, kas strauji attīstās, Eiropas Savienību šobrīd nevar uzskatīt par veiksmīgu *konkurētspējīgas un uz zināšanām balstītas ekonomikas veidošanas* īstenotāju. Tas daļēji ir izskaidrojams ar salīdzinoši zemo investīciju līmeni, sevišķi cilvēkresursu jomā.

Jāatzīmē, ka, apzinoties līdzšinējās neveiksmes cēloņus Lisabonas stratēģijas ietvaros izvirzītā mērķa sasniegšanā, Eiropas Komisija iesaka uzsākt jaunu posmu „Lisabonas stratēģijai”, koncentrējoties uz diviem galvenajiem uzdevumiem – ilgtspējīgas ekonomiskās izaugsmes nodrošināšanu un jaunu un labāku darbavietu radīšanu [16, 7]. Atbilstoši pēdējiem EK dokumentiem pētniecība un attīstība (P&A), kā arī inovācijas ir galvenās ES un dalībvalstu prioritātes šo uzdevumu īstenošanā.

## 1. Uz pētniecību un attīstību balstīta konkurētspēja

Vairākos pētījumos, kurus veikuši dažādu starptautisko organizāciju un pētniecības centru eksperti [4; 5], visbiežāk minēts, ka pieaugošas konkurētspējas virzītājspēki ir kvalitatīva un mūsdienīga augstākā izglītība, P&A, kā arī inovācijas un investīcijas. Pastāv viedoklis, ka ikviens iztērētais eiro izglītībā un P&A ilgtermiņā veidos 5–10 reizes lielāku pievienoto vērtību [3].

Pētniecība un attīstība Eiropas Savienībā tiek veikta galvenokārt trijos sektoros: uzņēmējdarbībā, augstskolās (pamatā – universitātēs) un valsts institūcijās. Pēc 2002. gada datiem, ES-15 izdevumi pētniecībā un attīstībā valsts institūcijās un augstākajās mācību iestādēs bija proporcionāli tikpat lieli, cik ASV un Japānā, t. i., 0,65% no IKP. Turpretim uzņēmējdarbības sektorā ES-15 nevar lepoties ar pētniecības intensitāti. Izdevumi šādiem pētījumiem 2002. gadā ES-15 bija apmēram 1,30%, ASV – 1,90%, bet Japānā – 2,25% no IKP [12, 66–68]. Savukārt ES jaunajās dalībvalstīs publiskā un privātā sektora izdevumi pētniecībā un attīstībā attiecīgajā laika periodā bija vidēji 0,4% no IKP [1, 17].

Eiropas Komisija 2004. gada Konkurētspējas ziņojumā norādīja, ka jauno ES dalībvalstu publiskā sektora (valsts institūciju un augstāko izglītības iestāžu) nelielais īpatsvars pētniecībā ir skaidrojams tieši ar augstāko izglītības iestāžu nelielo līdzdalību pētniecībā un attīstībā. Par vienu no galvenajiem cēloņiem tiek minēts nelielais valsts izdevumu apjoms P&A vajadzībām. Piemēram, Latvijā pusi no kopējā P&A finansējuma nodrošina privātais sektors. Tomēr arī privātā sektora izdevumi pētniecībā un attīstībā uz ES vidējā fona ir vērtējami kā necili. Latvijā tikai neliels skaits privāto kompāniju ir tieši iesaistītas P&A aktivitātēs [1, 8]. Galvenokārt tie ir uzņēmumi, kuri darbojas zināšanu ietilpīgās nozarēs, piemēram, informācijas tehnoloģiju, koksnes ķīmijas nozarēs u. c. [1, 39].

Lai spriestu par jauno dalībvalstu pētniecības jomas potenciālu un iespējām, būtiski ir apskatīt dažādu valstu izdevumu absolūto vērtību salīdzinājumu, jo daudzi eksperti uzskata, ka valstij, kas vēlas kļūt par kādas jomas pilnvērtīgu dalībnieci, ir jāsasniedz noteikts izdevumu līmenis pētniecībā un attīstībā.

Diemžēl Latvijā P&A vajadzībām tērē 7600 reizes mazāk nekā ASV, kas ir pasaules P&A līdere. Savukārt Somijā un Šveicē izdevumi ir attiecīgi apmēram 181

un 130 reizes lielāki (absolūtā vērtībā) nekā Latvijai. Arī Čehijā, kas ir viena no ekonomiski veiksmīgākajām jaunajām ES dalībvalstīm, piešķirtais finansējums ir 19 reizes lielāks (gandrīz 30 reizes lielāks, ja salīdzina privāti finansētos pētniecības un attīstības pasākumus) [1, 17].

Nenoliedzami, ka līdz šim Latvijas privātais sektors nav aktīvi piedalījies uz zināšanām balstītas ekonomikas izveidē, tomēr uzmanība būtu jāpievērš arī racionālas dabas apsvērumiem – jauno dalībvalstu kompānijas, kuras vēlas pilnveidot savu tehnoloģisko jaudu, ierobežoto finanšu un cilvēkresursu dēļ priekšroku dos nevis pašas savu P&A jaudu veidošanai, bet gan iespējām iegūt tehnoloģijas no citām kompānijām vai sadarbības partneriem ārvalstīs.

Esošās situācijas analīze Latvijas P&A jomā atspoguļo arī vispārēju nespēju attīstīt P&A kapacitāti un saistīt to ar rūpniecību, jo īpaši ar augsto tehnoloģiju rūpniecību.

Latvijas, tāpat kā citu jauno ES dalībvalstu ekonomika šobrīd vēl nav uzskatāma par ekonomiku, kas balstīta uz zināšanām. Lai gan Latvijā ir radīti priekšnosacījumi uz zināšanām balstītas ekonomikas izveidē, tomēr tai nav izdevies panākt, ka „dažādie inovāciju infrastruktūras elementi konsekventi iekļautos un mijiedarbotos vienas loģiski organizētas un koordinētas sistēmas ietvaros...” [1, 13]. Pēc Pasaules Bankas izstrādātās interaktīvo zināšanu novērtēšanas metodoloģijas (*Interactive Knowledge Assessment Methodology – KAM*) Baltijas valstis būtiski atpaliek no Skandināvijas un Rietumeiropas valstīm kopumā [22]. Latvijas ekonomikā vēl joprojām galvenās zināšanu ietilpīgās nozares (informācijas un komunikācijas tehnoloģijas, elektronika, koksnes ķīmija, farmakoloģija u. c.) ir maz attīstītas. Augsto tehnoloģiju jomā ir nodarbināti tikai apmēram 2% no kopējā Latvijas darbaspēka, un tas ir zemākais rādītājs ES dalībvalstīs [1, 4].

No iepriekš minētā var secināt, ka līdz ar jauno dalībvalstu pievienošanos Eiropas Savienībai konkurētspējīgas, uz zināšanām balstītas sabiedrības un ekonomikas veidošana Eiropai ir vēl lielāks izaicinājums, savukārt jaunajām ES dalībvalstīm tas ir ceļš uz ekonomisko izaugsmi un labklājību.

Šajā sakarā ir lietderīgi uzsvērt, ka globālā uz zināšanām balstītā ekonomika vienlaikus rada ļoti lielas iespējas un izvirza sarežģītus uzdevumus visām valstīm, bet jo īpaši tām valstīm, kurās nesen notikusi pāreja no centralizētajām ekonomikas organizācijas formām uz cita veida struktūrām [8].

## **2. Sociālo zinātņu izglītības un pētniecības nozīme uz zināšanām balstītā ekonomikā**

Kā jau norādīts, kvalitatīva augstākā izglītība un P&A ir vieni no galvenajiem priekšnosacījumiem konkurētspējas un ekonomiskās izaugsmes veicināšanā.

Vairāki vispārīgie faktori, piemēram, globalizācija, informāciju un komunikāciju tehnoloģiju ietekme, zināšanu lietošana un nepieciešamība sekmēt un attīstīt dažādību, rada savdabīgu vidi jeb ietvaru izglītībai. Tāpēc ir nepieciešams, lai mūsdienās augstākā izglītība pielāgotos strauji mainīgajai ekonomikas, sociālajai un kultūras videi, reaģējot uz ekonomikas un darba tirgus izvirzītajām prasībām atbilstoši vietējām, reģionālajām un starptautiskajām normām.

Arī ES jaunajās dalībvalstīs augstākajai izglītībai un zinātnei būtu atbilstoši jāreaģē uz starptautiskās vides ietekmi un izaicinājumiem un visi turpmākie uzlabojumi



izglītības jomā jāskata caur šo prizmu. Radītās iespējas, izaicinājumi un attiecīgās pārmaiņas ir plaši dokumentētas literatūrā, aplūkotas starptautiskās organizācijās un Eiropas Komisijā [10].

Pēdējos gados Latvijas augstākās izglītības sistēmā ir veiktas vairākas izglītības reformas, piemēram, nodrošināta atbilstība Boloņas deklarācijai, ieviešot vienotu struktūru savstarpēji salīdzināmu izglītības līmeņu (akadēmisko grādu) piemērošanai, vadības un koordinācijas sistēmas reorganizācija u. c. Ir vērojama augstākajām mācību iestādēm piešķirtā finansējuma palielināšanās un tā avotu dažādošanās. Tiek veidota arī cieša sadarbība ar dažādām Eiropas augstākajām mācību iestādēm.

Lai gan ir panākts ievērojams progress augstākās izglītības reformēšanā un modernizācijā, ir jārisina jauni aktuāli uzdevumi gan augstākās izglītības iestādēm un to vadībai, gan sabiedrībai kopumā. Galvenais no tiem ir uz zināšanām balstītas sabiedrības un ekonomikas izveide. Kā atzīst dažādi eksperti, tas ir sarežģīts uzdevums, kas prasīs daudzo iesaistīto pušu sistemātisku darbu un plānošanu.

Var izšķirt četrus uz zināšanām balstītas ekonomikas izveidošanas pīlārus – *augsti izglītotu darbaspēku, zinātnisko pētniecību, viegli pieejamas informācijas tehnoloģijas un atvērtu ekonomiku*. Universitāšu pētniecība jau vēsturiski ir bijis nozīmīgs informācijas, aprīkojuma un metodoloģiju avots, it īpaši jaunu produktu, ražošanas līniju radīšanā u. c. Universitātēs veiktajos pētījumos iegūtās jaunās atziņas un zināšanas tiek pārnestas uz privāto sektoru, veicinot tajā dažādu pētījumu īstenošanu un arvien modernāku jauninājumu ieviešanu, lai uzlabotu produktivitātes rādītājus.

Tādējādi ekonomika gūst gan tiešu ieguldījumu – pieaugošu produktivitāti, gan netiešu ieguldījumu – privātā sektora pētniecības attīstīšanos. Kvalitatīva augstākā izglītība un pētniecība arī rada iespēju dziļāk, kritiskāk un daudzpusīgāk pievērsties sarežģītu situāciju analīzei un pieņemt izsvērtus lēmumus [12, 54–115].

Pasaules prakse liecina, ka pētniecība un augstākā izglītība, kas nodrošina gan procesu daudzveidību, gan izpētes dziļumu, ir augsto tehnoloģiju un kultūras attīstības spēka avots [18]. Tāpēc mūsdienīgas un kvalitatīvas *augstākās izglītības un pētniecības* nodrošināšana ir jautājums, kas nekavējoties jārisina it īpaši jaunajās ES dalībvalstīs. Latvijā būtu jāsekmē *konkurētspējīgas pētniecības izvērsšana un kvalitatīvas augstākās izglītības pieejamība*, kā arī starptautiskā sadarbība kopēju programmu īstenošanā.

Šāda sadarbība ir īpaši aktuāla sociālo zinātņu studiju programmās, kurās būtiskas ir citu Eiropas augstāko mācību iestāžu un to akadēmiskā spēka uzkrātās teorētiskās un praktiskās zināšanas. Attīstot starptautisko sadarbību, ir nepieciešams veidot stabilus sadarbības tīklus ar vadošajām Eiropas augstākajām mācību iestādēm, institūtiem un pētniecības centriem sociālo zinātņu jomā, kā arī meklēt finansiālo nodrošinājumu šādu pētniecības centru veidošanai Latvijas augstskolās.

Latvijai iekļaujoties Eiropas vienotajā izglītības un pētniecības telpā, viena no prioritātēm ir zinātnes un pētniecības nozīmes palielināšana augstskolās, integrējot zinātniskos pētījumus studiju procesā, un intelektuālā potenciāla atjaunošana. Būtu jānodrošina arī *starpdisciplināru un daudzdisciplināru pētījumu veikšana, daudzdimensionālu sociālekonomisko jautājumu izpēte* u. c.

Šādu pasākumu īstenošana paaugstinātu augstākās izglītības kvalitāti un sekmētu Latvijas pētniecības konkurētspēju Eiropas vienotajā izglītības un pētniecības telpā, dotu iespēju palielināt jauno zinātnieku, doktorandu un studentu iesaisti dažādos



starptautiskos un vietējos pētniecības projektos un mērķtiecīgi attīstīt *konkurētspējīgu pētniecību Latvijas universitātēs*.

Svarīgi ir ņemt vērā arī citu ES dalībvalstu pieredzi pētniecības nozīmes palielināšanā. Tā, piemēram, daudzas ES dalībvalstis ir realizējušas vai arī gatavojas īstenot pasākumus, kas stiprinātu saites starp universitātēm un uzņēmējdarbību, tādējādi paaugstinot universitāšu pētījumu ieguldījumu/pienesumu valsts ekonomikā un inovāciju attīstībā. Efektīvs šāda veida pasākums ir, piemēram, zinātnisko parku veidošana, tajos iesaistot universitāšu struktūrvienības un izsniedzot patentus un licences universitātēm.

Tomēr jāuzsver, ka augošā ekonomikā nav viegli cīnīties ar zināšanu plaisas pārvarēšanu, jo valstis ar augstu attīstības līmeni izziņas un pētniecības robežas ik dienas paplašina. Nenoliedzams ir arī tas, ka esošās atšķirības zināšanu ģenerēšanā, kas ir viens no zināšanu plaisas mazināšanas veidiem, ir vēl lielākas par pastāvošo plaisu zināšanās.

20. gs. 90. gadu sākumā īstermiņa mērķis bija augsti kvalificētu sociālo zinātņu docētāju apmācība un jaunu speciālistu sagatavošana, lai pašmāju, nevis ārvalstu eksperti un reģionālie pētniecības centri veiktu esošo politiku analīzi un izpēti. Attiecībā uz ilgtermiņa mērķiem uzmanība tika koncentrēta uz spēcīgas sociālo zinātņu izglītības un zinātnisko pētījumu nodrošināšanu. Lai sasniegtu šo mērķi, sākotnēji bija nepieciešams radīt nozīmīgu sociālo zinātņu izglītības un pētījumu kopu reģionālā, t. i., Baltijas valstu līmenī un tikai pēc tam – katrā no jaunajām ES dalībvalstīm. Tas nozīmēja Rietumu atbalsta koncentrēšanu šo centienu īstenošanā. Resursi tika koncentrēti perspektīvāko Baltijas institūciju attīstībā, tā radot to docētāju kritisko masu, kuri nodrošinātu mācības atbilstoši starptautiskajiem standartiem un programmu moduļiem. Kapacitātes veidošanas un stiprināšanas nolūkā intensīvi tika izmantota tāda Eiropas un Ziemeļamerikas mācību spēkiem paredzēta apmācību programma kā Fulbraitas programma, arī Eiropas sponsorētas programmas, piemēram, Eiropas universitāšu darība Baltijas valstīs.

Īpaši nozīmīga ir analītisko prasmju un iemaņu attīstīšana absolventiem un padziļinātu zināšanu iegūšana dažādu jomu speciālistiem. To nodrošina dažāda veida atbalsta programmas. Liela nozīme mācību spēku veidošanā ir arī doktora grādus ieguvušo sociālo zinātņu speciālistu ieinteresētībai atgriezties atpakaļ pašmāju augstākajās mācību iestādēs, lai tajās lasītu lekcijas un veiktu pētījumus. Lai pamudinātu šos studentus atgriezties, nepieciešams izstrādāt īpašu valsts politiku, kas paredz atalgojuma palielināšanu universitātēs un zinātniski pētnieciskajās institūcijās strādājošiem. Arī jauni zinātniski pētnieciskie sadarbības tīkli var palīdzēt motivēt speciālistus.

Tomēr, kā jau iepriekš minēts, uz zināšanām balstītas sabiedrības un ekonomikas veidošanā nepietiek ar atsevišķu, īslaicīgu pasākumu īstenošanu. Ir nepieciešama pieredze un zināšanu pārnese, kas varētu sekmēt reformu procesu un paaugstināt jauno dalībvalstu konkurētspēju. ES līmenī ir definēts, ka „zināšanas un jauninājumi ir Eiropas izaugsmes stūrakmens” [16, 4]. Šim definējumam līdz ar īstenojamiem pasākumiem ir jāatspoguļojas arī Latvijas nacionālajās programmās. Valdības uzdevums ir palīdzēt sekmēt zināšanu izplatīšanos, radot labvēlīgu vidi zināšanu un informācijas uzkrāšanai un to nodošanai tālāk. Veicot izpēti, vairākas starptautiskās organizācijas attiecībā uz situāciju Latvijā ir norādījušas, ka ir nepieciešams

izstrādāt daudzpusīgu valsts stratēģiju uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībai un ilgspējīgumam, darbā iesaistot plašu ieinteresēto pušu loku un dodot iespējas izpausties visiem nozīmīgākajiem sabiedrības slāņiem un sektoriem – privātajiem uzņēmējiem, izglītības darbiniekiem, zinātniekiem, novatoriem u. c. Tāpat tiek uzsvērts, ka stratēģija jāīsteno konsekventi, rūpīgi sabalansējot pretrunīgās prioritātes un ņemot vērā savstarpēji atkarīgās izmaiņas dažādos laika periodos. To darot, arvien vairāk jāatver sevi strauji mainīgajai un grūti prognozējamai globālajai ekonomikai, kas kļūst aizvien konkurētspējīgāka [8].

Ne mazāk aktuāls ir jautājums par jauno dalībvalstu ekonomikas attīstības veicināšanu: kādā veidā, kādus pasākumus īstenojot iespējams sasniegt ilgstošu un noturīgu ekonomisko izaugsmi un samazināt plaisu starp jaunajām ES dalībvalstīm (it īpaši Baltijas valstīm) un ES?

Jautājums pēc būtības ir sarežģīts un daudzdimensiāls, tomēr daudzi analītiķi norāda, ka nākotnes attīstība lielā mērā ir atkarīga no uzņēmumu, valdības un iedzīvotāju spējas radīt, importēt, adaptēt un izplatīt zināšanas. Tāpēc mūsdienīga un kvalitatīva augstākā izglītība un pētniecība ir priekšnosacījums minētās problēmas risināšanā.

ES un tās jauno dalībvalstu investīcijas to galvenajā vērtībā – cilvēkresursos, tāpat kā investīcijas kapitālā un aprīkojumā, ir noteicošais faktors turpmākajai ekonomiskajai izaugsmei un konkurētspējai. Saskaņā ar Eiropas Komisijas veiktajiem aprēķiniem, paaugstinot iedzīvotāju vidējo izglītības līmeni par vienu gadu, īstermiņa izaugsme pieaug par 5%, bet ilgtermiņa izaugsme – par 2,5% [7].

Turpmāk ES dalībvalstīm būtu nepieciešams vairāk investēt pētījumos, kā arī atvērt plašāku tirgu konkurencei, sevišķi tajos sektoros, kuros līdz šim ir dominējuši nacionālie piedāvātāji.

### **3. Analītisko iemaņu attīstīšana un speciālistu zināšanu papildināšana**

Šo procesu sekmē universitāšu un pētniecības centri, un tas ir īpaši svarīgs jomās, kur ir nepieciešamas dziļas zināšanas par aktuāliem Eiropas Savienības jautājumiem un to risināšanā sadarbība ar speciālistiem no citām Eiropas valstīm ir neaizstājama prasība.

Īpaša nozīme ir padziļinātiem un lietišķiem pētījumiem, kuriem ir nepieciešama attiecīga pieredze un valodu zināšanas.

Lai stimulētu Baltijas valstu jauniešus interesēties par zinātnisko darbību, jānodrošina šo jauniešu līdzdalība starptautisku projektu veikšanā. Tas savukārt rada nepieciešamību pēc izglītības papildināšanas un intelektuālo un institucionālo pamatu veidošanas. Piemēram, speciālistiem ar doktora grādu ir jārada iespējas docēt augstskolās un veikt profesionālo darbību.

Plašas stipendiju programmas, kas daudzsološiem Baltijas valstu reģiona studentiem sniegušas iespēju studēt doktorantūrā prestižās Rietumu universitātēs, ir palīdzējušas samazināt trūkstošo augsti kvalificēto pasniedzēju skaitu. Pateicoties stipendijām, daudzi reģiona studenti ir ieguvuši maģistra grādu Rietumos (sevišķi jāuzsver Zviedru institūta, Centrālās Eiropas universitātes un ASV *Muskie* stipendijas nozīme), bet samērā mazs ir Rietumos iegūto doktora grādu skaits.

Izveidojot reģionālās un starptautiskās pētnieciskās grupas, ES pēdējos gados ir piedāvājusi dažādas programmas, kuru mērķis bija apmācīt jaunos zinātniekus toeizējās kandidātvalstīs. Vairākas programmas sniedza iespēju Baltijas valstu mācībspēkiem un pētniekiem padziļināt savas zināšanas sociālo zinātņu jomā. ES ekonomikas izpētes programmas, it īpaši Pasākumu programma sadarbībai ekonomikas jomā (ACE), pašlaik aptver visu Centrālās Eiropas austrumdaļu. No 2000. līdz 2003. gadam kopējais finansējums sasniedza 7,5 miljonus ASV dolāru.

Baltijas valstu ģeopolitiskais stāvoklis atbilst ES paplašināšanās procesam. Izaicinājumi, ar kuriem Baltijas valstīm ir jāsaskaras, savā ziņā ir unikāli, jo tās robežojas ar valstīm, kuras tuvākajā nākotnē droši vien nepievienosies ES. Tas norāda uz zinātniskās pētniecības veicināšanas nepieciešamību jomās, kas attiecas uz Latviju Eiropā nākotnē. Līdz ar to ir paredzams, ka pētnieciskā darbība Baltijas reģionā varētu attīstīties tādās jomās kā ES paplašināšanās ietekme uz kaimiņvalstīm, kas nav ES dalībvalstis (Krievija, Baltkrievija, Ukraina), un pārejas perioda problēmas kopumā.

Pētījumu izvērsana reģionā palīdzētu novērst strukturālos trūkumus ekonomiskās un politiskās pārveides ceļā attiecībā uz valstīm, kas nav ES kandidātvalstis. To valstu pieredze, kuras piedzīvojušas pārejas/pārveides periodu un uzņemšanu ES, ir viens no visnozīmīgākajiem eksperimentiem, kāds jebkad ir noticis, un tas rada bagātīgu vidi zinātniekiem dažādu pētījumu veikšanai, lai izprastu notiekošos procesus un gūtu priekšstatu par ekonomikas attīstību Eiropas Savienībā.

## SECINĀJUMI

Mūsdienās ir nepieciešams, lai augstākā izglītība pielāgotos strauji mainīgajai ekonomikas, sociālajai un kultūras videi un reaģētu uz ekonomikas un darba tirgus izvirzītajām prasībām atbilstoši vietējām, reģionālajām un starptautiskajām normām.

Visbiežāk tiek minēts, ka galvenie konkurētspējas virzītājspēki ir kvalitatīva un mūsdienīga augstākā izglītība, P&A, kā arī inovācijas un investīcijas.

Pēc Pasaules Bankas izstrādāto interaktīvo zināšanu novērtēšanas metodoloģijas, Latvijas, tāpat kā citu jauno ES dalībvalstu ekonomika šobrīd vēl nav uzskatāma par ekonomiku, kas balstīta uz zināšanām. Zināšanu ietilpīgās nozares, piemēram, informācijas un komunikācijas tehnoloģijas, elektronika, koksnes ķīmija, ir maz attīstītas. Tādējādi ar secināt, ka līdz ar jauno dalībvalstu pievienošanu ES konkurētspējīgas, uz zināšanām balstītas sabiedrības un ekonomikas veidošana Eiropai ir liels izaicinājums, savukārt jaunajām ES dalībvalstīm tas ir ceļš uz ekonomisko izaugsmi un labklājību.

Salīdzinot ES-15 un jauno ES dalībvalstu izdevumus pētniecībā un attīstībā, var secināt, ka jaunajās dalībvalstīs tie ir piecas reizes mazāki – vidēji 0,4% no IKP. Latvijā pusi no kopējā P&A finansējuma, kas ir 0,2% no IKP, nodrošina privātais sektors. Tas salīdzinājumā ar privātā sektora attiecīgajiem izdevumiem ES-15 valstīs ir vērtējams kā neliels.

Tomēr jāuzsver, ka augošā ekonomikā nav viegli cīnīties ar zināšanu plaisas pārvarēšanu, jo valstis ar augstu attīstības līmeni izzīņās un pētniecības robežas ik dienas paplašina. Vēl sarežģītāku situāciju rada tas, ka esošās atšķirības zināšanu generēšanā, kas ir viens no zināšanu plaisas mazināšanas veidiem, ir vēl lielākas par pastāvošo plaisu zināšanās.

Vairākas starptautiskās organizācijas attiecībā uz situāciju Latvijā ir norādījušas, ka nepieciešams izstrādāt daudzpusīgu valsts stratēģiju uz zināšanām balstītas ekonomikas attīstībai un ilgtspējīgumam. Pastiprināta uzmanība būtu jāpievērš augstākās izglītības un pētniecības spējai pielāgoties strauji mainīgajai ekonomikas, sociālajai un kultūras videi un pietiekami ātri reaģēt uz ekonomikas un darba tirgus izvirzītajām prasībām.

Īpaša uzmanība jāpievērš arī pētniecībai universitātēs, arī starpdisciplinārai un daudzdisciplinārai pētniecībai, kam ir svarīga nozīme uz zināšanām balstītas ekonomikas veidošanā.

Saskaņā ar rakstā paustajām un pasaules praksē gūtajām atziņām pētniecība universitātēs ir nozīmīgs informācijas, aprīkojuma un metodoloģiju ierosmes avots. No rakstā izanalizētajiem pētījumiem var secināt, ka padziļinātas zināšanas un jaunas atziņas, kas tiek iegūtas universitātēs veiktajos pētījumos, izraisa pozitīvu zināšanu pārnesi, dodot ekonomikas izaugsmē gan tiešu, gan netiešu ieguldījumu.

Konsekventa tālāko nepieciešamo reformu īstenošana palielinātu kvalitatīvas augstākās izglītības pieejamību, arī sociālo zinātņu programmās, sekmētu pētniecības attīstīšanos un paaugstinātu Latvijas pētniecības konkurētspēju Eiropas vienotajā izglītības un pētniecības telpā.

Nepieciešams arī palielināt iespējas jauno zinātnieku, doktorandu un studentu iesaistīšanai dažādos starptautiskos un vietējos pētniecības projektos, tādējādi veicinot intelektuālā potenciāla atjaunošanu.

## LITERATŪRA

1. Latvija: zināšanu ekonomika kā mērķis – labvēlīgi apstākļi investīcijām un tehnoloģiju ieviešanai, Starptautiskās finanšu korporācijas un Pasaules Bankas Ārvalstu investīciju konsultatīvā dienesta pētījums, 2003. gada jūnijs.
2. J. J. Brunner. Augstākā izglītība: mainīgie apstākļi, problēmas, uzdevumi un politikas risinājumi. Pasaules Banka, 2003. gada janvāris.
3. D. T. Coe, E. Helpman. International R&D spillovers. *European Economic Review*, Vol. 39(5), 1995. Pp. 569–596.
4. P. Doselaar, H. R. Nieuwenhuijsen, J. Van Sinderen, J. P. Verbruggen. Economic effects of stimulating business R&D, OCFEB, Research Centre for Economic Policy, Research Memorandum 0011, Rotterdam.
5. G. Gelauuff, L. Klomp, S. Raes, T. Roelandt. *Fostering Productivity: Patterns, Determinants and Policy Implications*. – Netherlands, 2003.
6. J. D. Hansen, G. Kristensen, A. Vanags. *The Changing Focus in European Studies: EU, Europe, World*. – Latvia, EuroFaculty, 2003.
7. De la Fuente and Ciccone “Human Capital in a Global and Knowledge-based Economy”, final report for FG Employment and Social Affairs, European Commission, 2002.
8. Building Knowledge Economies: Opportunities and Challenges for EU Accession Countries, World Bank, ERDB, EIB, Paris, February, 2002.
9. „Education and Training 2010” The Success of the Lisbon Strategy Hynges on urgent reform Brussels, 11.11.2003 COM(2003) 685 final.
10. EUROPEAN COMMISSION DG XXII. Commission Staff working paper, 2000. Council of the European Union, 2001. Confederation of the European Union Rector’s

- Conferences, 2001. Thomas, E., 2000. Haug, G & Touch, C., 2001. Mallea, J., 1998. Van Damme Dirk, 2001.
11. European Commission DG XXII, 1995, 1997. Commission Staff working paper, 2000. Council of the European Union, 2001.
  12. European Competitiveness Report 2004, Commission Staff working paper, Commission of the European Communities, 2004.
  13. Confederation of the European Union Rector's Conferences, 2001. Thomas, E., 2000. Haug, G & Touch, C., 2001. Mallea, J., 1998. Van Damme Dirk, 2001.
  14. EUA European University Association (2001) Salamanca.
  15. EUA European University Association (2003). Graz Reader. Strengthening the Role of Institutions. 6. EUA Convention of European Higher Education Institutions. Graz, 29–31 May 2003.
  16. Working together for growth and jobs: a new start for the Lisbon Strategy, Communication to the Spring European Council, Commission of the European Communities, 2005.
  17. Boloņas deklarācija „Par Eiropas augstākās izglītības telpu”. – Diplomatzīšanas rokasgrāmata. – Rīga, Akadēmiskās informācijas centrs, 2000, 155.–157. lpp. <http://www.aic.lv/rp>.
  18. Muižnieks I. *Kvalitāte vai melnais tirgus augstākajā izglītībā?* <http://www.lu.lv/laikraksts/viedoklis/22/index.html>.
  19. Communication from the Commission. The Research Area: Providing New Momentum. Strengthening – Reorienting – Opening up new perspectives. [http://europa.eu.int/comm/research/area/pdf/era-newmomentum\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/research/area/pdf/era-newmomentum_en.pdf).
  20. Detailed work programme on the follow-up of the objectives of education and training systems in Europe. <http://ue.eu.int/newsroom/related.asp?BID=75&GRP=4280&LANG=1>.
  21. Education” Council report to the European Council on the “concrete future objectives of education and training systems” <http://register.consilium.eu.int/pdf/en/01/st05/05980f1.pdf>.
  22. Interactive Knowledge Assessment Methodology (KAM). World Bank, [http://info.worldbank.org/etools/kam2005/weighted/mc\\_chart.asp](http://info.worldbank.org/etools/kam2005/weighted/mc_chart.asp).
  23. Commission Communication “Investing efficiently in education and training: an imperative for Europe”. COM (2002) 779 of 10 January 2003.
  24. Commission Communication “The role of the universities in Europe of Knowledge” COM (2003) 58 final of 5 February 2003.
  25. Commission Communication on “Researchers in the European Research Area: one profession, multiple careers. COM(2003) 436 of 18 July 2003.
  26. The Lisbon strategy for economic, social and environmental renewal [http://europa.eu.int/comm/lisbon\\_strategy/index\\_en.html](http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html).

## Summary

The main objective of the paper is to analyze the impact of globally-oriented knowledge transfer on competitiveness of the new EU member states. Particular attention is paid to the role of higher education as well as research and development (R&D) in building a knowledge-based economy in light of the EU concept of competitiveness. This refers not only to the entire EU, but also to national economies and education systems (Lisbon, 2000, Bologna declaration and other EU initiatives and documents).

The vital question for the Baltic States development is to achieve sustained and strong economic growth that is aimed to bridge a gap with the EU, which is by nature a multi-dimensional one. The position of the Baltic States in the World Bank system of knowledge-based indicators is discussed.

The paper provides an outline of major trends in higher education of these countries that has experienced a remarkable international contribution in re-education of faculties on the basis of participation in international programmes and projects. At the same time, the educational system is not yet developed according to the needs of the labour markets.

It was stressed that up-to-date education is obvious for these countries and improvements in higher education and the R&D sphere are the key factors for further economic growth and should be one of the priorities in further government strategy and public policy.

## Eiropas Savienības konkurences politikas īpatnības Peculiarities of the European Union Competition Policy

**Grigorijs Oļevskis**

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

**Ainārs Roze**

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

Eiropas Savienības konkurences politikas uzdevums ir novērst šķēršļus tirgus konkurencei, ko rada divi avoti: monopolisma elements, kas stihiski veidojas tirgū, un neattaisnojama valsts iejaukšanās. ES ir spēkā eksteritoriālais princips attiecībā uz antimonopolistiskās likumdošanas pārkāpējiem. Latvijas tautsaimniecībā pievienošanās brīdī Eiropas Savienībai tehnoloģiskais monopolisms eksistēja elektroenerģijā un dzelzceļa transportā. Latvijā lielākā daļa uzņēmumu ir tādi, kuros darbinieku skaits ir mazāks par 9, tādējādi tie nerada draudus tirgus monopolizācijai. Valsts konkurences politikas efektivitāte saistāma ar tās spēju radīt labvēlīgus nosacījumus nacionālās uzņēmējdarbības konkurētspējas paaugstināšanai.

**Atslēgvārdi:** konkurence, monopols, oligopols, pārkāpums, tirgus, uzņēmums.

Tirgus konkurence ir mehānisms, kas pārveido pārdevēju un pircēju haotisko mijiedarbību sakārtotā procesā. Konkurencei ir ļoti nepieciešama saimniecisko subjektu neatkarība, kas izpaužas

- spējā pieņemt lēmumu par preces vai pakalpojuma ražošanu vai pirkšanu;
- patērētāju un ražotāju meklējumu brīvībā;
- tāda optimāla lēmuma izvēlē no daudziem alternatīviem variantiem, kuru saimnieciskais subjekts uzskata par labāko.

Konkurence nosaka, kāda radošās darbības produktivitāte kļūst par galējo, t. i., ja tā ir zemāka, produkcijas ražošana ir jāpārtrauc.

Konkurences ietekmē veidojas tāds tirgus stāvoklis, kurā neviena firma nespēj noteikt preces vai pakalpojuma tirgus cenu. Šim noteikumam visvairāk atbilst konkurence, kas izveidoja tirdzniecisko attiecību vēsturisko posmu, ko dēvēja par “brīvās uzņēmējdarbības laikmetu”. Konkurences tips, kas vislabāk atbilst uzņēmējdarbības nosacījumiem, tiek raksturots kā pilnīgā konkurence. Tādējādi pilnīgās konkurences tirgus ir tāds tirgus, kurā daudzas firmas pārdod standartizētu



produktu un nevienai no tām nepieder pietiekami liela tirgus daļa, lai ietekmētu preces cenu.

Brīvas uzņēmējdarbības laikmetā nebūtu iespējama pilnīgās konkurences nosacījumu – standartizēta produkcija, nav spilgti izteikta līdera u. tml. – ievērošana. Vēl grūtāk šie nosacījumi ir izpildāmi mūsdienās – datoru un reklāmas kundzības laikmetā. Priekšstatam par to, ka tirgus ir saimniecisko subjektu pilnīgi brīvas rīcības telpa, piemīt modeļa raksturs. Savukārt brīvās uzņēmējdarbības teorija ir tāda pati ekonomikas zinātnes klasika kā gravitācijas likums fizikā. Taču jāatceras, ka, tikai izprotot ķermeņu statiku un dinamiku vakuumā, varam atklāt reālas dabaszinātņu likumsakarības. Līdzīgi ir ar brīvās uzņēmējdarbības teoriju ekonomikā.

Pilnīgās konkurences principi visspilgtāk parādījās rūpnieciski attīstīto valstu tirgos apmēram līdz 19. gadsimta vidum. 19. gadsimta beigās un 20. gadsimta sākumā radās un sāka nostiprināties nepilnīga konkurence. Tirgus situācija, kurā kāds uzņēmums ražo un pārdod vienu vai vairākas preces, ko citi uzņēmumi neražo un nepārdod, proti, preces, kurām nav aizstājēju, tiek saukta par dabīgo monopolu. Dabīgā monopola tirgū pārdodamās preces cenu nosaka monopoluzņēmums, un tā nav atkarīga no tirgus konjunktūras. 20. gadsimta sākumā tika īpaši izjusta monopola esamība pasaules saimniecībā, ko noteica ražošanas un kapitāla koncentrācija. Pašlaik monopoli eksistē dažās pakalpojumu sfēras darbības jomās (elektroenerģijas ražošana, dzelzceļa transports u. tml.), kā arī bruņojuma ražošanā.

Arī nepilnīgās konkurences tirgū darbojas mehānisms, kas ir dabīgā monopola spoguļattēls. Tā ir situācija, kad tirgū ir tikai viens pircējs, proti, ir izveidojies *monopsons*. Monopsonu var pārstāvēt, piemēram, valsts, kas iegādājas zināmas preces vai pakalpojumus, vai uzņēmums, kas izejvielu tirgū iepērk konkrētus materiālus (visbiežāk šādas mijattiecības veidojas parfimērijas un kosmētikas tirgū).

Vai vienā tirgū ir iespējama konkurējošo monopola un monopsona līdzāspastāvēšana? Jā, ir iespējama, jo šajā gadījumā notiek viena pārdevēja un viena pircēja mijiedarbība, ko sauc par *divpusēju monopolu*. Militārās ražošanas komplekss ir šādas tirgus struktūras piemērs. Tajā viens uzņēmums ir ražotājs, bet otrs – militārais resors – ir pircējs. Saimnieciskajiem subjektiem ir izdevīgs divpusējs monopols, jo šajā situācijā sabiedrība praktiski nevar kontrolēt cenas un kvalitāti – to nosaka puses vienojoties.

Pilnīgā konkurence un dabīgais monopols (*monopsons*) ir tirgus struktūras galējie varianti, tāpēc ļoti reti sastopami. Mūsdienu tirgus attiecībās galvenie konkurences veidi ir monopolistiskā konkurence un oligopols. *Monopolistiskā konkurence* ir tirgus struktūras tips, kas tuvojas pilnīgai konkurencei, proti – “daudz konkurences un maz monopola”. Tam pretēji *oligopols*, kurā ir neliels skaits firmu (parasti lielu), ražo noteikta veida produkcijas lielāko daļu. Oligopoli var rasties nozarēs, kas ražo gan standartizētas (niķelis, alumīnijs), gan arī diferencētas preces (cigaretes, automobiļus, veļas mazgāšanas pulverus). Dažu korporāciju ražoto preču kundzība pasaules tirgū paredz šo korporāciju konkurenci savā starpā.

Oligopola tirgū korporācijas var atklāti vai slepus savstarpēji vienoties un tādējādi izbēgt no asas sāncensības. Oligopolu centieni koordinēt rīcību veicina karteļu veidošanos. *Kartelis* ir uzņēmumu apvienība, kas saskaņo savus lēmumus produkcijas cenu un ražošanas apjoma jautājumos. Karteļa dalībnieki



- izstrādā kopēju stratēģiju produkcijas cenu un ražošanas apjoma jautājumos;
- nosaka produkcijas ražošanas un realizācijas kvotas;
- veido pieņemto lēmumu izpildes kontroles mehānismu.

Vairumā gadījumu karteļa vienošanās netiek juridiski noformētas un tām piemīt korporācijas atklātu vai slēptu norunu raksturs.

Tirgus monopolizācijas sākumiem Eiropas kontinentā raksturīgas tā saucamās „vienošanās” komercdarbības sfērā. Dalībnieki vienojas par pārdošanas cenām, preču pārdošanas nosacījumu unifikāciju un noieta tirgus sadali. Šāda veida vienošanās tika sauktas par karteļiem. Karteļi bija izplatīti valstīs ar relatīvi nelielu noieta tirgu. Piemēram, Vācijā, kad tā gatavojās Pirmajam pasaules karam, valsts ieviesa piespiedu kartelēšanas sistēmu.

Rūpnieciski attīstīto valstu daudzu gadu pieredze pierādījusi, ka uzņēmumu monopolvaras nostiprināšanās tirgū ir nevēlama. Tāpēc sākumperiodā par efektīva tirgus veidošanu atbildību uzņēmās valsts, bet vēlāk – pārnacionālās institūcijas – Pasaules Tirdzniecības organizācija, Eiropas Savienība u. c.

Vēsturiski izveidojušās divas antimonopolistiskās likumdošanas sistēmas: ASV un Eiropā. ASV normatīvi tiesiskā uzņēmumu darbības sistēma jeb antitrustu likumdošana centās novērst atsevišķas monopolvienošanās, kas bija sevišķi bīstamas tirgus konkurencei, bet ne monopollīgumus kopumā. ES konkurences vides uzturēšanas mērķis bija nepieļaut konkurences brīvības ierobežošanu kā no uzņēmumu, tā no to valstu puses, kuras ir ES locekles. Turklāt tiesību institūcijas gan ASV, gan ES praktizē eksteritoriālo pieeju tirgus konkurences pārkāpējiem.

ES antimonopolistiskās likumdošanas principiāla atšķirība no ASV ir tās virsnacionālajā pieejā. Šī pieeja nozīmē, ka ES dalībvalstis nodod daļu savas suverenitātes ES institūcijām, jo ES pamatu veido vienots iekšējais tirgus un vienota ekonomiskā un valūtas sistēma.

Valsts var kļūt par pilntiesīgu Eiropas ekonomikas integrācijas subjektu tikai tad, kad tā ir pieņēmusi visu likumdošanas normu un administratīvos noteikumu kopumu (latīņu valodā – *acquis communautaire*). Tieši *acquis communautaire* veido normatīvi tiesisko karkasu ekonomiskajai telpai, kuru saimnieciskie subjekti uztver kā vienotu ES iekšējo tirgu.

ES vienotā iekšējā tirgus filosofiskās izpratnes atslēgvārds ir “brīvība”. Citiem vārdiem, ES valstu nacionālie tirgi ir atvērti brīvai (bez ierobežojumiem) preču, pakalpojumu, kapitāla un darba (darbaspēka) kustībai.

Brīvais tirgus ir neatņemama pilsoniskās sabiedrības sastāvdaļa, kuras koncepciju izveidoja Eiropas filosofi 17. gs. otrajā pusē. Ar pilsonisku sabiedrību viņi saprata brīvprātīgu indivīdu asociāciju, kura cenšas saskaņot savas intereses uz noslēgto savstarpējo kontraktu pamata. Filosofi uzskatīja, ka pilsoniskā sabiedrība, mūsdienu valodā runājot, ir personiskās brīvības realizācijas un vienlīdzības forma. Valsts loma šajā koncepcijā tiek reducēta līdz “naktssarga” funkcijām. Visas pārējās funkcijas pilsoņi ir spējīgi brīvprātīgi pildīt paši. Zinātnieki pamatoja un saimnieciskā prakse apstiprināja, ka nacionālā tirgus atvēršanai jābūt izdevīgai valstij – ES locklei. To nosaka šādi iemesli:

- uzņēmumiem radīsies liels stimuls ražotās produkcijas izmaksu samazināšanai, tās kvalitātes paaugstināšanai, izmantojot bez muitas ievestās mūsdienu tehnoloģijas;

- veidojas labvēlīgi politiskie un tiesiskie priekšnosacījumi ES valstu uzņēmēju kooperācijai cīņā par Savienībā neietilpstošo valstu tirgiem;
- ražošanas faktori tiks izmantoti racionālāk, tāpat samazināsies apkārtējās vides piesārņošana [5: 126–127].

ES konkurences politikas uzdevums ir nekavējoties novērst tirgus konkurences pārkāpumus, kas rodas, monopola elementiem stihiski veidojoties tirgū vai arī valstij neattaisnoti iejaucoties tirgus mehānismā.

ES aizliegti jebkuri nolīgumi starp uzņēmumiem, lēmumi, kurus pieņem uzņēmēju apvienības, un kartelu politika. Pie pārkāpumiem, kuri noved pie konkurentu ierobežošanas, atbilstoši ES līgumiem pieskaitāma šāda saimniecisko subjektu darbība:

- tieša vai netieša pirkšanas vai pārdošanas cenu vai citu tirdzniecības nosacījumu fiksācija;
- ražošanas, tirgus, tehniskās attīstības vai kapitālieguldījumu ierobežošana vai kontrole;
- tirgus vai apgādes avotu sadale;
- nevienādu nosacījumu izmantošana līdzvērtīgiem darījumiem ar dažādiem tirdzniecības partneriem, kā rezultātā kāds nonāktu neizdevīgākos konkurences apstākļos;
- kontraktu saistība ar papildu nosacījumiem, kas tieši neattiecas uz kontraktu objektu [3: 203].

Par konkurences pārkāpumu subjektu ES praksē var būt uzņēmumi un individuālie uzņēmēji. Turklāt svarīgi, ka viens uzņēmums (uzņēmējs) netiek uzskatīts par pārkāpēju. Pārkāpumu jāizdara vismaz diviem saimnieciskiem subjektiem, kuri darbojas kopīgi. Bez tam ES līguma darbības sfēra, kas regulē tirgus konkurenci, neietver darījumus, kuri skar mazāk nekā 5% tirgus daļas un nepārsniedz 300 milj. EUR. Līdz ar to tiek stimulēta mazo un vidējo uzņēmumu sadarbība.

Lai atklātu dominējošo stāvokli tirgū, nepieciešams noteikt tā robežas. Speciālisti uzskata, ka par ES tirgus telpu uzskatāma tās teritoriālā robeža. Konkrētas preces tirgus robežas nosaka, ņemot vērā arī aizvietotājpreces. Pēc tirgus telpas noteikšanas tiek lemts par apjomu, kāds nepieciešams, lai dominētu tirgū. Ja kāds uzņēmums ražo ne mazāk kā 40% no konkrētās preces piedāvājuma tirgū, bet 60% – vairāki nelieli uzņēmumi, tad var uzskatīt, ka šim uzņēmumam ir dominējoša loma tirgū. Atsevišķos gadījumos ņem vērā arī tirgus atvērības pakāpi.

Eiropas Savienībā noteikta īpaša no ASV atšķirīga kārtība, kā notiek tirgus konkurences noteikumu atbilstības pārbaude. ES institūcijas kontrolē darījumus pēc šādiem nosacījumiem:

- 1) ja darījumā iesaistīto uzņēmumu pārdošanas apjoms pasaulē ir lielāks par 2,5 miljardiem EUR;
- 2) ja katrā darījumā iesaistīto uzņēmumu pārdošanas summa vismaz trijās ES valstīs nepārsniedz 100 milj. EUR;
- 3) ja vismaz divu uzņēmumu, kuri darbojas ES teritorijā, darījuma apjoms pārsniedz 100 milj. EUR;
- 4) ja neviens no iesaistītajiem uzņēmumiem nerealizē vairāk par divām trešdaļām savas produkcijas vienā ES valstī.

Ja parādās kāda no šīm pazīmēm, tad uzņēmumiem nedēļas laikā jāinformē ES komisija par noslēgto darījumu. Savu slēdzienu ES komisija dod trīs nedēļu laikā. Bez īpašas ES komisijas atļaujas darījumu nevar realizēt. Ja informācija netiek iesniegta, tad uzņēmumu īpašniekiem jāsamaksā 1000–5000 EUR liels naudas sods. Ja darījums tiek realizēts līdz atļaujas saņemšanai, tad uzņēmuma īpašnieki – pārkāpēji – maksā sodu 10% apmērā no šī darījuma apgrozījuma [4: 145–146].

Eiropas tiesa karteļu praksi definē kā uzņēmēju darbības koordinācijas formu, kura, kaut arī nesasniedz formāli noslēgtā līguma veidus, tomēr praktiski pieļauj uzņēmēju sadarbību tirgū norunas veidā. Tāda veida noruna var izpausties, piemēram, kā viena uzņēmēja paziņojums citiem tirgus subjektiem, potenciālajiem konkurentiem, par darījuma nosacījumiem ar mērķi, lai tie rīkotos līdzīgi. Tiesa, speciālisti atzīmē, ka karteļu praksi dažkārt grūti atšķirt no paralēlas uzvedības tirgū. Divu vai vairāku uzņēmēju paralēlas uzvedības gadījumā vienādu nosacījumu piedāvājumi ražošanas un noieta sfērā var būt nevis norunas rezultāts, bet gadījuma sakritība [1: 396].

ES ir spēkā eksteritoriālais princips attiecībā uz antimonopolistiskās likumdošanas pārkāpējiem. Viens no ES likumdošanas izmantošanas piemēriem attiecībā uz ārvalstu juridiskajām personām ir lieta, kas saistīta ar divu amerikāņu aviācijas kompānijas korporāciju – *Boeing* un *Mac Donnell Douglas* saplūšana. Darījuma kopējā vērtība bija 15 miljardi USD, un to izskatīja un atbalstīja ASV institūcijas, kuras kontrolē tirgus mehānisma darbības „tīrību”. Taču ES komisija, kas arī analizēja šo darījumu, nonāca pie secinājuma, ka apvienošanās gadījumā jaunā aviācijas kompānija kļūs par lielāko pasaulē un būs nopietns drauds Eiropas kooperācijai *Airbus Industry*. ES komisija pieprasīja, lai *Boeing* atteiktos no plānotajām ekskluzīvajām pasūtījuma norunām ar trim amerikāņu uzņēmumiem un nodrošinātu patentu un tehnoloģiju nodošanu konkurentiem. Tikai pēc tam, kad šīs prasības tika apmierinātas, ES komisija 1997. gada jūlijā piekrita darījumam.

1. tabula

### Latvijas ekonomiski aktīvo uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību iedalījums pēc nodarbināto skaita (2003. gads) [1: 11–12]

#### *Economically Active Enterprises and Business Companies (by Number of Employed)*

Ekonomiskās darbības veidi	Uzņēmumu skaits	No tiem ar nodarbināto skaitu (cilv.)			
		0–9	10–49	50–249	≥250
Pavisam	45 300	34 374	8824	1816	286
To skaitā					
sabiedriskajā sektorā:	955	251	348	270	86
valsts īpašums	279	31	120	93	35
pašvaldību īpašums	572	162	201	166	43
uzņēmumi, kuros valsts vai pašvaldību daļa pamatkapitālā ir 50% un vairāk	104	58	27	11	8
privātajā sektorā:	44 345	34 123	8476	1546	200
privātpašums	38 512	30 588	6919	941	64
juridisko vai fizisko personu īpašums	2118	1393	524	175	26
uzņēmumi, kuros valsts vai pašvaldību daļa pamatkapitālā ir mazāka par 50%	241	86	66	61	28
Citas īpašuma formas	3474	2056	967	369	82

Nepieļaut monopolismu cenšas daudzās valstīs, it īpaši tajos tirgus sektoros, kuri ietekmē tehnikas un tehnoloģijas attīstības tempus. Mūsdienā tehnoloģiskos monopolus parasti veido vairāki lieli uzņēmumi, kuri kontrolē noteikta veida produkcijas ražošanu un noietu. To tirgus varai ir specifisks raksturs, ko nosaka tehnoloģijas īpatnības. Kā tehnoloģisko monopolu piemērus var minēt: elektroenerģētikas, metalurģiskos uzņēmumus, dzelzceļa transportu. Praktiski tās ir tautsaimniecības nozares, kurās pats monopols veido ekonomiski efektīvu lielražošanu, koncentrējot lielus finanšu, materiālu un cilvēkresursu apjomus.

Latvijas tautsaimniecībā iestāšanās brīdī Eiropas Savienībā eksistēja tehnoloģiskais monopolisms elektroenerģētikā un dzelzceļa transportā, pie tam „Latvenergo” un „Latvijas Dzelzceļš” ir valsts uzņēmumi. Šo tirgu liberalizācijai atbilstoši ES direktīvām jābūt atrisinātai tuvāko gadu laikā. Pārējos Latvijas preču un pakalpojumu tirgos, izņemot telekomunikāciju un sakaru tirgu, konkurences mehānisms dominē pār monopolistiskajām tendencēm. Par to liecina kaut vai tāds fakts, ka tikai 286 uzņēmumos un uzņēmējiesabiedrībās (0,6% no Latvijas ekonomiski aktīvajiem uzņēmumiem un uzņēmējiesabiedrībām) darbinieku skaits ir lielāks par 250 (sk. 1. tabulu).

Apstrādes rūpniecībā šādu uzņēmumu skaits veido tikai 1,8% no ekonomiski aktīvo uzņēmumu un uzņēmējiesabiedrību skaita [1: 15]. Noteicoša loma Latvijas tautsaimniecībā ir uzņēmumiem, kuros darbinieku skaits ir mazāks par 9 (75,9% no Latvijas ekonomiski aktīvo uzņēmumu un uzņēmējiesabiedrību skaita). Praktiski visi uzņēmumi (99,3%) atrodas privātajā īpašumā. Rēķināties, ka šie mikrouzņēmumi būs spējīgi sekmīgi konkurēt vienotā Eiropas tirgū, ir nereāli. Toties, kā rāda prakse rūpnieciski attīstītajās valstīs, tie visai sekmīgi darbojas vietējā tirgū. Labi orientējoties savas valsts tirgus specifikā, mikrouzņēmumu rūpniecība darbojas ar peļņu, pat izpildot individuālos pasūtījumus. Nopietnus draudus tirgus konkurencei tie nerada, un arī Latvijas valsts spēj nodrošināt tirgus konkurējošo vidi, balstoties uz nacionālo likumdošanu.

Nobeigumā atzīmēsim, ka līdz brīdim, kamēr pastāvēs monopoltirgi, būs nepieciešamība saglabāt valsts un ES konkurences politiku. Monopolu interesēs ir iegūt iespējami lielāku saimnieciskās rīcības brīvību. Pircēji cenšas būt neatkarīgi, pieņemot lēmumus tirgū. Tāpēc bez antimonopolistiskās likumdošanas Latvijas valsts un ES konkurences politikas arsenālā ir vēl tādi instrumenti, kuri padara pircēju un pārdevēju interešu pārkāpšanu par neizdevīgu. Neaizskarot pašu monopolu, šie instrumenti tiek izmantoti, lai vienotajā Eiropas tirgū un Latvijas tautsaimniecībā radītu vidi, kura veicina konkurenci. Jāuzsver, ka valsts konkurences politikas efektivitāti nosaka nevis tās tautsaimniecības atvērtība, bet gan spēja radīt labvēlīgus nosacījumus nacionālās uzņēmējdarbības konkurētspējas paaugstināšanai.

## LITERATŪRA

1. *Ekonomiski aktīvie uzņēmumi un uzņēmējiesabiedrības Latvijā 2000.–2003. gads* / Datu krājums. LR CSP. – Rīga, 2004.
2. Wyat D., Dashwood A. *European Community Law*. – London, 1993.
3. *Договор о Европейском Союзе*. Консолидированная версия / Документы Европейского Союза. – Москва, 2001.
4. Хартли Т. К. *Основы права Европейского сообщества*. – Москва, 1998.
5. Шемятенков В. Г. *Европейская интеграция*. – Москва, 2003.

## Summary

The chief task of EU competition policy includes immediate avoidance of market competition violations, which result from two sources – spontaneously arisen monopoly elements at the market and unwarranted government intervention. In the EU there is the valid principle of extraterritoriality with respect to infringers of antitrust laws. At the moment of joining the EU in the Latvian national economy in the electric power industry and railway transport a technological monopoly had taken place. Enterprises with a staff of fewer than 9 people making up the majority in the Latvian national economy are not of serious threat for market monopolization. Effectiveness of the state competition policy is defined by the ability to create favourable conditions for strengthening of national entrepreneurship competitiveness.

## Melnās ekonomikas kriminālie virzieni Criminal Aspects of the Underground Economy

**Ausma Orlovska**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
E-pasts: anitajan@lanet.lv

Līdz ar nelabvēlīgajām tendencēm ekonomikā, nepilnībām likumdošanā, sociālo nenodrošinātību, zemo nodarbinātību un augsto bezdarba līmeni eksistē ēnu ekonomika, kurā ievērojamu daļu ieņem tā saucamā melnā ekonomika – ieroču ražošana un tirdzniecība, naudas viltošana un atmazgāšana, cilvēku tirdzniecība, prostitūcija u. c. Iegūtos ienākumus kriminālajā melnajā ekonomikā nav iespējams precīzi noteikt, taču tie rada vislielākos draudus valsts ekonomikai. Narkotiku lietošana un tirdzniecība Latvijā turpina augt, un īpašu satraukumu rada heroīns, kurš Latvijā ir lēts un izplatās visstraujāk. Naudas atmazgāšana ir nopietna problēma Latvijā nesakārtotas likumdošanas dēļ. Naudas viltošana Latvijā nav izplatīta. Noziedzīgo nodarījumu skaits, pielietojot šaujammieročus, turpina samazināties. Seksa industrijas sektora lielums no tautsaimniecības viedokļa nav apzināts.

Seksuālās vardarbības upuru skaits bērnu vidū ir lielāks par iespēju veikt pilnvērtīgu bērnu rehabilitācijas kursu.

**Atslēgvārdi:** kriminālā ēnu ekonomika, narkotikas, naudas atmazgāšana, prostitūcija, pedofilija.

Visu ekonomiku nosacīti var iedalīt četrās lielās grupās, par pamatu ņemot attieksmi pret nodokļu maksāšanu un likumīgo kārtību sabiedrībā.

*Baltais bizness* – ievēro likumus, sniedz likumā atļautos pakalpojumus un pārdod preces, kuru tirdzniecība nav ar likumu aizliegta, kā arī maksā nodokļus vai obligātos maksājumus.

*Pašražojošs sektors* – pārdod preces un sniedz pakalpojumus, nepērk tās preces un pakalpojumus, ko var sarāžot pats. Šis ekonomikas sektors atbilstoši likumdošanai lielākajā daļā valstu par ražošanu nemaksā sev nodokļus.

*Pelēkais sektors* – sniedz atļautos pakalpojumus un ražo preces, kuru tirdzniecība likumā nav aizliegta, taču nemaksā (pilnībā vai daļēji) nodokļus vai oficiālos maksājumus. Oficiālie maksājumi var nebūt nodokļi. Piemēram, persona, kas pārdod kompaktdiskus, nemaksā ne nodokļus, ne autortiesību likumā paredzēto autoratlīdzību.

*Melnais bizness* – sniedz ar likumu aizliegtus pakalpojumus un tirgo neatļautas preces. Par šādu preču pārdošanu un pakalpojumu sniegšanu draud kriminālsods. Pats par sevi saprotams, ka šis bizness valstij nemaksā nodokļus.

*Ēnu ekonomika* – aptver pelēko sektoru un melno biznesu, taču tos vēlams atdalīt vienu no otra. Melnā ekonomika ietver ieroču ražošanu un tirdzniecību, naudas viltošanu un atmazgāšanu, pedofiliju, cilvēku tirdzniecību, prostitūciju, narkotiku ražošanu, pārvadāšanu un tirdzniecību u. c. Savukārt pelēkajā ekonomikā var iekļaut valūtas, muitas, nodokļu noteikumu pārkāpšanu, tirdzniecības normu neievērošanu, kukuļošanu un kukuļņemšanu.

Melnā tirgus segments eksistē jebkurā pasaules valstī. Tā eksistenci sabiedrībā nodrošina pieprasījums pēc melnā tirgus precēm un pakalpojumiem, jo pieprasījums nenovēršami rada piedāvājumu. Pie mums robežu starp pelēko un melno ekonomiku nenosaka likumi, bet gan sabiedrības lielākās daļas uzskati par to, kas ir pieņemts vai paciešams un kas tiek kategoriski noraidīts.

Nav šaubu, ka melnais bizness ir jāapkaro, un valsts, to darot ar represīvā aparāta palīdzību, veic vienu no savām galvenajām funkcijām, kuras dēļ tiek maksāti nodokļi.

Jau viduslaikos filozofs Tomass Hobss (1588–1679) uzskatīja, ka līgums par tiesībām un pienākumiem starp pilsoni un valsti jāievēro abām pusēm. Valsts pārvaldītājam (monarham) jāpilda savi pienākumi pret pavalstniekiem, jo viņi maksā nodokļus nevis sava prieka pēc, bet gan tāpēc, lai valstij būtu līdzekļi un lai tā varētu pildīt savus pienākumus pret pilsoņiem.

Ekonomikas teorijas pamatlicējs Ā. Šmits norādīja, ka valstij jāveic trīs galvenās funkcijas:

- 1) drošības garantēšana no ārējiem ienaidniekiem;
- 2) indivīda drošības garantēšana valsts iekšienē;
- 3) līdzekļu ieguldīšana valstiski nozīmīgos objektos.

Iegūtos ienākumus kriminālajā melnajā ekonomikā nav iespējams precīzi noteikt, kaut arī tie rada vislielākos draudus valsts ekonomikai.

Pievērsīsimies ēnu ekonomikas atsevišķiem krimināliem aspektiem.

Narkotiku lietošana un tirdzniecība Latvijā turpina augt, un īpašs uztraukuma iemesls ir heroīns, kas Latvijā ir salīdzinoši lēts un kura lietošana izplatās visstraujāk. Latvijā narkotikas tiek izplatītas vietējos tīklos, turklāt neliela mēroga dīleri var darboties brīvi, jo likums par neliela daudzuma narkotiku izplatīšanu neparedz ilgstošu sodu.

Heroīna lietošana samazinās Rietumeiropas valstīs, bet palielinās Austrumeiropas valstīs. Visvairāk lietoto narkotiku īpatsvaru atsevišķās valstīs 2002. gadā atspoguļo 1. tabula.

No 1. tabulas redzams, ka vairumā dalībvalstu kaņepes bijušas tā nelegālā narkotika, kas lietota visvairāk, savukārt heroīns vislielāko īpatsvaru ieņēmis Luksemburgā un Itālijā, bet kokaīns – Spānijā un Itālijā.

Kopš 1997. gada to ar narkotikām saistīto pārkāpumu īpatsvars, kuros iesaistītas kaņepes, ir palielinājies Francijā, Luksemburgā, Portugālē, Spānijā, Ungārijā un Vācijā, savukārt tas saglabājies nemainīgs Beļģijā, Itālijā, Lietuvā, Nīderlandē, Slovēnijā un Zviedrijā. Austrijā no visiem ar narkotikām saistītiem pārkāpumiem to noziedzumu īpatsvars, kas saistīti ar kaņepēm, palielinājās līdz 1999. gadam, taču kopš tā laika ir samazinājies. Tajā pašā laika periodā ar heroīnu saistītu pārkāpumu

Īpatsvars samazinājies visās valstīs, par kurām pieejami dati, izņemot Ungāriju, kur tas palielinājies, un Lietuvu, kur tas ir svārstīgs.

1. tabula

**Visbiežāk minētā narkotika ziņojumos par gadījumiem, kad pārkāpti likumi par narkotikām atsevišķās valstīs 2002. gadā [4]**

*Most frequently listed narcotic in the reports about events when were broken laws' about narcotics in separate states in year 2002*

Valsts	Īpatsvars %		
	Kaņepes	Heroīns	Kokaīns
Beļģija	67	8	7
Čehija	37	8	1
Vācija	56	17	9
Spānija	52	7	33
Francija	87	5	3
Īrija	65	9	6
Itālija	42	27	28
Luksemburga	28	51	21
Ungārija	66	16	2
Austrija	58	11	11
Lietuva	10	15	1
Slovēnija	82	10	2
Portugāle	36	17	8
Igaunija	dati nav pieejami		
Latvija	dati nav pieejami		
Polija	dati nav pieejami		

Pretēja tendence ir vērojama attiecībā uz kokaīnu, kura īpatsvars turpina pieaugt gandrīz visās valstīs, izņemot Lietuvu, Luksemburgu un Ungāriju.

2. tabula

**2003. gadā Latvijā izņemto narkotisko un psihotropo vielu daudzums [9]**

*Expunged narcotic and psychotropic substances quantity in Latvia in year 2003*

	Vielu daudzums		Dinamika
	2001. gads	2003. gads	
Heroīns, g	464,80	600,44	129,2%
Hašišs, g	191,48	50052,26	261,4 reizes
Efedrīns, g	570,0	847,24	148,6%
Amfetamīns, g	350,80	9040,14	2,5 reizes
„Extasy”, tabletes	1620	9239	5,7 reizes
LSD, gab.	16	20	125,0 %
Narkotiskās un psihotropās vielas saturošie medicīniskie preparāti, tabletes	9011	466143	51,7 reizes

Latvijā 2004. gada 11 mēnešos, salīdzinot ar 2003. gada attiecīgo periodu, palielinājies reģistrēto noziedzīgo nodarījumu skaits, kas saistās ar narkotiskajām vielām – 1052 (+157), lielākā daļa šādu noziegumu reģistrēti Rīgā – 673 (+48). Tā kā šis ir latents nozieguma veids, kuru atklāšanā tiek ieguldīti lieli materiāli un cilvēku resursi, tas norāda uz tiesībsargājošo iestāžu pozitīviem rezultātiem. Kā labvēlīgu



tendenci var minēt arī to, ka Latvijā palielinājies ar narkotiku realizāciju saistīto atklāto noziegumu skaits.

2. tabulā ievietotā informācija vieš cerību, ka ar laiku tiks izjaukts narkotiku izplatīšanas tīkls.

## Naudas atmazgāšana

Naudas atmazgāšana tiek uzskatīta par nopietnu problēmu Latvijā. Ir sarežģīti pierādīt naudas atmazgāšanas faktu. Šo procesu vēl vairāk apgrūtina tas, ka likuma dēļ kredītiestādes ir stingri noslēgtas policijai, un tai ir grūti kaut ko uzzināt par banku operācijām arī īpašos gadījumos. Latvijā nav sakārtota likumdošana, lai varētu atsavināt noziedzīgi iegūtos legalizētos līdzekļus.

Cīņa pret noziedzīgi iegūtas naudas legalizāciju jeb atmazgāšanu globālā mērogā nav pasākums ar ilgu vēsturi. ASV, kas ir šīs nozares aizsācēja, attiecīgs likums ir spēkā kopš 1970. gada. Sākotnēji notika vēršanās pret finanšu sistēmas izmantošanu narkotiku tirdzniecībā iegūtās naudas atmazgāšanai. 1988. gadā tika pieņemta ANO konvencija pret narkotiku un psihotropo vielu nelikumīgu tirdzniecību.

Kļūstot par starptautisku tendenci, cīņa pret naudas atmazgāšanu kļuva par vienu no politiskajiem nosacījumiem arī Latvijā, lai tā iekļautos Eiropas valstu aprītē.

Jau vairākkārt izskatīts jautājums par „nulles” deklarācijām, kas ļautu noteikt atskaites punktu katras personas turīguma pieauguma legalitātes kontrolei. Lai gan šim priekšlikumam daudzi izteikuši atbalstu, tomēr, kā zināms, tas palicis nepieņemams uz nodokļu nemaksāšanas apkarošanu, kas savukārt nav naudas atmazgāšanas novēršanas sistēmas mērķis. Tomēr šīs divas lietas Latvijā pilnībā atdalīt nevar. Pašlaik vēl aizvien daudzos gadījumos var atrast bezgala daudz izskaidrojumu par kāda šaubīga kapitāla rašanos, piemēram, vēl kooperatīvu laikos, ko praktiski nav iespējams pārbaudīt, un kas tādējādi var radīt grūtības inkriminēt naudas atmazgāšanu.

Starptautiskajā praksē eksistē vienots princips, ka sankcijas par naudas atmazgāšanu var piemērot kā papildsodu, ja runa ir par līdzekļiem, kas iegūti no kāda cita nozieguma, ko dēvē par predikativo jeb pamatnoziegumu, par ko arī tiek piemērotas atsevišķas sankcijas. Taču katrā valstī šo pamatnoziegumu loks ir atšķirīgs – ir valstis, kurās naudas atmazgāšana pagaidām tiek attiecināta tikai uz narkotiku tirdzniecību, bet citur aptver plašu noziegumu loku. Piemēram, Francijā attiecīgais likums atzīst par pārkāpumu jebkuru atmazgāšanu, kas iegūta no nozieguma, par ko paredzēts piecu vai vairāku gadu cietumsods. ASV naudas atmazgāšana tiek attiecināta uz 70 noziegumiem, ieskaitot nodokļu nemaksāšanu. Eiropas Savienības direktīvās nav detalizētu prasību, tās nosaka tikai obligātu vēršanos pret smagākajiem starptautiskajiem noziegumiem un nosaka normu – nedaudz vairāk par 10 tūkstošiem latu – darījumu apjomam, par kuriem obligāti jāveic uzskaitē speciālajā dienestā.

1997. gada decembrī Saeimā pieņemtajā likumā līdzās 14 sodāmu nodarījumu kategorijām uzskaitīti 16 finanšu darījumi, par ko jāziņo toreiz jaunizveidotajam Kontroles dienestam. Starp tiem ir skaidras un bezskaidras naudas maksājumi, tirdzniecība ar čekiem, vekseliem, vērtspapīriem, vērtību glabāšana, konsultācijas un starpniecība, apdrošināšana, azartspēles un citi. Likums stājās spēkā 1998. gada jūnijā.

Kontroles dienests ir patstāvīga struktūra, kas darbojas prokuratūras pārraudzībā. Dienesta darbības sekmēšanai un darbības koordinācijai ar valsts un privātajām iestādēm izveidota Konsultatīvā padome, kurā ģenerālprokurora vadībā piedalās finanšu un iekšlietu ministri, Latvijas Bankas un Augstākās tiesas pārstāvji, vērtspapīru tirgus komisijas, komercbanku un apdrošinātāju asociācijas pārstāvji.

Naudas atmazgāšanas atklāšanas iespējas atkarīgas no tā, ciktāl Latvijas likumsargi vispār ir vai būs kompetenti, kvalificēti un aktīvi cīņā pret arvien rafinētāko organizēto noziedzību.

Vienā no ANO padomnieka Ž. F. Tonī (*J.-F. Thony*) aprakstiem par naudas atmazgāšanu nodalīti trīs posmi:

- 1) ieguldījums vai iepriekšēja „mazgāšana”, kurā finanšu vai ekonomiskajā sistēmā tiek iepludinātas lielas naudas summas, visbiežāk – nelielas vērtības naudaszīmēs skaidrā naudā;
- 2) sajaukšana vai „mazgāšana”, kuras mērķis ir traucēt atklāt īpašumu nelikumīgo izcelsmi un noslēpt saikni starp īpašumu un īsto īpašnieku;
- 3) integrēšana vai reciklēšana, t. i., šķietami likumīgi iegūto produktu izmantošana ekonomikā. Šajā analizē eksperts norāda, ka nauda „tiks transportēta uz valstīm, kurās nav radīta kontroles sistēma”. Bieži tās ir Āfrikas vai Āzijas valstis, bet galvenokārt Austrumeiropas valstis un bijusī Padomju Savienība, kur, kā uzskata, dolāru kopējā masa ir lielāka par to, kas ir apgrozībā ASV.

Starp eksperta analizētajām metodēm netīrās naudas iesaistīšanai finanšu apritē var minēt, piemēram, ka nelikumīgie narkotiku tirgotāji bieži izmanto „skudras” (*smurfers*) – mazu summu ieguldītājus, kuriem maksā komisijas naudu un kuri noformē daudzus noguldījumus uz dažādiem kontiem dažādās bankās nedaudz zem summas, ko jaunā antiatmazgāšanas likumdošana nosaka kā deklarējamu. „Mazgāšanai” tiek izmantota arī valūtas konvertācija un skaidras naudas pārvešana uz citām valstīm, kurās ir vāja antiatmazgāšanas likumdošana, lai tur uzsāktu banku pārvedumus, iesaistot arī *offshore* firmas vai bankas, izmantojot to izsniegtus galvojumus, kuriem par pamatu ir nelikumīgie līdzekļi ķīlas formā. Interesanti, ka ANO eksperta aprakstā izcelti arī nekustamā īpašuma un citu vērtīgu mantu pirkumi Austrumeiropas zemēs un bijušās PSRS teritorijā.

Acīmredzams, ka arī Rietumos pret naudas atmazgāšanu izturas ļoti dažādi – gan kareivīgi, gan „pieverot acis”, – par to liecina, piemēram, daudzās Rietumeiropas valstīs, nerunājot par Karību reģionu, kur vēl arvien var izveidot dažādas piesegfirmas, kuru patiesos īpašniekus grūti noteikt. Lai atceramies arī vairākus iebildumus Latvijā pret antiatmazgāšanas likumu, ka ar to tikai radīsim problēmas paši sev, samazinot apgrozījumu mūsu valsts finanšu sistēmā, no kā cietīs Latvijas ekonomika. Būtībā ļoti loģisks iebildums, taču tam pretī var likt ne mazāk loģisku un starptautiski atzītu argumentu, ka „netīra” nauda ved sev līdzī „netīrus” cilvēkus.

Ēnu ekonomika, izmantojot shēmu „nauda rada naudu”, ir viens no labākajiem naudas „atmazgāšanas” instrumentiem.

## Naudas viltošana

Latvijas lats tiek uzskatīts par grūti viltojamu, tomēr apgrozībā parādās arī pa kādai viltotai naudas zīmei vai monētai. Naudas viltošana Latvijā, vismaz šobrīd, nav

pieskaitāma tiem nozieguma veidiem, kas tiek perfekti veikti. Lielākā daļa viltotāju ir iesācēji, kas vilto monētas. To, ka naudas viltošana nav izplatīta Latvijā, apstiprina arī Latvijas Banka. Taču Latvijas Banka atzīst, ka jauno tehnoloģiju attīstība prasa pievērst banknošu un monētu aizsardzībai arvien lielāku uzmanību, tāpēc, iespiežot jaunas banknotes, Latvijas Banka pastiprina to drošību ar jauniem pretviltošanas elementiem. Tas nozīmē, ka tiek darīts viss iespējamais no Latvijas Bankas puses, lai šāda veida noziedzīgie nodarījumi samazinātos un kļūtu neiespējami. Viens no iemesliem, kāpēc Latvijas lats nav pārāk populārs viltošanas objekts, ir tas, ka lata apgrozījuma tirgus ir mazs, ja salīdzina ar tām iespējām, ko dod viltota ASV dolāra izplatīšana, kuru kā maksāšanas līdzekli lieto nesalīdzināmi plašākā reģionā.

2004. gada 11 mēnešos salīdzinājumā ar 2003. gada attiecīgo periodu par 65 gadījumiem samazinājusies viltotas naudas un vērtspapīru izgatavošana un izplatīšana.

## **Nelegāla ieroču, speciālo līdzekļu, munīcijas un sprāgstvielu tirdzniecība**

Organizētajā kriminālajā pasaulē gandrīz trešo daļu ienākumu nodrošina nelegāla ieroču, speciālo līdzekļu, munīcijas un sprāgstvielu tirdzniecība. Valstīs, kur veidojas brīvā tirgus ekonomiskās attiecības un notiek dažādu struktūru darbības un ietekmes sfēru sadale un pārdale, pēc ieročiem ir sevišķi liels pieprasījums.

2004. gadā 5 mēnešos reģistrēti 263 neatļautas šaujamieroču izgatavošanas, iegādes un realizācijas gadījumi, kas ir par 29 gadījumiem vairāk nekā 2003. gada 5 mēnešos [10].

Jāatzīmē, ka 2004. gada 11 mēnešos, pielietojot šaujamieročus, izdarīti par 49 noziedzīgiem nodarījumiem mazāk nekā 2003. gada attiecīgajā periodā (pavisam reģistrēts 51 nodarījums) [10]. Samazinājums panākts policijas preventīvo un operatīvo pasākumu rezultātā, īpašu uzmanību pievēršot nelikumīgu ieroču aprītei.

## **Cilvēku tirdzniecība**

Pēc valstiskās neatkarības atgūšanas Latvijas Republika ir uzņēmusies starptautiskās saistības cilvēku seksuālās ekspluatācijas novēršanā, un ar 1992. gada 13. jūliju Latvijas Republikā ir spēkā 1949. gada 2. decembra Apvienoto Nāciju Organizācijas konvencija „Par cīņu ar cilvēku tirdzniecību un prostitūcijas ekspluatēšanu no trešo personu puses”. Saskaņā ar šo konvenciju prostitūciju nevar atzīt par profesiju, un tāda ir arī valsts nostādne. Patlaban likumdošanā ir ietvertas visas prasības, lai pie kriminālatbildības varētu saukt tās personas, kuras nodarbojas vai atbalsta cilvēku tirdzniecību. Kopš 90. gadu vidus Eiropas Savienības valstīs ir vērojama arvien straujāka seksa industrijas izaugsme, kura ietver gan visdažādāko formu prostitūciju, gan pornogrāfisku materiālu ražošanu un izplatīšanu. Šāda parādība vērojama arī Latvijā, kur bezdarbs un zemais atalgojums ir radījis ļoti labvēlīgu vidi prostitūcijas izaugsmei. Šajā biznesā aktīvi tiek iesaistītas abu dzimumu pilngadīgas un nepilngadīgas personas. Pēc kriminālpolicijas datiem, Latvijā ar prostitūciju nodarbojas aptuveni 3000–4000 personu. Atšķirībā no Rietumeiropas Latvija nav citu valstu prostitūtu mērķa valsts, bet gan šādu personu eksporta valsts. Neredzot citu iespēju uzlabot savus materiālos apstākļus, personas (ar vai bez iepriekšējas prostitūcijas

pieredzes) ar starpnieka (suteneru, vervētāju, dažādu darbā iekārtošanas un tūrisma firmu) palīdzību un mērķi nopelnīt naudu, sniedzot seksuālus pakalpojumus, dodas uz Rietumeiropas valstīm. Populārākās cilvēku tirdzniecības mērķa valstis ir Vācija, Dānija, Spānija, Kipra, Grieķija, Izraēla. Arī pornogrāfisku materiālu izgatavošana Latvijā ir kļuvusi par ienesīgu nodarbi, kas netiek reāli kontrolēta, kā rezultātā notiek personu, pārsvarā jauniešu (arī nepilngadīgu), masveida iesaistīšana prostitūcijā un pornogrāfisku materiālu ražošanā. Vairāku gadu nesodītas darbības rezultātā simtiem jauniešu tikuši iesaistīti abu dzimumu prostitūcijā un daudziem prostitūcija kļuvusi par galveno iztikas avotu.

Prostitūcijai atbilstoši jaunajiem Eiropas Savienības datu sniegšanas normām tagad jābūt iekļautai nacionālajā statistikā. Latvijā nav aplēsts kopējais seksa sektora lielums no tautsaimniecības viedokļa. Taču daudzās valstīs tas ieņem nopietnu vietu iekšzemes kopproduktā. Seksa sektors daudzās valstīs ir tik milzīgu proporciju ekonomiskā aktivitātē, ka tā jāmēra nacionālā kopprodukta terminos.

Protams, salīdzinoši unikālas ir tādas rekordvalstis kā Taizeme, kuru ik gadu apmeklē aptuveni pusmiljons seststūristu: ir aprēķināts, ka Taizemes seksa sektora apjoms gadā ir 25 miljardi dolāru jeb 12% no valsts iekšzemes kopprodukta. Šāds rekords sasniegts gan ar 700 000 prostitūtu izmantošanas gadījumiem ik gadu, gan attīstītās dzimumu maiņas operāciju industrijas un milzīgās blakusbiznesu jomas dēļ. Lielāku naudu pelna nevis pašas meitenes, bet gan bizness, kas „barojas” uz prostitūtu rēķina, piemēram, tūrisma firmas un striptīzbāri.

Tātad, aprēķinot Latvijas seksindustrijas kopējos apjomus, jāņem vērā erotisko un pornogrāfisko izdevumu un infūmpreču ražošana un tirdzniecība, dažādas pakāpes seksuālo pakalpojumu sniegšana (sākot ar striptīzu un masāžu līdz eskortservisam, „Čaka ielai” un pāru klubiem), izstāžu rīkošana, sekss pa telefonu, kā arī, protams, pornogrāfija televīzijā un internetā, kuras bums vērojams visā pasaulē.

## Pedofilija

Bērnu seksuālā izmantošana ir fenomēns, par ko pasaulē plaši uzsāka runāt tikai pēdējos divdesmit trīsdesmit gados, kaut gan jau **pirms** tam bija zināms, ka šādi seksuāli kontakti pastāvējuši gadsimtiem ilgi.

Atskatoties vēsturē, var redzēt, ka sabiedrība jau daudzus gadsimtus ir centusies aizsargāt bērnus no vardarbības, tomēr tās vairāk ir bijušās spontānas vai individuālas darbības. Sākotnēji rūpes par bērniem uzņēmās baznīcas un filantropi, kas lika pamatus nākotnes bērnu aizsardzības sistēmas izveidei. Tikai 16. gs vidū tika pieņemti pirmie likumi, kas paredzēja bērnu aizsardzību pret seksuālo izmantošanu. 1548. g. Anglijā izdots likums paredzēja zēnu aizsardzību pret seksuālo izmantošanu, bet 1576. g. likums noteica sodu par meiteņu, kas jaunākas par 10 gadiem, izvarošanu. Taču pēc tam ilgošies nekādi likumi šajā sfērā netika pieņemti. 17. un 18. gadsimtā vairākās valstīs pieauga bērnu aizsardzības brīvprātīgo organizāciju skaits. ASV 1875. g. tika izveidota kustība „Sabiedrība par cietsirdības pret bērniem prevenci”, kas uzsāka aktīvu cīņu par bērnu aizsardzību pret vardarbību. 1974. g. ASV Kongress pieņēma likumu par vardarbības pret bērniem prevenci un cietušo bērnu ārstēšanu. Saskaņā ar to tika izveidots nacionālais centrs ar mērķi pētīt vardarbību (arī seksuālo) pret bērniem sabiedrībā un izstrādāt dažādas problēmas mazināšanas programmas (C. Petr., 1998.).

Lai mazinātu šādus gadījumus, kad bērni tiek pakļauti dažāda veida vardarbībai, it sevišķi seksuālai vardarbībai, ir jāveic dažādi pasākumi, kas būtu orientēti uz

- upuriem – bērniem, kuri ir saskārušies ar vardarbību;
- varmākām, sniedzot dažāda veida palīdzību;
- sabiedrību, sniedzot visa veida informāciju, arī bērniem un pusaudžiem, par cilvēka seksualitātes attīstību un veselīgu seksu.

Statistikas dati, kas savulaik ir publicēti arī Latvijā, liecina, ka 37% cilvēku bērībā ir seksuāli izmantoti. Eiropas Savienības eksperte Anita Graudiņa uzskata, ka katru gadu no seksuālās vardarbības, tostarp seksuālās ekspluatācijas un pedofilijas, cieš vairāk nekā divi miljoni bērnu.

Analizējot Latvijas un ārvalstu kriminoloģisko informāciju, kas neizbēgami attiecas arī uz mūsu valsti, var konstatēt, ka:

- potenciāla vardarbības pieauguma apstākļos aizvien vairāk bērnu ir pakļauti seksuālai vardarbībai;
- pastiprinās seksuāla rakstura informācijas (erotika un pornogrāfiska rakstura izdevumu) pieejamība un ietekme;
- daudzveidojas bērnu seksuālās izmantošanas formas (sākot no nepilngadīgo prostitūcijas, mazgadīgo seksuālajiem pakalpojumiem, līdz bērnu uzņemšanai pornofilmās un seksuālām ainām internetā);
- pazeminās bērnu seksuālas izmantošanas vecums;
- notiek bērnu izvešana uz ārzemēm seksuālai izmantošanai un darbam ārvalstu publiskajos namos;
- nostiprinās bērnu seksuālās izmantošanas organizatoriskās struktūras un atbilstošais kriminālais bizness;
- krasi pieaug nelabvēlīgās sekas, kas saistītas ar bērnu seksuālo izmantošanu (bērni, kas ir inficēti ar HIV vīrusu, seksuāli transmisīvās slimības bērnu vidū, pusaudžu sutenerisms u. c.).

Latvijā seksuālas vardarbības upuru ir vairāk nekā iespēju veikt pilnvērtīgu rehabilitācijas kursu. Bērnu seksuālās izmantošanas nelabvēlīgās tendences nepietiekama valsts un sabiedrības uzmanība tikai pastiprina.

Nobeigumā jāsecina, ka melnās ekonomikas apjoms ir daudz plašāks, nekā var iedomāties, jo tajā tiek ietverti daudzi nozieguma sastāvi.

Narkotiku (galvenokārt heroīna) lietošana un tirdzniecība turpina augt. Pozitīva tendence ir tā, ka palielinās atklāto noziegumu skaits.

Naudas atmazgāšanas atklāšanas iespējas atkarīgas no Latvijas likumsargu kompetences un kvalifikācijas.

Nelegālā ieroču un sprāgstvielu tirdzniecība panākta, pateicoties policijas operatīvajiem pasākumiem.

Cilvēku tirdzniecības un pedofilijas novēršanā redzamu rezultātu nav.

Minētie noziedzības veidi nodara valstij milzīgus zaudējumus. Valdībai jāatrod līdzekļi cīņai ar šo noziedzību. Nedrīkst pieļaut, ka kriminālā melnā ekonomika vēl ciešāk saistās ar legālo ekonomiku.

Stabila ekonomika ir viena no svarīgākajām valsts īpašībām. It sevišķi tas ir svarīgi tādai jaunai valstij kā Latvija, kurai nepieciešami ārvalstu investori.

## LITERATŪRA

1. <http://www.lnt.lv/~an-vilks/saturs/problēmas/berni>.
2. <http://www.financenet.lv/news/latvia/index.php?id=31375>.
3. <http://www.unicef.lv/arhive.php?art=61&lang=0>, 2005.02.14.
4. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int). hation Tax policy in the European Union.
5. [www.fm.gov.lv](http://www.fm.gov.lv). Finanšu ministrijas materiāli.
6. [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int). Eiropas Savienības interneta mājas lapa.
7. [dex.php?sadala=93&id=7195&PHPSESSID=f001dd4752657...](http://www.dex.php?sadala=93&id=7195&PHPSESSID=f001dd4752657...)2005.02.14.
8. <http://www.vp.gov.lv/print.php?id=7713>.
9. <http://www.delfi.lv/archive/index.php?id=2661082>.
10. <http://ar2004.emcdda.eu.int/lvpage093-lv.html>
11. [www.narko.lv](http://www.narko.lv).

## Summary

The so called “criminal or illegal economy” exists as a part of the underground economy due to disadvantaged tendencies in economics, imperfection in legislation, low employment and high unemployment level. The underground economy includes production and trade of fire-arms, production of counterfeit money and money laundering activities, trade in people, prostitution etc.

It is almost impossible to identify the scale of the illegal economy. However, it creates a danger for the state economy.

Trade in and usage of drugs keeps increasing in Latvia. Increasing usage of heroin creates particularly high discomposure, because it is relatively low priced and widely available.

Money laundering is a serious problem in Latvia because of disadvantaged legislation. Production of counterfeit money is not prevalent in Latvia. The number of crimes using guns keeps decreasing.

The value and size of the sex sector in the national economy is not evaluated. The number of victims from sexual violence among children is high. There are not enough opportunities to have rehabilitation courses.

## Transporta loģistikas attīstības perspektīvas Latvijā Perspectives of Transport Logistics Development in Latvia

**Dainis Ozoliņš**

SIA „Unilīzings”

Krasta iela 105a, Rīga, LV–1019

E-pasts: *dainis.ozolins@seb.lv*

**Kārlis Krūzs**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050

E-pasts: *tautinst@lanet.lv*

Pētījums ietver atziņas un informāciju par transporta loģistikas darbību un attīstības perspektīvām Latvijā, kā arī iespējamiem transporta loģistikas darbības uzlabojumiem. Ir apskatītas problēmas, kas saistītas ar transporta uzņēmumu pastāvēšanu pieaugošu izmaksu un saasinātas konkurences apstākļos. Pētījuma rezultātā autori ir secinājuši, ka sekmīgas transporta loģistikas darbības pamatā ir tiekšanās samazināt izmaksas, nezaudējot klientu apkalpošanas kvalitāti. Tas iespējams, izmantojot mūsdienu informācijas tehnoloģijas iespējas un praksē īstenojot loģistikas principus.

**Atslēgvārdi:** transports, loģistika, sistēma, uzņēmums, vadīšana, efektivitāte.

Ikvienā atvērtā ekonomikā preču daudzums sasniedz milzīgus apjomus, un to nevar nekā citādi pārvietot kā tikai ar transporta starpniecību. Apstākļos, kad katrai valstij ir savas relatīvās ražošanas faktoru priekšrocības, rodas nepieciešamība pēc specializācijas, kas neizbēgami sekmē starptautisko jeb starpvalstu tirdzniecību. Ražojot preces, kuras atbilst konkrētām priekšrocībām, rodas iespēja ietaupīt ražošanas faktoros un tie netiek izmantoti jomās, kurās valsts ir relatīvi neefektīva. Turklāt, pārdodot preces, kuras iespējams saražot efektīvi, un pārkot preces, kuras ražot būtu neefektīvi, valsts gūst labumu pati un sniedz labumu arī citām valstīm. Tāpēc apstākļos, kad valsts ražo noteiktu preču loku, bet sabiedrībā pastāv vajadzības pēc dažādām precēm, transporta nozīmi ir grūti pārvērtēt.

Raksta mērķis ir izpētīt transporta loģistikas attīstības perspektīvas valstī un atklāt pozitīvos momentus un trūkumus šajā attīstībā, kā arī izdarīt secinājumus un izvirzīt priekšlikumus tās sekmēšanai.

Izvirzītā mērķa sasniegšanai ir veikti vairāki uzdevumi: noskaidrotas transporta loģistikas īpatnības un vieta kopējā loģistikas sistēmā; parādīti transporta veidi un sniegts to izvēles kritēriju iedalījums; salīdzinātas visas trīs Baltijas valstis no loģistikas nozares attīstības viedokļa; atklātas automatizētās transporta vadības sistēmas iespējas



un darbības priekšrocības; aplūkotas ar transporta darbību saistītās galvenās problēmas valstī un to risināšanas ceļi.

Mūsdienās, transporta nozarei atrodies konkurences apstākļos, katram atsevišķam transporta uzņēmumam ir nepieciešams darboties pēc iespējas efektīvāk, citiem vārdiem, ievērot racionalitātes principu. Ikvienam ir skaidrs, ka transporta uzņēmumiem kļūst arvien grūtāk pastāvēt, jo transporta izdevumi nemiēģīgi palielinās un pieaug arī prasības attiecībā uz piegādes ātrumu un precizitāti. Līdz ar to transporta uzņēmumu vadītāji ir spiesti meklēt jaunus risinājumus un nepārtraukti uzlabot transporta darbu.

Konkurences apstākļos, kad uzņēmumiem jācenšas panākt izmaksu samazināšanu un līdz ar to priekšrocības tirgū, tieši loģistikas sistēmas saskaņota un racionāla darbība palīdz panākt ne tikai priekšrocības izmaksu ziņā, bet arī visas loģistikas sistēmas elastīgu funkcionēšanu. Tas ir īpaši svarīgi svārstīgā un nepastāvīgā tirgus pieprasījuma dēļ. Nepietiek ar to vien, ka uzņēmumā tiek sakārtota un pareizi organizēta loģistikas darbība, bet paralēli tās uzlabošanai pastāvīgi ir jāveic arī loģistikas sistēmas kontrole un arī vērtēšana. Tā palīdz ātri identificēt un novērst problēmas un tāpēc ir uzskatāma par uzņēmuma sekmīgas darbības stūrakmeni. Pastāvīga uzņēmuma loģistikas darbības vadīšana dod iespēju racionāli izmantot paša uzņēmuma un ar to saistīto uzņēmumu resursus, optimizēt visa veida plūsmas un uzturēt minimālus krājumus, tādējādi samazinot izmaksas, padarot procesu veikšanu elastīgāku un kopumā uzlabojot uzņēmuma konkurētspēju, kas ir nepieciešams nosacījums uzņēmuma tālākai darbībai. Pastāvīgi kontrolējot loģistikas procesus un uzlabojot tos, var panākt uzņēmuma kopējās darbības uzlabošanu un tāpat arī saimnieciskās darbības rezultātu un peļņas relatīvo pieaugumu.

Saskaņā ar vispārpieņemto izpratni pie pakalpojumiem pieskaita visus darba veidus, kuri pēc fiziskas vai juridiskas personas pasūtījuma rada īpašu patērēšanas vērtību dažādās tautsaimniecības nozarēs. Pie pakalpojumiem pieder arī tie darba veidi, kas netiek īstenoti noteiktā, taustāmā darba produktā, piemēram, transports un sakari.

Transportēšana ir loģistikas darbības veids, kura mērķis ir nodrošināt materiālo resursu un gatavās produkcijas pārvadāšanu ar noteiktu transporta veidu, kā arī veikt papildpakalpojumus [4, 259]. Tātad ar transporta pakalpojumu tiek saprasta ne tikai kravu vai pasažieru pārvadāšana, bet jebkura operācija, kas neiekļaujas pārvadājumu procesā, bet ir saistīta ar tā sagatavošanu un īstenošanu.

Pie transporta pakalpojumiem tiek pieskaitīti [7, 47]:

- kravu un pasažieru pārvadājumi;
- iekraušanas un izkraušanas darbi (iekraušana, izkraušana, pārkraušana, pasažieru pārsēšanās, noliktavas operācijas);
- kravu glabāšana;
- pārvadāšanas līdzekļu sagatavošana;
- pārvadāšanas līdzekļu iznomāšana;
- jaunu un izremontētu transporta līdzekļu piegāde;
- citi pakalpojumi.

Pie galvenajiem transporta pakalpojumu kvalitātes parametriem pieder [7, 53]:

- laiks no pārvadājuma pasūtījuma saņemšanas līdz piegādei;
- piegādes uzticamība un elastīgums;



- krājumu esamība, apgādes darba stabilitāte;
- pasūtījuma izpildīšanas pilnība un pieejamības pakāpe;
- pasūtījuma iesniegšanas un apstiprināšanas ērtums;
- tarifu objektivitāte un pakalpojumu izmaksu informācijas regularitāte;
- kredītu piešķiršanas iespēja;
- kravu pārstrādes efektivitāte noliktavās;
- iepakošanas kvalitāte, kā arī paku un konteineru pārvadājumu veikšanas iespēja.

Svarīgs loģistikas apkalpošanas jautājums ir cena kā sagaidāmā kompensācija par kopējo pakalpojumu paketi, kuru firma piedāvā patērētājam. Noteikt cenu loģistikas pakalpojumiem ir ievērojami grūtāk nekā cenu pašai transportēšanai, jo lielā mērā loģistikas pakalpojumu cena ir atkarīga no tā, kā klients uztver visu apkalpošanas sistēmu. Optimāla klientu apkalpošanas līmeņa izvēle tiek noteikta pēc izmaksu lieluma dinamikas. Ja apkalpošanas līmenis ir 70% un augstāks, apkalpošanas izmaksas aug eksponenciāli atkarībā no šā līmeņa, bet, pastāvot 90% augstam un augstākam apkalpošanas līmenim, serviss kļūst neizdevīgs. Speciālisti ir aprēķinājuši, ka, paaugstinot apkalpošanas līmeni no 95% līdz 97%, ekonomiskais efekts palielinās par 2%, bet izmaksas pieaug par 14%. Tāpēc, lai noteiktu racionālu apkalpošanas līmeni, jāveic izmaksu, ienākumu un peļņas salīdzināšana, realizējot kompromisa lēmuma pieņemšanas principu [6, 42].

Produkcijas piegāde sastāv no vairākiem posmiem, kas nav saistīti savā starpā un var tikt izpildīti ar dažādu pārvadātāju starpniecību. Līdz ar to šādas laika un telpas ķēdes optimizācija ir samērā sarežģīts uzdevums. Transporta funkcijas preču sadales sistēmā ir ietvertas transporta un ekspedīcijas nodrošināšana.

Transporta un ekspedīcijas nodrošināšana preču sadalei iekļauj [7, 68]

- produkcijas piegāžu plānošanu, organizēšanu un izpildi no ražošanas vietas līdz patērēšanas vietai, kā arī papildu pakalpojumus produkcijas partijas nosūtīšanas sagatavošanai,
- nepieciešamo transporta dokumentu noformēšanu,
- līguma par pārvadājumiem noslēgšanu ar transporta uzņēmumiem,
- norēķinus par kravu pārvadājumiem,
- iekraušanas un izkraušanas darbu organizēšanu un veikšanu,
- glabāšanu (iepakošana, glabāšana noliktavā),
- sīkkravu apvienošanu un lielkravu sadalīšanu,
- informatīvo atbalstu,
- apdrošināšanu, finanšu, muitas un citus pakalpojumus ar optimālo paņēmieni un metožu lietošanu atbilstoši nosacījumam par ražošanas un tirdzniecības uzņēmumu vajadzību pilnīgu apmierināšanu preču efektīvā sadalē.

Transporta nodrošināšana tiek definēta kā darbība, kas saistīta ar kravu un pasažieru pārvietošanas procesu telpā un laikā, ar pārvadājumu, iekraušanas, izkraušanas un glabāšanas pakalpojumu sniegšanu.

Ekspedīcijas nodrošināšana ir preču kustība no ražotāja pie patērētāja. Tā iekļauj papildu darbu un tādu operāciju izpildi, bez kurām pārvadājumu process nevar

tikt uzsākts nosūtīšanas punktā, kā arī turpināts un pabeigts saņemšanas punktā (ekspedīcijas, komercietiskie un informatīvi konsultatīvie pakalpojumi).

Transporta sistēma ir fiziskā jeb materiālu plūsmas saikne, kas savieno izejvielu piegādātājus, uzņēmuma patērētājus, rūpnīcas, noliktavas un materiālu plūsmas subjektus vispār, citiem vārdiem, fiksētos jeb nekustīgos loģistikas sistēmas posmus. Fiksētie loģistikas sistēmas posmi ir tie posmi, kuros kāda darbība uz laiku apstādina materiālu plūsmu loģistikas sistēmā. Transporta uzņēmumi, kas izmanto transporta sistēmas pilnīgu sasaisti ar fiksētajiem loģistikas sistēmas posmiem, spēj ietekmēt ne tikai transporta izmaksas, bet arī fiksēto loģistikas posmu saimnieciskās darbības izmaksas.

Konceptuāli runājot, uzņēmuma loģistikas ķēdi veido vairāki fiksēti punkti jeb posmi, kuros tiek glabātas preces un kurus vieno transporta tīkls jeb sistēma. Transporta tīkls pieļauj precēm plūst uz dažādiem loģistikas sistēmas posmiem, un tas būtībā ietver pircēja un pārdevēja attiecības. Transporta līdzeklis, kuru transporta uzņēmums izmanto, lai saistītu divus vai vairākus punktus loģistikas sistēmā, ir noteicošais kritērijs loģistikas ķēdes darbības efektivitātei, kā arī daļēji nosaka uzņēmuma priekšrocības jeb konkurētspēju un pieprasījumu pēc pakalpojumiem noteiktā tirgū.

Transporta sistēmas pārzināšana ir nepieciešama efektīvai un racionālai uzņēmuma loģistikas funkciju veikšanai. Transports ir fizisks pavediens, kas savieno uzņēmuma ģeogrāfiski izkliedētās darbības. Turklāt transportēšana dod labumu uzņēmumam augstākas vietas un laika derīguma sasniegšanā, citiem vārdiem, transportēšanas jaunradītā vērtība ir fiziska preču pārvietošana no noteiktas vietas uz vēlamo vietu.

Mūsdienu globālās ekonomikas apstākļos uzņēmuma normāla funkcionēšana bez transporta palīdzības ir praktiski neiedomājama. Lielākā daļa uzņēmumu ir ģeogrāfiski šķirti no to piegādes avotiem, un tādējādi uzņēmumi ir atkarīgi no transporta, kas savieno piegādes avotu ar patēriņa vietu. Darbaspēka specializācija, lielu apjomu jeb masveida ražošana un ražošanas ekonomika parasti nesakrīt ar reģionu, kurā ir pieprasījums pēc attiecīgajām rūpniecības precēm. Tātad transports ir nepieciešams, lai izveidotu materiālu plūsmas saikni starp pircēju un pārdevēju.

Apgalvojums, ka transportēšana ir loģistika, nozīmē, ka transportēšana notiek neatkarīgi no citām loģistikas funkcijām. Jāsecina, ka apgalvojums ir nepatiess, jo transportēšana tieši ietekmē ražošanas struktūrvienības darbību. No sniegtā transporta pakalpojuma kvalitātes ir tieši atkarīgas gatavās produkcijas un materiālu resursu krājumu glabāšanas izmaksas, kā arī ražošanas struktūrvienības darbības izmaksas vispār. Piemēram, ja uzņēmums izvēlas gaisa transportu dzelzceļa transporta vietā, lai pārvietotu izejvielas no pārdevēja pie patērētāja, tad līdz ar to, ka gaisa transportam ir liels ātrums vai pārvadājumu transportēšanas laiks ir īsāks, uzņēmumam jāglabā mazāki materiālu resursu krājumi ražošanas vajadzībām un tādējādi var samazināt noliktavu telpas un izlietot mazāk līdzekļu transportēšanas iepakojumam. Taču, lai iegūtu minētās priekšrocības, rodas lielāki transportēšanas izdevumi. Tātad uzņēmumam jāizvēlas transportēšanas veids nevis pilnīgā informācijas trūkumā, bet gan novērtējot, kā transporta izvēle ietekmēs pārējos loģistikas sistēmas posmus un sistēmu kopumā.

Transporta veidi ir šādi [5, 9]:

- 1) šoseju transports, galvenokārt, autotransports (pārvadā relatīvi mazas partijas),
- 2) dzelzceļa transports (pārvadā lielas partijas),

- 3) cauruļvadu transports (nogādā lielas partijas),
- 4) iekšējo ūdeņu transports (pārvadā lielas partijas),
- 5) jūras transports (pārvadā lielas partijas),
- 6) aviācija (pārvadā mazas partijas),
- 7) intermodālais transports (dažādas iespējamās iepriekšminēto transporta veidu kombinācijas),
- 8) pilsētas pasažieru transports (pārvadā tikai pasažierus).

1. tabulā ir ietverts galveno transporta veidu izvēles kritēriju iedalījums, kur zemāka skaitliskā vērtība atbilst augstākam novērtējumam.

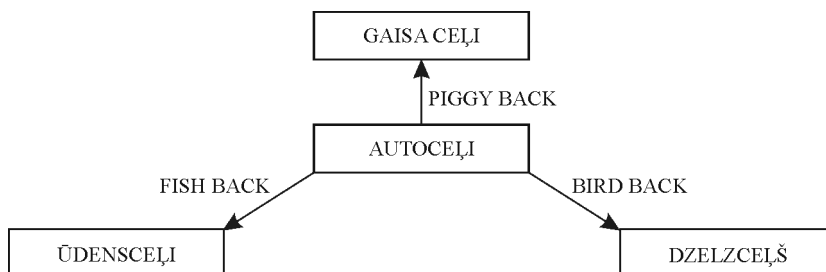
1. tabula

**Transporta veidu izvēles kritēriju iedalījums [6, 181]**  
**Criteria of Transport Choice [6, 181]**

Kritērijs (rādītājs)	Transporta veids			
	Dzelzceļš	Ūdensceļi	Šosejas	Gaisa ceļi
Transporta izmaksas	2-3	1-2	4	5
Piegādes termiņš	3	4	2	1
Uzticamība	2	4	1	3
Jauda	1	4	2	3
Piecejamība	2	4	1	3
Drošība	3	4	1	2

Pēdējos gadu desmitos aizvien plašāk tiek lietots intermodālais transports. Šis transporta veids dod iespēju kombinēt autotransportam piemītošo galveno priekšrocību – spēju bez pārkraušanas nogādāt kravu no kravas nosūtītāja līdz tās saņēmēja noliktavai – ar citām priekšrocībām, piemēram, ar zemāku maksu par pārvadāšanu vai īsāku pārvadāšanas laiku. Šīs priekšrocības sevišķi izpaužas lielos pārvadājumos atālumos.

Autori uzskata, ka intermodālais transports varētu tikt apskatīts kā triju transporta veidu pamatkombinācijas (sk. 1. att.).



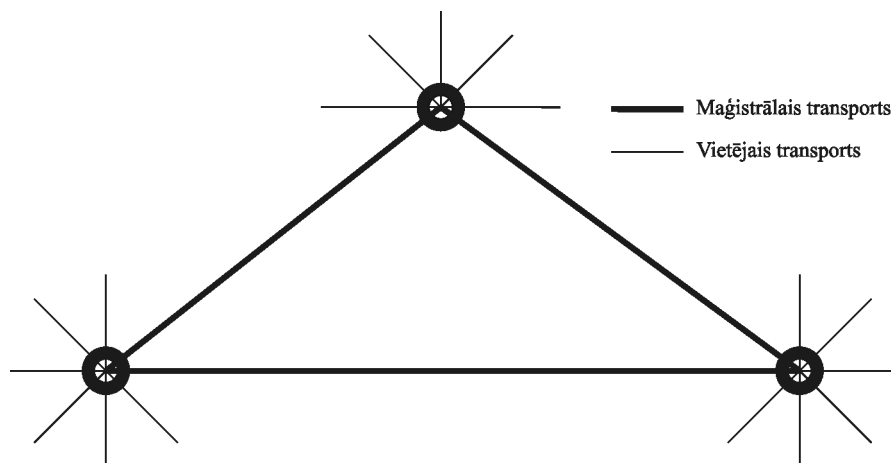
1. att. Intermodālā transporta veidi  
*Kinds of Intermodal Transport*

Pārvadājumus iedala [5, 11]

- 1) pasažieru pārvadājumos,
- 2) kravu pārvadājumos,

- 3) jauktajos (kravu un pasažieru) pārvadājumos,
- 4) kombinētajos pārvadājumos – pārvadājumos pēc maršruta (piemēram, sākumā izmanto jūras transportu, tad autotransportu, pēc tam dzelzceļa transportu un, beidzot, atkal autotransportu). Kravu nosūtītājam jāņem vērā, ar ko slēgt līgumu. Jābūt kravu aģentiem, un kādam ir jāuzņemas atbildība par pārvadājumiem,
- 5) līnijas pārvadājumos. Tajos ir noteikts kustības saraksts un tarifi. Pastāv pasažieru un kravu pārvadājumu līnijas,
- 6) pasūtāmajos pārvadājumos, kurus veic, pamatojoties uz līgumu,
- 7) tranzītpārvadājumos (tas ir jēdziens starptautiskā līmenī, t. i., makrolīmenī). Pastāv tranzītmezgli, visbiežāk ostas, stacijas un tranzītceļi.

Visi transporta veidi izmantojami kā vietējos, tā arī maģistrālajos (starptautiskajos, starppilsētu) pārvadājumos. Maģistrālajam transportam galapunktos ir nepieciešami termināļi, kuros var uzkrāt pārvadājamās preces (vai uzturēties pasažieri). Termināļi parasti savieno maģistrālo transportu ar vietējo transportu, tā izveidojot vienotu transporta sistēmu pēc rumbas un spieķu principa (sk. 2. att.).



2. att. Rumbas un spieķu princips [5, 11]  
*Hub and Spike Principle [5, 11]*

Visu transporta veidu transportlīdzekļiem maģistrālajos pārvadājumos ir lielāka vestspēja nekā vietējos pārvadājumos. To vestspēju ierobežo gan kravnesība, kura mērojama tonnās un kuru nosaka izgatavotājrūpnīca, gan arī kravas (pasažieru) telpas tilpums, ko nosaka kubikmetros. Kravnesības ierobežojums ir saistīts ar transportlīdzekļa mehānisko izturību un satiksmes drošību. Ja mehāniskā izturība tiek pārsniegta, automobilis var salūzt, bet kuģis – nogrimt. Tilpuma ierobežojums ir saistīts ar dažādu pārvadājamo preču tilpumsvaru, un to nosaka pēc konkrētās preces daudzuma, kas iekraujams konkrētajā transportlīdzeklī, nepārsniedzot tā pieļaujamos gabarītus.

Visos transporta veidos transportlīdzekļus iedala pēc virsbūves specializācijas, galvenokārt attiecībā pret iekraušanas un izkraušanas darbu mehānizācijas pakāpi, temperatūru vai klimatisko režīmu. Specializēto transportlīdzekļu ekspluatācijas efektivitāte visbiežāk ir atkarīga no pārvadājumu vidējā attāluma, jo mehānizācijas

un specializācijas ierīces samazina kravas (arī pasažieru) telpas tilpumu un līdz ar to arī transportlīdzekļa ražīgumu.

Tautsaimniecībā transporta nozare ir ievērojamu resursu – cilvēku, kapitāla un enerģijas – patērētāja. Cilvēku resursu patēriņam ir divējāda nozīme: no vienas puses, tas atrauj strādājošos no citām ražošanas un apkalpošanas sfērām, bet, no otras puses, stimulē nodarbinātību. Kapitāla resursu pieprasījums izpaužas satiksmes infrastruktūras, ceļu, tiltu, tuneļu, ostu un citu termināļu uzturēšanā un paplašināšanā, kā arī satiksmes līdzekļu (kuģu, lidmašīnu u. tml.) ražošanā. Dažādās transporta nozarēs kapitāla resursi lielākā vai mazākā mērā tiek iegūti no valsts budžeta. Taču valsts budžeta izdevumu daļa ir ierobežota, un līdz ar to ierobežots ir arī kapitāla pieplūdums transportā. Jāņem vērā arī tas, ka, nesamērīgi attīstot transporta infrastruktūru, tiek atņemti līdzekļi izglītībai, medicīnai utt. Tāpēc attīstītajās valstīs parādās tendence iesaistīt transportā, arī infrastruktūrā, privāto kapitālu. Spilgts piemērs ir zem Lamanša jūras šauruma veiktā tuneļa būve, ko finansēja privātais kapitāls.

Atsevišķa problēma ir enerģijas resursu taupīšana. Kā zināms, transportā patērētās enerģijas lielāko daļu veido šķidrie naftas produkti. Autotransportā tiek lietots benzīns un dīzeļdegviela, aviācijā – petroleja, dzelzceļa un iekšējo ūdeņu transportā – dīzeļdegviela, bet jūras transportā – kuģu degviela, kas ir lētāka par citiem naftas produktiem. Naftas degvielas nodrošināšana ir saistīta ar ekonomiskām un politiskām problēmām, kā arī ar resursu izvietojumu dažādās zemeslodes vietās un to ierobežojumu vispār. Sakarā ar naftas transportēšanu un pārstrādi naftas produktiem ir ļoti augsts pievienotās vērtības īpatsvars, kas sasniedz līdz 50% no kopējām izmaksām [7, 67].

Eiropas Savienības valstīs transportam patērētā enerģija pārsniedz 30% no kopējā šo valstu enerģijas patēriņa [7, 67]. Enerģijas taupīšanā liela nozīme ir transportlīdzekļu tehnoloģiskajām īpatnībām, dzinēja ekonomiskumam, kā arī braukšanas režīma izvēlei. Tā kā degvielas resursu taupīšanai ir arī valstiski ekonomiska nozīme, tad iespējama arī valsts iejaukšanās, piemēram, ierobežojot autotransporta maksimālo kustības ātrumu. Šī iemesla dēļ dažādās valstīs eksistē dažādi ātruma ierobežojumi.

Viens no enerģijas resursu taupīšanas veidiem ir saistīts ar ekonomiskāku dzinēju radīšanu. Tiek meklēti arī jauni degvielas veidi. Pašlaik viens no ekonomiskākajiem dzinējiem ir motori, kas darbināmi ar gāzi. Vēl ir arī pieejami transportlīdzekļi ar saules enerģijas un ūdeņraža dzinējiem, taču to masveida ražošana vēl nav uzsākta, jo šie automobiļi pašlaik vēl ir nerentabli.

Nākamā iespēja enerģijas taupīšanā būtu meklējama, dažādi kombinējot vairākus pārvaldājumu veidus. Liela nozīme varētu būt arī tādu transporta veidu kombinācijai, kas dotu arī ekonomisko efektu laika un izmaksu ziņā.

Autori uzskata, ka galvenās ar transporta darbību saistītās problēmas ir

- pastāvīgs izmaksu pieaugums (degviela, algas, apkope u. c.),
- konkurences saasināšanās (cena, laiks, serviss),
- citas problēmas (likumdošana, apkārtējā vide, krāpniecība).

Pašlaik autotransporta uzņēmumiem gan Latvijā, gan daudzviet Eiropas Savienībā aizvien aktuālāks kļūst jautājums par uzņēmuma konkurētspējas un turpmākās pastāvēšanas nodrošināšanu. Tas izskaidrojams ar pastāvīgu degvielas cenu un citu izmaksu pieaugumu apstākļos, kad proporcionāli nepieaug maksa par pārvaldājumiem.

Palielinoties tikai degvielas cenām, transporta darbības rentabilitātes samazināšanās nebūtu tik jūtama, taču transporta darbības rentabilitāti Latvijā ietekmē arī citi faktori. Galvenais no tiem ir konkurences saasināšanās, kas sākusies, Eiropas Savienībai paplašinoties un līdz ar to arī vienkāršojoties robežu šķērsošanas procedūrai. Pēc transporta uzņēmumu vadītāju aplēsēm, tiem Latvijas transporta uzņēmumiem, kuri veic starptautiskos kravu pārvadājumus Eiropas Savienībā, autoparku kapacitāte ir dubultojusies, īpaši nemainoties transportlīdzekļu skaitam. Tas izskaidrojams ar būtisku robežu šķērsošanas laika samazināšanos. Turklāt Eiropas Kopienas atļaujas kravu pārvadājumiem dod iespēju konkurējošiem ES dalībvalstu pārvadātājiem ieiet tirgū. Taču pašreiz ir izveidojusies samērā kritiska situācija starptautisko kravu pārvadājumu sektorā. Pēc transporta uzņēmumu vadītāju prognozēm, 2006. gadā vājākie tirgus dalībnieki būs spiesti izstāties no tirgus. Jau šobrīd var vērot, ka transporta uzņēmumi sniedz transporta pakalpojumus tuvu pašizmaksai vai nedaudz virs tās, lai saglabātu konkurētspēju. Ņemot vērā prognozējamo degvielas cenu celšanos, jāsecina, ka neizbēgami pieaugs frakts jeb maksa par transporta pakalpojumiem. Arī iekšzemes pārvadājumos var novērot transporta uzņēmumu izmaksu palielināšanos un līdz ar to rentabilitātes samazināšanos.

Latvijas Transporta savienības valdes priekšsēdētāja vietnieks S. Špaks uzskata, ka krīzes novēršanai gan vietējos, gan starptautiskajos kravu pārvadājumos nepieciešama izvērsta un kompleksa valsts atbalsta programma pārvadātājiem un jaunu kravas plūsmu piesaistīšana Latvijai. Iespējamie risinājumi varētu būt šādi:

- Latvijā samaksātā akcīzes nodokļa atmaksāšana,
- atteikšanās no transporta nodevas iekasēšanas par puspiekabēm,
- ienākuma nodokļa atvieglojumu noteikšanu uzņēmumiem [7, 14].

Turpretim autori uzskata, ka risinājumi nav jāmeklē tikai valstiskā mērogā, bet katram uzņēmumam individuāli jārealizē ilgtermiņa stratēģiskā plānošana, lai nodrošinātu savu pastāvēšanu kravu pārvadājumu tirgū.

Pēc uzņēmuma *Lex System* reģionālā direktora Baltijas valstīs V. Božkova domām, līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā ir kļuvis pieejams lielāks pārvadājumu tirgus, taču arī palielinājusies konkurence, kas rada nepieciešamību lēti pārvadāt preces pa visu ES teritoriju. Tādējādi izšķiroša nozīme ir loģistikas darbībai, kas ir viens no pārvadājumu biznesa pamatelementiem. Latvijā ir pieaudzis arī pieprasījums pēc ekspressūtījumiem – t. i., sūtījuma saņemšanas „no rokas rokā” ar apliecinājumu, ka adresāts sūtījumu saņēmis. 2004. gadā eksprespārvadājumu apjoms bija pieaudzis par 30%, bet 2005. gadā tas pieaug vēl straujāk. Īpaši nozīmīgi ir pārvadājumi uz kaimiņvalstīm Lietuvu un Igauniju, kā arī uz Eiropas Savienības valstīm, īpaši uz Vāciju, ar kuru notiek visaktīvākā ekonomiskā sadarbība [1].

Iespējams, ka tuvākajā laikā būs novērojamas jaunas tendences. Tā, piemēram, no Eiropas tiks pārņemta ārējā avota – cita pārvadātāja izmantošana (*outsourcing*), proti, pārvadātāju apvienošanās.

Lai arī šobrīd tirgus dalībnieku skaits ir daudz maz stabilizējies, tomēr cenu un pakalpojumu konkurence tikai pieaug, un tāpēc ārpalpojumi ir vienīgais veids, kā saglabāt un palielināt tirgus daļu.

Pārvadājumu tirgus liberalizācija pozitīvi ir ietekmējusi arī cenu veidošanās mehānisma attīstību. Piemēram, strādājot vienotā ES tirgū, uz robežas vairs nav

nepieciešamas atmuītošanas procedūras un pārvadājumi uz nenoteiktu laiku neiegulst muitas noliktavās. Tādējādi klients var rēķināties ar konkrētu sūtījuma piegādes laiku. To nevarēja garantēt iepriekš, jo uz robežas garo rindu dēļ gadījās aizķeršanās. Lai arī vairums lielo pārvadātāju apgalvo, ka pakalpojumu cenas šāda aizķeršanās neietekmē, jo tās jau ir optimizētas, tomēr, attīstoties tirgus mehānismiem, pārvadāšanas laiks samazinās par 1–2 dienām, bet izmaksas līdz 2–5%. Tiek paredzēts, ka kurjerpasta un kravu pārvadājumu skaits kopumā varētu pieaugt par 25–30%, bet izmaksas samazināties pat par 5% [1].

Cenu veidošanas ietekmē arī konkurences pieaugums. Pēc iestāšanās Eiropas Savienībā priekšrocības tirgū parādās mazajām pārvadājumu firmām, kas specializējas pārvadājumos uz tuvējām valstīm, piemēram, pa Baltiju. Lielajām kurjerpasta firmām, kas nogādā sūtījumus pa visu Eiropu caur dažiem punktiem (neatkarīgi no tā, vai galamērķis ir Rīga vai Lisabona), nepieciešamais standarta pārvadājuma laiks ir no 1–3 dienas, turpretī mazās firmas nogādā kravu tieši uz Rīgu vai Viļņu 8–15 stundu laikā. Tā ir mazo uzņēmumu priekšrocība [1].

No otras puses, palielinoties konkurencei, kas ir saistīta arī ar citu Eiropas loģistikas uzņēmumu vēlmi paplašināt savu darbības jomu, loģistikas uzņēmumi varētu apvienoties. Katrai firmai ir savas priekšrocības, savi sadarbības partneri, savi tīkli un specializācija. To visu apvienojot, var pievērsties liela mēroga loģistikas projektiem un uzdevumiem.

Runājot par pārvadājumu jomu, noteikti jāmin vēl divi svarīgi faktori: pirmkārt, jauno tehnoloģiju ienākšana nozarē paver principiāli jaunas iespējas, piemēram, klients regulāri saņem informāciju par sava sūtījuma „ceļu” vai pat pats var sekot tam līdz internetā; otrkārt, pasaulē populāra kļūst loģistikā modernā tendence izmantot ārējos avotus (*outsourcing*) vai daļēji uzticēt biznesa funkcijas, piemēram, autopārvadājumus apakšuzņēmējiem.

Latvijā vairumā gadījumu pašas firmas nodarbojas gan ar autopārvadājumiem, gan ar preču izplatīšanu, bet ārējo avotu izmantošana paredz loģistikas firmas piesaistīšanu šīm darbībām. Šobrīd Latvijā aptuveni tikai 12% pārvadājumu tiek veikti, izmantojot šos avotus, turpretim attīstītajās Eiropas valstīs – pat vairāk nekā puse.

Salīdzinot Latviju, Igauniju un Lietuvu no loģistikas nozares attīstības viedokļa, autori atzinuši, ka tās visas ir perspektīvas valstis ar vēra ņemamu potenciālu. Lietuva ir tranzītvalsts starp Eiropas Savienību un Krieviju, un tās priekšrocība ir sakārtotās starptautiskās maģistrāles. Igaunija kalpo kā tilts uz Ziemeļeiropu. Savukārt Latvija atrodas reģiona centrā, un tādējādi ir nodrošinātas izdevīgas pozīcijas pārvadājumu veikšanai jebkurā virzienā. To pamato arī vairāki ārvalstīs veikti pētījumi un simulācijas. Taču jāņem vērā, ka pārvadājumu attīstībai ir nepieciešama uzdrošināšanās un iemaņu papildināšana.

Pēc Latvijas Starptautisko autopārvadātāju asociācijas “Latvijas auto” prezidenta V. Trēziņa vārdiem, Latvijā šobrīd ir vairāk nekā 1000 nozarē darbojošos firmu, kuru kopējo autoparku veido vairāk nekā 6000 kravas automobiļi. Šāds autoparks būtu jā saglabā, jo tā tehniskā konkurētspēja ir ļoti augsta – apmēram 70% automobiļi atbilst “Euro-2” vai “Euro-3” normām. Par to var pateikties augstajām ES prasībām, kas tika izvirzītas jaunajām dalībvalstīm. Turklāt objektīvi jāatzīst, ka Latvijas uzņēmumu pakalpojumiem ir raksturīga ļoti laba cenas un kvalitātes attiecība [3].



Savukārt Latvijas Transporta savienības valdes priekšsēdētāja vietnieks S. Špaks atzīmē, ka pašlaik nelabvēlīgās tendences kopējās kravas pārvadājumu izmaksas nenovēršami aug, bet ieņēmumi paliek agrākajā līmenī. Tam pamatā ir daudzi faktori, proti, gandrīz par trešdaļu ir cēlušās degvielas cenas, attiecīgi sadārdzinājušās arī rezerves daļas un remonta pakalpojumi. Turklāt mēnesi pirms ES paplašināšanās dārgāki kļuva autovilcieni. Tas daļēji izskaidrojams ar tērauda cenu kāpumu pasaules tirgū [2].

Apstākļos, kad izdevumi pieaug, bet nav iespējams palielināt pakalpojumu cenu, ir nepieciešams pēc iespējas samazināt transporta uzturēšanas izmaksas, kā arī palielināt autoparka produktivitāti un līdz ar to uzņēmuma konkurētspēju tirgū. Pie tam svarīgi ir saglabāt esošos klientus un pēc iespējas meklēt jaunus pasūtītājus, lai varētu samazināt uzņēmuma bankrota risku. Uzmanība jāpievērš arī autoparka uzturēšanai tehniskā kārtībā un pareizai ekspluatācijai, kas pamatā attiecas uz transportlīdzekļa vadītāja darbu. Nereti transportlīdzekļu vadītāji izmanto uzņēmuma degvielu un citus resursus personiskām vajadzībām, lai tādējādi iegūtu papildu ienākumus. Taču tas rada zaudējumus uzņēmuma darbībai, un šāda krāpšanas iespēja jānovērš. Bieži vien uzņēmuma transportlīdzekļus, kas paredzēti komercdarbības veikšanai, darbinieki izmanto privātām vajadzībām.

Mūsdienīgā automatizētā transporta vadības sistēma (ATVS), kuru 2001. gadā izstrādājis uzņēmums „*Sybase Finland Oy*”, rada iespēju iegūt pilnu pārskatu par autoparku jebkurā brīdī, konstatēt automašīnu nevajadzīgu lietošanu, kontrolēt dīkstāvi, kā arī elektroniski noformēt pasūtījumus un pārskatus. Jāpiebilst, ka minētā sistēma ir lietderīga lieliem autopārvadātāju uzņēmumiem, kuriem transporta vadība ir komplicēta un darbietilpīga. ATVS darbības shēma ir redzama 3. attēlā.

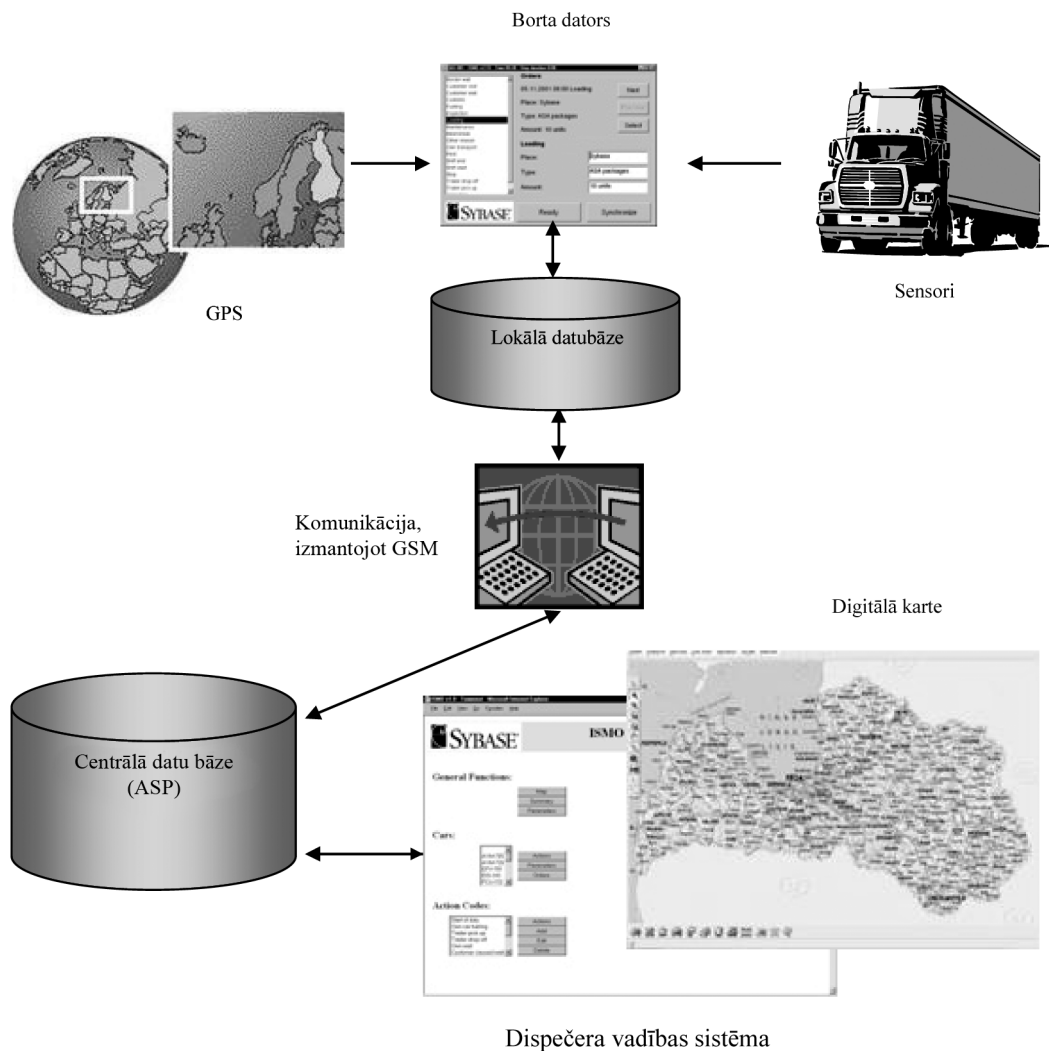
Izmantojot ATVS līdz ar sensoriem, tiek veikta autotransporta vispusīga kontrole [8. 1]:

- automobiļa tehniskā stāvokļa kontrole (spuldzes, riepas, degviela);
- vadītāja kontrole (vadītāja identifikācija, sēdvietu kontrole, gaisa analīze, drošības jostas);
- vadīšanas drošības uzlabojumu kontrole (aizmugures kamera, aklās zonas sensors, priekšējo šķēršļu detektors, rokas bremzes lietojuma sensors, temperatūra);
- kravas kontrole (kravas svars un temperatūra, svītrkodu sistēma savietojamībai ar loģistikas programmām);
- cita veida kontrole (alternatīvās apsildes sistēmas tālvadība u. c.).

ATVS galvenās funkcijas ir [8.1]

- autotransporta tehniskā stāvokļa kontrole, izmantojot sensoru tīklu,
- komunikācija starp autovadītāju un dispečeru, izmantojot GSM (globālās mobilās komunikāciju sistēmas) tīklu,
- auto atrašanās vietas noteikšana, izmantojot GPS globālo satelītu sistēmu,
- datu pārraide un borta datora lokālās datu bāzes sinhronizācija,
- automatizēta dispečera darbība,
- visu veidu nepieciešamo pārskatu sagatavošana.





3. att. ATVS darbības shēma [8, 8]  
Automatic Transport Management System [8, 8]

Pamatojoties uz ATVS izmantotās datu bāzes (*Sybase*) atvērtību, ir viegli nodrošināt datu apmaiņu ar citām loģistikas un transporta sistēmām, piemēram, ar *Tradevision* „*LogiMan*”, kas ļauj automātiski saņemt pasūtījumus, un rīkoties ar pārējo operatīvi pieejamo informāciju. Dispečera darbības efektivitātei sistēmā ir iestrādāta „*JS Latvija*” digitālā karte, ar kuras palīdzību ir iespējams veikt optimāla automašīnas maršruta aprēķinu.

Vispusīgu informāciju par autoparku var iegūt, pieprasot no ATVS

- elektroniskās ceļazīmes,
- iekšējās degvielas noliktavas saimniecības pārskatu,

- pārskatu par automašīnas stāvokli un atrašanās vietu,
- automašīnas vadītāja darbadienas reisu uzskaiti,
- pārskatu grāmatvedībai,
- pārskatu uzņēmuma vadībai;
- pārskatu valsts un pašvaldības iestādēm,
- pārskatus pēc klientu pasūtījuma,
- cita veida pārskatus [8, 1].

Rezumējot iepriekš minēto, jāatzīmē, ka ar ATVS perspektīvā ir iespējams nodrošināt klientiem labāku servisu ar minimālām izmaksām. Tādējādi ATVS ieviešana praksē ir nozīmīgs inovatīvs jaunievedums, kas var palīdzēt salīdzinoši lieliem transporta uzņēmumiem nodrošināt ilgtermiņa darbību un attīstību.

Analizējot transporta loģistikas attīstības perspektīvas Latvijā, jāsecina:

- pašreizējos apstākļos transporta pakalpojumu atdeves krasas samazināšanās dēļ tirgus situācija ir kritiska, un tāpēc vairāki transporta uzņēmumi pametīs starptautisko kravu pārvadājumu biznesu;
- ņemot vērā preču tirgus samērā lēno reakciju uz degvielas cenu kāpumu, tuvākajā laikā nav paredzams fraktu būtisks pieaugums, un tas nozīmē, ka transporta uzņēmumu ieņēmumi tuvākajā laikā būtiski nepieaugs, turpretī izmaksas pakāpeniski palielināsies, tātad transporta uzņēmumiem jāmeklē izmaksu samazināšanas iespējas;
- īstermiņa darbības nodrošināšanai transporta uzņēmumi turpinās strādāt ar minimālu peļņu vai pat ar zaudējumiem, bet ilgtermiņā tirgū paliks dzīvotspējīgākie uzņēmumi, proti, tie, kas optimizē izmaksas;
- dzīvotspējīgāki būs tie uzņēmumi, kas zināmā veidā specializēsies pakalpojumu klāsta ziņā, piemēram, pieskaņos autoparku specifiskām klientu vajadzībām, tādējādi klientiem kļūstot pievilcīgāki un iegūstot iespēju palielināt ieņēmumus;
- lai nodrošinātu transporta uzņēmumu darbību, zināmā mērā neizbēgama ir transporta uzņēmumu apvienošana ar mērķi samazināt administratīvās izmaksas un līdz ar lielāku kapacitāti paaugstināt konkurētspēju;
- Latvijas transporta uzņēmumiem jāizmanto valsts ģeogrāfiskais stāvoklis savā labā, lai konkurētu ar citiem ES transporta uzņēmumiem;
- klientu prasības pēc laba servisa un pieņemamas pakalpojuma cenas iespējams izpildīt, ieviešot principiāli jaunu pieeju pakalpojumu sniegšanā un tādējādi samazinot izmaksas, un tāpēc ar laiku katram transporta uzņēmumam jātiecas pēc izmaksu samazināšanas, izmantojot pieejamās iespējas;
- paralēli jaunievedumiem jācenšas uzlabot arī pašu transporta pamatpakalpojumu, proti, kravu pārvadājumu procesu, kas tieši atkarīgs no apkalpojošā personāla disciplīnas un būtiski ietekmē pakalpojuma kvalitāti.

## LITERATŪRA

1. Božkovs V. Ir atvērta lielais tirgus. *Dienas Bizness*. – 2004. g. 16. sept. – 2. lpp.
2. Vai iespējams plānot transporta biznesu 2005. gadā. *Komerctransporta Vēstnesis*. – 2005. – Nr. 1(71). – 13. lpp.

3. Trēziņš T. Latvijas autopārvadātāji: starp Rietumiem un Austrumiem. *Latvijas Vēstnesis*. – 2005. g. 13. janv. – 8. lpp.
4. Praude V., Beļčikovs J. *Loģistika*. – R.: Vaidelote, 2003. – 541 lpp.
5. Sprancmanis N. *Transporta pakalpojumu ekonomika un organizācija*. – R.: Rīgas Tehniskā universitāte, 2001. – 280 lpp.
6. Сергеев В. И. *Логистика в бизнесе. Учебник*. – Москва: ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
7. *Транспортная логистика. Учебник для транспортных вузов*. Под общ. ред. Л. Б. Миротина. – М.: изд. „Экзамен”, 2002. – 512 с.
- 1.1. Automatizētas transporta vadības sistēmas projekts. – SIA „Sybase Latvia” npublicētie materiāli.

## Summary

The paper provides an introduction to transport logistics work and its development perspectives in Latvia, as well as possibilities of improving transport logistics work. The Authors focus attention on problems associated with transport company existence under high-competition and rising cost conditions. As a result the authors conclude that the core of successful transport logistics work is in finding cost-saving solutions at the same time without losing service quality, which is possible by using information technologies and by implementing logistics principles into practise.

## **Kultūras vērtību ietekme uz grāmatvežu profesionālo darbību un uzskaites standartizāciju**

### **Cultural Influence on the Professional Activities of Accountants and Accounting Standardization**

**Vilma Paupa**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
tel. (371) 7034633, fax (371) 7034773

**Artūrs Prauliņš**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
tel. (371) 7034633, fax (371) 7034773

Pētījumā ir aplūkota kultūras vērtību ietekme uz mūsdienu grāmatvedības sistēmu tapšanas un uzskaites standartizācijas procesiem un analizēti dažādu valstu sociālajai sistēmai piemītošie vispārējās kultūrorientācijas raksturlielumi, īpašu uzmanību pievēršot grāmatvedības subkultūras būtībai un īpatnībām. Autori izvirzījuši uzdevumu diskutēt par citu valstu pieredzi grāmatvedības organizācijā un kārtošā un tās pārņemšanas nepieciešamību un pamatojumu Latvijas apstākļos. Balstoties uz *G.Hofstede* un *S.J.Gray* kultūras vērtību teorijas atzinumiem, pētījumā kritiski vērtēta Latvijas Zvērinātu revidentu asociācijas 1996. gadā ieteiktā grāmatvedības standartizācijas modeļa ieviešanas iespējamība, lietderība un pamatojuma.

**Atslēgvārdi:** kultūras vērtības, grāmatvedības subkultūra, anglosakšu un kontinentālās Eiropas uzskaites sistēmas, standartizācija, nacionālie grāmatvedības standarti.

Dažādu pasaules valstu grāmatvedības sistēmu analīze nepārprotami liecina, ka šīs sistēmas attīstās vairāku sociālās vides, arī kultūras faktoru ietekmē. Ignorēt šo sakarību nozīmē noliegt to, ka grāmatvedība ir sociālā zinātne, kas atspoguļo ikvienā valstī pastāvošās ekonomiskās attiecības.

Par kultūras faktoru nozīmi, izskaidrojot uzvedības īpatnības sociālajā vidē, ir rakstījuši vairāki autori, piemēram, *T. Parsons* un *E. A. Shild* (1951), *F. R. Kluckhohn* un *F. L. Strodbeck* (1961), *A. Inkeles* un *P. J. Levinson* (1969), *M. Douglas* (1977) u. c. Šie faktori galvenokārt pētīti antropoloģijas, socioloģijas vai vispārīgās psiholoģijas ietvaros, bet grāmatvedības teorijā to nozīme ilgu laiku bijusi neskaidra.

No zinātniekiem, kas 20. gs. 80. gados analizējuši kultūras vērtību ietekmi uz grāmatvedību, var minēt vienīgi *G. L. Harrison* un *J. L. McKinnon* darbu “*Cultural*

*and Accounting Change: A New Perspective on Corporate Reporting and Accounting Policy Formulation*” un S. J. Gray pētījumu “*Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally*”.

Kultūra (no lat. val. *cultura* – kopšana, apstrādāšana, audzināšana) bieži tiek definēta kā noteiktu normu, vērtību un paražu kopums, kas atspoguļo tipveida uzvedības raksturlielumus. Kaut gan vēsturiski šo jēdzienu mēdza attiecināt tikai uz zemes apstrādi, Marka Tullija Cicerona (*Cicero*, 106 – 43 p. m. ē.) darbos tas ir lietots saistībā ar garu un prātu, kuri kopjami līdzīgi zemei. *Ф. Комлеп* raksta: “Kultūra ir noteicošais cilvēka vajadzību un uzvedības faktors, kas kopš bērnības tiek apgūts ģimenē un ar citu sabiedrisko institūtu palīdzību. Tā ir noteikta vērtību kopa, uztveres stereotipi un uzvedība” [16, 232 – 233]. Pazīstamais psihologs *G. Hofstede* definēja kultūru nedaudz citādi: “Saprāta kolektīvā programmēšana, kas atšķir vienas sociālās grupas locekļus no citām grupām” [17, 595].

Šis definējums ir pilnīgi attiecināms uz grāmatvedības sistēmu, jo arī tai piemīt īpaša kultūra, kas ir vispārējās kultūras atsevišķa specifiska daļa. Teorijā var atrast atzinumu, ka ikviena kultūra sastāv no vairākām subkultūrām (apakškultūrām), kas atīstās uz nacionālā, reliģijas, rasu piederības vai reģionālā pamata [16, 233]. Attiecībā uz grāmatvedību šis pamats ir piederība pie noteiktas profesijas: no vienas puses, grāmatvedības subkultūra veidojas vairāku grāmatvežu darbības rezultātā, bet, no otras puses, tā raksturo grāmatvežu darbības stilu (Vācijā un Francijā ļoti liela nozīme ir grāmatvedību regulējošās likumdošanas bezierunu ievērošanai), konkrēta uzdevuma izpildes vispārāzītus paņēmienu (salīdzinājumā ar kontinentālo Eiropu Lielbritānijā un arī ASV ir minimāla valsts iejaukšanās pakāpe revidentu darbā, jo pārraudzību veic profesionālās organizācijas, piemēram, Anglijas un Velsas diplomētu grāmatvežu institūts – *Institute of Chartered Accountants of England and Wales*) utt.

Līdz ar to var pilnīgi pamatoti uzskatīt, ka kultūra ir sabiedrības un tās pārstāvju radoša, pārveidojoša darbība un arī rezultāti, kuros apkopota un iemiesota sabiedrības pieredze un kuri raksturo noteiktas sfēras attīstības pakāpi. Gan *F. Kotler*, gan *G. Leon* un *G. Hofstede* norādījuši, ka viena no kultūras izpausmēm ir “kopēja tieksme pēc noteikta stāvokļa, kuram tiek dota priekšroka salīdzinājumā ar citiem stāvokļiem”.

*G. Hofstede* ir atklājis interesantu likumsakarību: jo mazākā mērā cilvēka profesionālā darbība ir saistīta ar tīri tehnisku (t. i., automātisku, vienveidīgu) funkciju veikšanu (piemēram, darbs pie konveijera), jo vairāk tā atrodas konkrētas vides kultūras ietekmē. No teiktā izriet, ka kultūra vairāk ietekmē garīga darba veicējus (pie kuriem var pieskaitīt arī grāmatvežus), nevis fiziska darba pārstāvjus [17, 597].

Līdz 20. gs. 70. gadiem vairākums zinātnieku uzskatīja, ka kultūra ir tikai nacionāli etniska parādība, turpretim pēdējos gados domas ir mainījušās, un pašlaik aktīvi norisinās t. s. “jauktu kultūru” (piemēram, kontinentālās Eiropas vai anglosakšu kultūru) pētīšana. Ir konstatēts, ka dažas kultūras izpausmes ir universālas (piemēram, mārketingā tā ir motivācijas teorija), bet citas (arī grāmatvedības subkultūras) izpausmes ievērojami atšķiras savā starpā. Par to liecina jau minētais revidentu darbības regulējums Lielbritānijā un ASV un valsts īstenotā revidentu darbības uzraudzība kontinentālās Eiropas valstīs. Parasti šīs atšķirības izskaidro vai nu ar nacionālās mentalitātes, vai arī ar konkrētas sociālās vides attīstības vēsturiskajām īpatnībām.

Ekonomiskās aktivitātes attīstība Lielbritānijā notika klasiskā liberālisma apstākļos, valsts varai neiejaucoties ekonomisko procesu regulēšanā. Līdzīgi nosacījumi pastāvēja arī ASV 19. gs. vidū, kad tur ieceļoja pietiekami daudz angļu kultūras pārstāvju. Šādā sabiedrībā investīciju stimulēšana un piesaistīšana ir bijusi un paliek progresa pamats [18, 24]. Kad potenciālie akcionāri uzsāka investīciju objektu vērtēšanas procesu, radās nepieciešamība gan pēc ticamas finanšu informācijas par nākotnē sagaidāmo ieguldījumu atdevi, gan arī pēc šīs informācijas sniegšanas kārtību un apjomu regulējošiem normatīvajiem aktiem jeb standartiem. Informācijas ticamību un atbilstību grāmatvedības standartiem apliecināja revidenti – pieprasījumu pēc kvalitatīviem audita pakalpojumiem pašregulācijas ceļā apmierināja no valsts (tā ieņēma pasīva novērotāja pozīcijas) neatkarīga profesionāla organizācija, kas veica uzraudzību pār revīzijas kvalitāti.

Vācijā, Francijā un pārējās kontinentālās Eiropas valstīs veidojušās pilnīgi citas tradīcijas. Vēsturiski šajā zemeslodes daļā ekonomistu – klasiku sludinātā liberālisma ietekme bija minimāla, jo valdīja ekonomiskais antiindividuālisms un valsts varai bija ļoti liela loma, turklāt tā pakāpeniski pieauga gadsimtu gaitā. Tā, piemēram, par vienu no lielākajiem standartizācijas sasniegumiem var uzskatīt 400 lappušu biezo franču 1947. gadā izstrādāto Vispārējo grāmatvedības plānu (*Plan comptable général*), kas ietver sīki detalizētu kontu plānu un tipveida finanšu pārskatu formas makroekonomikas un mikroekonomikas vajadzībām [14, 160 – 161].

Pie tam jāatzīmē, ka kontinentālajā Eiropā uzņēmumi mazāk paļaujas uz kapitāla tirgu kā ilgtermiņa finansēšanas avotu salīdzinājumā ar ASV un Lielbritānijas uzņēmumiem. Taču tieši tāpēc netiek apmierinātas akcionāru vajadzības pēc finanšu informācijas, bet ir pievērsta uzmanība valsts noteiktu normatīvu stingrai ievērošanai, tādējādi mazinot grāmatvežu profesionālo organizāciju lomu nacionālo uzskaites standartu izstrādāšanā [18, 107].

Līdz ar to kļūst skaidrs, ka dažādu grāmatvedības kultūru pētīšana var palīdzēt noskaidrot to atšķirības, kā arī atbildēt uz jautājumu, vai ir iespējams bez izmaiņām efektīvi izmantot vienas valsts ietvaros veikta pētījuma rezultātus citā valstī.

Atzinums, ka kultūra ir viens no grāmatvedību ietekmējošiem faktoriem, ar laiku ir ieguvusi atbalstu ne tikai sociologu un psihologu, bet arī uzskaites teorētiķu vidū. Piemēram, *C. W. Nobes* un *R. H. Parker* uzskata, ka grāmatvedības regulēšanas tipa (resp. likumdevēja vai neatkarīgas profesionālās institūcijas) izvēli ietekmē politiskie, sociālie un kultūras faktori [17, 209].

Tādējādi ir atzīts, ka grāmatvedības regulēšana un jaunu grāmatvedības standartu izstrāde nav vienkārši mehānisks process, kas izpaužas esošo normatīvo dokumentu kodifikācijā, bet gan radošs darbs. Tiesa, ar to saistītie jautājumi ir diezgan sarežģīti un bieži tiek risināti, aktīvi piedaloties politiķiem un plaša spektra politiskajām kustībām ar dažreiz pilnīgi pretējām interesēm.

Tā, piemēram, Latvijā Finanšu ministrija joprojām ir pārliecināta, ka Latvijas nacionālajiem grāmatvedības standartiem jābūt izstrādātiem, ievērojot nodokļu likumdošanas prasības (jo tieši nodokļu uzskaitē, nevis finanšu grāmatvedībā ir aktīvi attīstījusies pēdējos gados), bet Latvijas Zvērinātu revidentu asociācija nacionālo standartu nākotni redz starptautisko grāmatvedības standartu tulkojumā ar grozījumiem.

Lielu ieguldījumu kultūras vērtību analīzē un klasifikācijā devis *G. Hofstede*, kas, veicot kultūras faktoru izpēti vairāk nekā 50 valstīs un aptaujājot transnacionālo korporāciju filiāļu darbiniekus, 21. gs. 80. gadu sākumā izšķīra 4 galvenos vispārējās kultūrorientācijas raksturlielumus, kas piemīt katras valsts sociālajai videi [17, 598 – 601].

1. **Individuālisms vai kolektīvisms** (*Individualism versus Collectivism*) raksturo sabiedrības integrācijas pakāpi. Individuālisma pamatā ir brīvu attiecību dominānce (katrs rūpējas par sevi vai savu ģimeni), bet kolektīvismu iezīmē tas, ka atsevišķi indivīdi gaida, lai par viņiem rūpētos kāds cits (radnieki, valsts u. c.). *G. Hofstede* apgalvoja, ka pastāv likumsakarība labklājības līmeņa ziņā: augsti attīstītās valstīs dominē individuālisms, nabadzīgās valstīs kolektīvisms.
2. **Varas institūciju spēcīga vai vāja ietekme** (*Large versus Small Power Distance*) ir saistīta ar sabiedrības locekļu piekrišanu nevienmērīgai varas sadalei vai iebildumiem pret to. Nevienlīdzības pakāpe sabiedrībā ir atkarīga no varas ietekmes (tās centralizācijas un pastāvošā režīma autokrātijas). *G. Hofstede* norādīja, ka pastāv likumsakarība: valstīs ar skaidri izteiktu kolektīvismu (parasti tās ir diezgan nabadzīgas attīstības valstis) vienmēr pastāv spēcīga varas institūcija (pretējs apgalvojums ne vienmēr ir paties).
3. **Nenoteiktības pilnīga vai daļēja likvidēšana** (*Strong versus Weak Uncertainty Avoidance*) ir sabiedrības reakcija uz nenoteiktību un tieksme paredzēt nākotni vai pajauties uz nejaušību. Sabiedrībā, kuras locekļi izvairās no nenoteiktības, vienmēr pastāv kāds institūts (likumi, noteikumi, standarti, stingras morāles prasības), kura mērķis ir garantēt drošību un mazināt risku. Līdz ar to pastāv attīstīta ekonomikas plānošana. *G. Hofstede* uzskatīja, ka var novērot likumsakarību starp tieksmi uz pilnīgu nenoteiktības likvidēšanu un spēcīgas varas institūcijas pastāvēšanu. Savukārt *T. Gambling* (*Accounting for rituals: Or the camel-drivers' guide to left-hand financing*, 1984) bija pārliecināts, ka mūsdienās grāmatvedībai ir tādas pašas funkcijas kā viduslaiku neatņemamai sastāvdaļai – buršanai – un tā mazina nenoteiktību [17, 611]. Sevišķi skaidri tā iezīmējas valstīs, kurās izmanto angloamerikāņu grāmatvedības sistēmas: pamatojoties uz finanšu pārskatos sniegto informāciju, potenciālie akcionāri pieņem lēmumus par ieguldījumu lietderīgumu un mēģina prognozēt to rentabilitāti nākotnē.
4. **Vīrišķība vai sievišķība** (*Masculinity versus Femininity*) ir saistīta ar īpašību izpaušmēm sabiedrībā. Vīrišķības izpaušme ir pārliecinātība, mērķtiecīgums, spēja pelnīt līdzekļus, bet sievišķības izpaušme – rūpes par citiem sabiedrības locekļiem, dabas aizsardzība u. c.

Pamatojoties uz šiem kultūrorientācijas raksturlielumiem, *G. Hofstede* izšķīra vairākas valstu grupas un apakšgrupas ar līdzīgu orientāciju un attieksmi (sk. 1. tab.).

Kaut gan ieguldījums, ko devis *G. Hofstede* kultūras vērtību ietekmes teorijā, ir nenoliedzams, tomēr tiešā veidā šos raksturlielumus grāmatvedības subkultūras analīzei nevar izmantot.

1985. gadā grāmatvedības teorētiķi *J. S. Arpan* un *L. H. Radebaugh* mēģināja definēt tieši ar grāmatvedības praksi saistītās specifiskās sociālās vērtības [13, 17–18].

- **Konservatīvisms** (*Conservatism*) ietekmē grāmatvedības principus, it sevišķi posteņu novērtēšanu (piemēram, prasību novērtēt krājumus zemākajā vērtībā, veidot uzkrājumus šaubīgajiem debitoru parādiem utt.).



1. tabula

**Valstu iedalījums kultūras reģionos (G. Hofstede) [15, 6]**  
**Culture Areas (G. Hofstede)**

<i>Vairāk attīstītās latīņu valstis</i>	<i>Mazāk attīstītās latīņu valstis</i>	<i>Vairāk attīstītās Āzijas valstis</i>
Beļģija Francija Argentīna Brazīlija Spānija Itālija	Ekvadora Kolumbija Meksika Venecuēla Čīle Gvatemala Kostarika Panama Peru Portugāle Salvadora Urugvaja	Japāna
		<i>Āfrika</i>
<i>Mazāk attīstītās Āzijas valstis</i>	<i>Tuvie Austrumi</i>	Austrumāfrikas valstis Rietumāfrikas valstis
Indonēzija Pakistāna Taivāna Taizeme Filipīnas Indija Malaizija	<i>Arābu valstis</i>	<i>Āzijas kolonijas</i>
	Grieķija Irāna Turcija Dienvidslāvija (bijusī)	Honkonga Singapūra
<i>Vācu valstis</i>	<i>Angļu valstis</i>	<i>Ziemeļu valstis</i>
Austrija Izraēla Šveice Vācija	ASV Austrālija Īrija Jaunzēlande Kanāda Lielbritānija	Dānija Nīderlande Norvēģija Somija Zviedrija
	Dienvidāfrika	

- **Noslēpumainība** (*Secrecy*) raksturo informācijas atklāšanas pakāpi finanšu pārskatos. Jo lielāka ir noslēpumainība, jo mazāks informācijas daudzums tiek sniegts ārējiem lietotājiem.
- **Attieksme pret biznesu** (*Attitudes Toward Business*) variējas no sabiedrības neuzticības un antagonisma pret biznesu līdz pilnīgai saskaņai ar to un atbalsta sniegšanai. Neuzticība rada pieprasījumu pēc lielāka informācijas daudzuma par konkrētu uzņēmējdarbības sfēru un nepieciešamību pēc detalizētas kontroles sistēmas (tas atsevišķos gadījumos beidzas ar nozares nacionalizāciju). Tomēr parasti sniedzamās informācijas apjoms ir saistīts ar kompāniju atkarību no līdzekļu piesaistīšanas (izmantojot sabiedrību jeb akcionārus) un attiecībām ar valdību. Savukārt, apmierinot sabiedrības vēlmes (ja tās sasniedz noteiktu intensitāti un draud ar sociālo nestabilitāti valstī) pēc informācijas, valdība mēdz ieviest grāmatvedību reglamentējošos aktus (likumus, noteikumus, standartus u. c.). Tas ir raksturīgi ir Francijā un Zviedrijā, kur “*social accounting*” ir ikdienas parādība.
- **Attieksme pret grāmatveža profesiju** (*Attitudes Toward Accounting*) raksturo profesijas statusu, sabiedrības priekšstatu par grāmatvežiem un viņu funkcijām. Atsevišķās valstīs grāmatvedis joprojām ir relatīvi slikti apmaksāta profesija ar zemu sociālās atzīšanas pakāpi un attiecīga ir arī grāmatvedības attīstība. Valstīs, kurās šīs profesijas pārstāvji ir cieņā, vērojams grāmatvedības teorijas



un uzskaites standartu uzplaukums (piemēram, ASV, Lielbritānijā, Nīderlandē, Vācijā).

Lai gan šo faktoru detalizācijas pakāpe ir pietiekami liela un interpretācija oriģināla, autori diemžēl tā arī nav norādījuši un analizējuši to mijiedarbību ar grāmatvedības praksi. Šo trūkumu 20. gs. 80. gadu vidū sekmīgi novērsa *S. J. Gray*, kas, balstoties uz jau iepriekš apskatīto kultūrorientēto vērtību sistēmu (*G. Hofstede*), izstrādāja savu grāmatvedības subkultūras vērtību teoriju.

**Pirmkārt**, *S. J. Gray* definēja grāmatvedības subkultūras galvenās vērtības:

- **profesionālisms** (*Professionalism versus Statutory Control*) – priekšroka tiek dota atsevišķiem profesionālu viedokļiem un pašregulēšanai, nevis likumdošanas normatīviem un valsts iejaukšanās procesiem;
- **vienveidība** (*Uniformity versus Flexibility*) – priekšroka tiek dota unificētai grāmatvedības praksei, nevis mainīgam atbilstoši kādas atsevišķas kompānijas vai nozares vajadzībām;
- **konservatīvisms** (*Conservatism versus Optimism*) – priekšroka, veicot novērtējumu, tiek dota saprātīgumam un vērtībai, lai paredzētu nelabvēlīgu notikumu attīstības gaitu;
- **noslēpumainība** (*Secrecy versus Transparency*) – priekšroka tiek dota konfidencialitātei un pieejamības ierobežošanai [15, 8–11.; 17, 602].

Tāpat kā *J. S. Arpan* un *L. H. Radebaugh*, arī *S. J. Gray* vērtību sarakstā iekļauj konservatīvismu un noslēpumainību, bet attieksmi pret biznesu un grāmatveža profesiju nomaina pret vienveidību un profesionālismu, kas daudz labāk raksturo konkrētas valsts uzskaites prakses īpatnības.

**Otrkārt**, *S. J. Gray* attiecināja šīs vērtības pret *G. Hofstede* kultūrorientācijas raksturlielumiem, norādot uz grāmatvedības subkultūras vērtību mijiedarbību ar individuālismu un nenoteiktības likvidēšanu kā sociālajām vērtībām (2. tab.).

2. tabula

### Sakarība starp sociālajām un grāmatvedības subkultūras vērtībām *Interaction of Societal and Accounting Subculture Values*

Grāmatvedības subkultūras vērtības	Mijiedarbība ar sociālajām vērtībām	
	Pozitīvās vērtības	Negatīvās vērtības
Profesionālisms	Individuālisms	Nenoteiktības likvidēšana
Vienveidība	Nenoteiktības likvidēšana	Individuālisms
Konservatīvisms	Nenoteiktības likvidēšana	Individuālisms
Noslēpumainība	Nenoteiktības likvidēšana	Individuālisms

Šajā sakarā izšķiramas divas pieejas:

- **anglosakšu pieeja** – augsts individuālisma līmenis sabiedrībā atstāj pozitīvu ietekmi uz profesionālismu un negatīvu ietekmi uz konservatīvismu un noslēpumainību. Dominē individuālie profesionālie spriedumi, notiek profesionālās pašregulēšanas process, un uzskaites, standartizācijas sistēmai piemīt elastība;
- **kontinentālās Eiropas pieeja** (it īpaši Francijā un Vācijā) – vajadzība pēc nenoteiktības mazināšanās vienlaikus samazina profesionālismu, palielina vienveidību un konservatīvismu. Ir raksturīga priekšrakstu bezierunu ievērošana, kā arī grāmatvedību regulējošo aktu augsta unifikācijas pakāpe.

**Treškārt**, *S. J. Gray* atklājis grāmatvedības subkulturās vērtību ietekmi uz grāmatvedības sistēmu un praksi (resp. aizpildījis robu citu zinātnieku pētījumos) [17, 603].

Kultūrorientētas sociālās vērtības	→	Grāmatvedības subkulturās vērtības	→	Grāmatvedības sistēma un prakse
Individuālisms vai kolektīvisms	→	Profesionalitāte	→	Pilnvaras
Varas institūciju spēcīga / vāja ietekme	→	Vienveidība	→	Pilnvaru izmantošana
Nenoteiktības pilnīga/ daļēja likvidācija	→	Konservatīvisms	→	Novērtējuma metodes
Vīrišķība / sievišķība	→	Noslēpumainība	→	Informācijas atklāšanas pakāpe

*1. att. Grāmatvedības subkulturās ietekme uz grāmatvedības sistēmu un praksi  
Interaction of Accounting Subculture and Accounting Systems and Practices*

Grāmatvedības subkulturās vērtības atstāj šādu ietekmi:

- *augsta profesionalitāte* – lielāks pilnvaru apjoms, lielāka grāmatvedības pašregulēšanas pakāpe un mazāka valsts līdzdalība grāmatvedības regulēšanas procesos;
- *liela vienveidība* – mazāka nozīme profesionālajiem spriedumiem, lielāka varas institūciju ietekme, stingras prasības ievērot grāmatvedības likumdošanu un līdz ar to pilnvaru apjoma samazināšanās;
- *konservatīvisms* – izmaiņas novērtējuma metodēs, finanšu informācijas ticamības pieaugums un nenoteiktības mazināšanās;
- *noslēpumainība* – apgriezta likumsakarība ar informācijas atklāšanas pakāpi, t. i., jo mazāka ir noslēpumainība, jo lielāks informācijas daudzums pieejams finanšu pārskatu lietotājiem.

**Ceturtkārt**, *S. J. Gray* secinājis, ka vislielākā nozīme grāmatvedības subkulturās līmenī ir individuālismam un nenoteiktības likvidēšanai, bet vismazākā ir vīrišķībai un sievišķībai. Pēdējo secinājumu acīmredzot var pamatot ar feminizācijas procesa norisi, kas veicinājusi sieviešu un vīriešu lomas izlīdzināšanos grāmatvežu profesijā.

Izmantojot *G. Hofstede* izveidotās valstu grupas (1. tab.), *S. J. Gray* izstrādāja savu grupu klasifikāciju (2. un 3. att.) atbilstoši grāmatvedības subkulturās vērtību domināntēm katras valsts uzskaites kārtošanā [15, 12 – 13].

No 2. attēla izriet, ka angļu un ziemeļu valstu grupas var pretstatīt, no vienas puses, vācu un vairāk attīstīto latīņu valstu grupai, bet, no otras puses, Japānai, Āfrikas, Tuvo Austrumu, Āzijas un mazāk attīstītajām latīņu valstīm. Bijušās Āzijas kolonijas neietilpst šajās kopās, jo tajās tiek novērota jaukta vērtību ietekme. 3. attēlā koordinātu sistēma liecina par citu situāciju: angļu un ziemeļu valstu grupas joprojām veido vienotu kopu, bet tai pievienojas bijušās Āzijas kolonijas, un šīs 3 grupas var pretstatīt pārējām valstu grupām, kas veido otru kopu. Tādējādi var secināt, ka līdzīgas grāmatvedības subkulturās vērtības dominē angļu un ziemeļu valstu grupās (tās veido vienu kopu), kā arī Āfrikas, Tuvo Austrumu, mazāk attīstīto Āzijas un latīņu valstu grupās (otrajā kopā). Savukārt starp citām valstu grupām (vācu valstīm, bijušajām Āzijas kolonijām,

vairāk attīstītajām latīņu valstīm un Japānai) nepastāv konsekventa sakarība, jo un katrā atsevišķā gadījumā tās pievienojas kādai no minētajām valstu kopām.

<b>Valsts regulēšana</b>	
	Mazāk attīstītās latīņu valstis
Āzijas kolonijas	Mazāk attīstītās Āzijas valstis
	Tuvie Austrumi
	Japāna
	Āfrikas valstis
<b>Elastība</b>	<b>Vienveidība</b>
	Vairāk attīstītās latīņu valstis
Ziemeļu valstis	Vācu valstis
Angļu valstis	

### **Profesionālisms**

2. att. S. J. Gray valstu klasifikācija atbilstoši grāmatvedības subkulturās vērtībām “profesionālisms” un “vienveidība”

S. J. Gray Classification of Countries using the Criteria “Statutory Control” and “Uniformity”

<b>Noslēpumainība</b>	
	Mazāk attīstītās latīņu valstis
	Vācu valstis
	Tuvie Austrumi
	Japāna
	Mazāk attīstītās Āfrikas valstis
	Āzijas valstis
	Vairāk attīstītās latīņu valstis
<b>Optimisms</b>	<b>Konservatīvisms</b>
Ziemeļu valstis	
Āzijas kolonijas	
Angļu valstis	

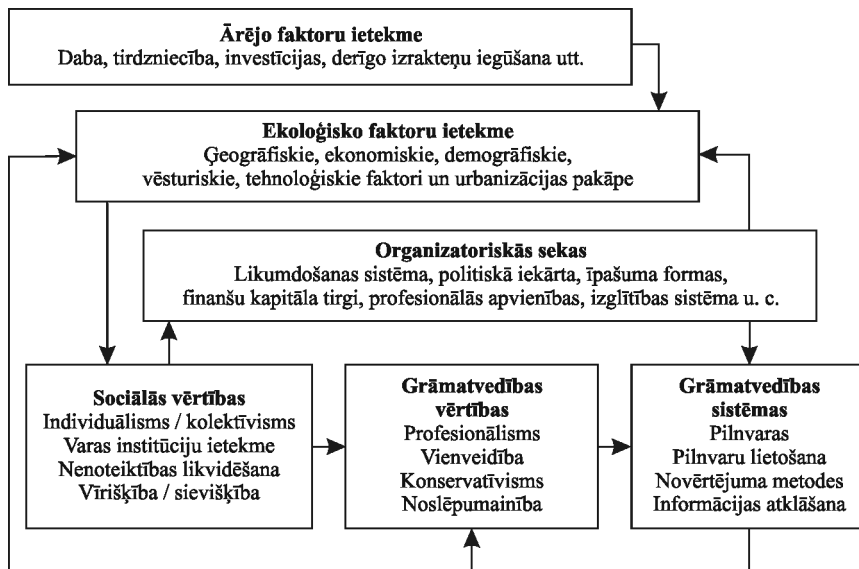
### **Atklātība**

3. att. S. J. Gray valstu klasifikācija atbilstoši grāmatvedības subkulturās vērtībām “noslēpumainība” un “konservatīvisms”

S. J. Gray Classification of Countries using the Criteria “Secrecy” and “Conservatism”

Tomēr būtu diezgan nepamatoti uzskatīt, ka grāmatvedības sistēmu un praksi ietekmē tikai kultūrorientētas sociālās un grāmatvedības subkulturās vērtības. Faktiski tās ietekmē vairāki faktori (4. att.), kas ir tieši saistīti ar uzskaiti (piemēram, likumdošanas sistēma, finanšu kapitāla tirgus īpatnības, grāmatvežu profesionālo organizāciju darbība) vai arī netieši (t. i., subsidiāri) izvērs uzņēmuma uzskaites reģistru kārtošānu. Tā, piemēram, nepieciešamība sagatavot finanšu pārskatus atbilstoši citu valstu grāmatvedības prasībām (arī ASV *Generally Accepted Accounting*

*Principles* jeb *GAAP*) ir obligāts priekšnoteikums, lai kompānija saņemtu atļauju kotēt savas akcijas attiecīgās ārvalsts fondu biržās.



4. att. Grāmatvedības sistēmu ietekmējošie faktori

*Factors that have Effect on Accounting Systems* [15, 5, 7]

Mūsu pētījumā ir nepieciešams atbildēt uz jautājumu, vai ir iespējams un ir lietderīgi tieši bez izmaiņām un kritiskas analīzes pārņemt citu valstu pieredzi grāmatvedības organizācijā un kārtošānā. Balstoties uz *G. Hofstede*, *J. S. Arpan* un *L. H. Radebaugh* uzskatiem, kā arī uz *S. J. Gray* teoriju, jāatzīmē, ka atsevišķas angloamerikāņu grāmatvedības subkulturā dominējošās vērtības ievērojami atšķiras no kontinentālajā Eiropā esošajām vērtībām. Šo vērtību recepcija Eiropas valstīm ar savu pietiekami spēcīgo grāmatvedības subkultūru nav īpaši aktuāla, taču to pašu diemžēl nevar teikt par postsociālisma valstīm, kas tikai uzsākušas savas grāmatvedību regulējošās likumdošanas pakārtošanu starptautiskajām prasībām. Kaut arī mūsdienās visās valstīs tik izplatītā grāmatvedības standartizācija ir tipisks angloamerikāņu uzskaites sistēmas instruments un noliegt tā pozitīvu efektu grāmatvedības kārtošānas regulējuma jomā nevar, tomēr var apšaubīt angloamerikāņu standartu izstrādāšanas modeļa pārņemšanas nepieciešamību.

Pēc vairāku valstu kultūras vides analīzes, kas tika veikta Starptautiskās darba organizācijas īstenotas programmas ietvaros, *G. Hofstede* skaidri norādīja uz atšķirībām kultūras jomā starp angloamerikāņu un t. s. “trešās pasaules” valstīm. Visskaidrāk tās var saskatīt individuālisma / kolektīvisma jomā un valsts regulēšanas pakāpē. Attīstības valstīs parasti pastāv skaidri izteikts kolektīvisms, un tas nozīmē, ka grāmatvežu profesionālisma līmenis ir relatīvi zems. Līdz ar to grāmatvedības metodoloģijas attīstību sekmē valsts. Ļoti būtiska ir arī nenoteiktības mazināšana, jo ekonomisko attīstības ciklu svārstību dēļ pastāv liela iespēja uzņēmumiem bankrotēt. Pozitīvu efektu šajā gadījumā var nodrošināt formāli un precīzi norādījumi likumu veidā.

Vēsturiski pastāv sākumā vardarbīga, vēlāk psiholoģiska indivīdu pakļaušanās augstākstāvošām institūcijām jeb centralizētai valsts varai. Tas rada īpaši labvēlīgus apstākļus valsts kontrolei pār grāmatvedības standartizācijas procesiem un grāmatvedības kārtošanas metožu unifikācijai. Šādā veidā valsts cenšas sasniegt vispārējo vienveidību. [17, 608–609].

Šīs atšķirības nepārprotami norāda uz nepieciešamību kritiski vērtēt angloamerikāņu sistēmas valstu pieredzes iedzīvināšanu citās valstīs. Šādas problēmas ir aktuālas arī postsociālisma valstīm, to vidū Latvijai. Diemžēl pēdējo gadu notikumi ir pierādījums tam, ka šis atzinums tiek ignorēts.

Latvijas grāmatvedības standartu pirmsākumi ir meklējami likuma “Par grāmatvedību” [1], 15. panta 1996. gada 6. novembra grozījumos [2]. Viena no grozījumu iniciatorēm bija Latvijas Zvērinātu revidentu asociācija (turpmāk LZRA), kas uzskatīja, ka būtu jāpiemēro pasaulē visizplatītākais modelis, proti: valsts parlaments pieņem normatīvos aktus, kas nosaka tikai vispārīgās prasības grāmatvedības kārtošana un finanšu pārskatu sagatavošanai, bet nacionālos standartus izstrādā un apstiprina citas institūcijas, “tā nodalot grāmatvedības likumdošanas funkciju no grāmatvedības standartu pieņemšanas procedūras”. Šī pieeja bija pamatota ar atziņu, ka likumdošana nav spējīga pietiekami ātri reaģēt uz dinamiskajām izmaiņām tautsaimniecībā, līdz ar to veidojot barjeru tālākai attīstībai [6,3]. Tomēr grozījumu autori nav ņēmuši vērā *G. Hofstede* un *S. J. Gray* kultūras vērtību teorijas atzinumus. Angloamerikāņu grāmatvedības subkulturā priekšroka tiek dota tieši profesionālās pašregulēšanas procesam (standartus izstrādā un pieņem no valsts neatkarīga institūcija – Latvijā tā būtu Zvērinātu revidentu asociācija vai Latvijas Grāmatvežu asociācija), turpretim kontinentālajai Eiropai un Latvijai ir raksturīgs tieši grāmatvedību reglamentējošas likumdošanas izstrādāšanas process. Konkrēti Latvijā tie būtu likumi un Ministru kabineta (turpmāk MK) noteikumi. Savukārt gadījumā, ja tomēr tiek izstrādāti nacionālie uzskaites standarti, tad tie jāapstiprina ar MK noteikumiem, kas tādējādi pārņemtu daļu no šo normatīvo aktu autoritatīvās ietekmes.

Jau 1997. gada pavasarī LZRA valde pieņēma lēmumu uzsākt darbu pie standartiem, un gada beigās tika izstrādāti pirmie Latvijas grāmatvedības standartu projekti – Nr. 7 “Naudas plūsmas pārskats” un Nr. 1 “Grāmatvedības politikas atspoguļojums finanšu pārskatos”. Tomēr likums “Par grāmatvedību” neprecizēja, kādā veidā projekti var kļūt par MK noteikumiem. Šis robs ir bijis nopietns un pietiekami ilglaicīgs šķērslis standartu tapšanas procesā. 1998. gada rudenī Finanšu ministrija piedāvāja LZRA savus problēmas atrisināšanas variantus jeb “Latvijas grāmatvedības standartu ieviešanas koncepcijas”:

- 1) iesaistīt grāmatvedības standartu izstrādāšanā juristus, lai palīdzētu novērst standartu neatbilstību prasībām, kuras parasti izvirza MK noteikumiem. Līdz ar to rastos iespēja apstiprināt Latvijas grāmatvedības standartus MK noteikumu formā;
- 2) ieviest standartus nevis kā normatīvos aktus, bet gan kā profesionālās apvienības izdotas rekomendācijas. Tas ievērojami paātrinātu standartu izdošanas procesu, taču likvidētu pamatu to obligātai piemērošanai praksē;
- 3) izveidot no valsts budžeta finansētu valstisku organizāciju (piemēram, Latvijas Grāmatvedības padomi), likumā noteiktajā kārtībā piešķirot tai tiesības apstiprināt un izdot Latvijas grāmatvedības standartus [11, 17].

Centieni pilnveidot nacionālo standartu izstrādāšanas un pieņemšanas procesu vainagojās ar panākumiem tikai 1999. gada 14. maijā, kad uz tipveida nolikuma bāzes tika nodibināta Latvijas Finanšu grāmatvedības standartizācijas tehniskā komiteja (turpmāk LFGSTK)<sup>1</sup>. 1999. gada 21. maijā to reģistrēja un tās nolikumu apstiprināja VSIA "Latvijas standarts". Kaut gan šīs organizācijas izveidošana ir jāuztver kā pietiekami liels progress un pat zināma izeja no strupceļa, kurā ilgu laiku atradās Latvijas grāmatvedības standartizācijas process, tomēr literatūrā bija izteiktas šaubas par šāda problēmas atrisinājuma nākotnes perspektīvām. Tā, piemēram, LFGSTK priekšsēdētāja vietniece D. Daņēviča rakstīja: "Šā likuma [Standartizācijas likuma] kārtībā pieņemtie standarti nav obligāti, kas, protams, ievieš bažas par standartu lietošanu" [7, 10]. Būtu lietderīgi atcerēties, ka līdzīgas šaubas bija izteiktas arī Finanšu ministrijas 1998. gada "Latvijas grāmatvedības standartu ieviešanas koncepcijā": "Pieņemot, ka Latvijas grāmatvedības standarti ir profesionālās apvienības izdotas rekomendācijas, kuras ir tiesīga apstiprināt un izdot pati šī profesionālā asociācija, maksimāli paātrinātos šo standartu izdošanas process, bet nebūtu pamata šo rekomendāciju piemērošanai praksē" [11, 17]. Kā rādīja notikumu tālākā attīstības gaita, šīm bažām un šaubām ir bijis pamats.

Pretstatā normatīvajiem aktiem (piemēram, likumiem "Par grāmatvedību" un "Par uzņēmumu gada pārskatiem", MK "Kases operāciju uzskaites noteikumiem" un "Noteikumiem par grāmatvedības kārtošanu un organizāciju" u. c.) LFGSTK apstiprinātajiem standartiem (2000. gada beigās tie jau bija 4 standarti [9, 6]) nebija saistoša spēka, un grāmatveži praktiski ignorēja to prasības. Savukārt likuma "Par grāmatvedību" 15. panta jauna 1999. gada 8. jūlija redakcija [3] (pēc satura ļoti līdzīga 1996. gada 6. novembra grozījumiem) joprojām neprecizēja kārtību, kādā ar MK noteikumu starpniecību grāmatvedības standarti varētu kļūt par obligāti ievērojamiem. Tādējādi LFGSTK standartu statuss bija līdzīgs profesionālo nevalstisko organizāciju izstrādāto standartu statusam angloamerikāņu grāmatvedības sistēmas valstīs. Vienīgā atšķirība bija to praktiskajā lietojumā: Latvijas grāmatveži varēja neievērot standartu normas, turpretim viņu anglosakšu kolēģiem šāda rīcība būtu neiedomājama vieglprātība un vairāku gadu desmitu garumā izveidojušās prakses pārkāpums. Grāmatvedības standartu ignorēšana anglosakšu kompāniju finanšu pārskatu sagatavošanā sākotnēji izraisītu esošo un potenciālo akcionāru neuzticību, bet vēlāk uzņēmuma bankrotu, jo uzņēmums nebūtu spējīgs iegūt finansējumu nedz ar akciju publisko emisiju, nedz arī kredītiestādē.

Ar laiku nespēja rast efektīvu atrisinājumu un uzlabot standartizācijas mehānismu kļuva acīm redzama. Bija steidzami jārisina jautājums par šāda angloamerikāņu grāmatvedības standartizācijas modeļa piemērojamību un darbības efektivitāti Latvijas apstākļos. Ar 2003. gada 15. maija likuma "Par grāmatvedību" kārtējiem grozījumiem [4] Latvijas Republikā tika izveidota jauna grāmatvedības standartizācijas sistēma. Ministru kabinetam bija uzlikts pienākums izveidot Grāmatvedības padomi, kas darbotos saskaņā ar MK apstiprināto nolikumu (2003. gada 5. augusta MK noteikumi Nr. 437 "Grāmatvedības padomes nolikums" stājās spēkā no 2003. gada 9. augusta [5]). Pretēji iepriekšējo likuma redakciju vispārīgām regulējumiem šis nolikums pietiekami konkrēti atrunā standartu un citu padomes sagatavoto noteikumu ieviešanas procesa posmus. No nolikuma 4. 5., 4. 7., 4. 9. un 5. 2. apakšpunkta izriet, ka Grāmatvedības padome patstāvīgi nosaka to subjektu loku, uz kuriem attiecas Latvijas grāmatvedības

standarta projekts, saskaņo to ar finanšu ministru, pieņem standartu, kā arī lemj par piemērojamības statusa obligātas piešķiršanas nepieciešamību konkrētam standartam, bet gadījumā, ja to atzīst, tad sagatavo un iesniedz finanšu ministram normatīvo aktu projektus par šāda statusa piešķiršanu, lai virzītu tos izskatīšanai Ministru kabinetā.

Tādējādi var secināt, ka 2003. gada grozījumi neapšaubāmi uzlaboja standartizācijas mehānisma efektivitāti un nodrošināja tā dzīvotspēju. No otras puses, standartizācijas procesā ir vērojama nepārprotama valsts lomas palielināšanās.<sup>2</sup> Vienlaikus var konstatēt anglosakšu grāmatvedības standartizācijas modeļa (tā darbības piemērs ir LFGSTK dibināšana) ietekmes samazināšanos, jo Latvijā uzsvars atkal tiek likts uz kontinentālajā Eiropā aprobēto uzskaites standartizācijas sistēmu un notiek atgriešanās pie kontinentālās Eiropas grāmatvedības subkulturās “vērtībām” – nenoteiktības likvidēšanas, varas institūciju ietekmes, kā arī vienveidības nozīmes palielināšanu sabiedrībā.

## LITERATŪRA

1. Par grāmatvedību: LR likums. – *Latvijas Republikas Augstākās Padomes un Valdības Ziņotājs*, 1992. g. 12. nov., Nr. 44/45.
2. Grozījumi likumā “Par grāmatvedību”. – *Latvijas Vēstnesis*, 1996. g. 26. nov., Nr. 201.
3. Grozījumi likumā “Par grāmatvedību”. – *Latvijas Vēstnesis*, 1999. g. 20. jūl., Nr. 234/235.
4. Grozījumi likumā “Par grāmatvedību”. – *Latvijas Vēstnesis*, 2003. g. 23. maijs, Nr. 77.
5. Grāmatvedības padomes nolikums: LR Ministru kabineta noteikumi Nr. 437. – *Latvijas Vēstnesis*, 2003. g. 8. aug., Nr. 112.
6. Daņeviča D. Standartu izstrādāšana aktīvi turpinās. – *Grāmatvedība un Revīzija*, 1998, Nr. 3, 2.–3. lpp.
7. Daņeviča D. Reformas Latvijas finanšu grāmatvedības standartu izstrādē. – *Grāmatvedība un Revīzija*, 1999, Nr. 4, 10.–11. lpp.
8. Daņeviča D. Top Latvijas finanšu grāmatvedības standarti. – *Bilance*, 2000, Nr. 9, 11. lpp.
9. Laizāns T. Latvijas grāmatvedības standarti – pirmie soļi. – *Bilance*, 2001, Nr. 6 (18), 6. lpp.
10. Lasis J., Kālis I., Vilcāne S. Padomāsim par Latvijas grāmatvedību. – *Grāmatvedība un Revīzija*, 2002, Nr. 2, 9.–12. lpp.
11. Latvijas grāmatvedības standartu ieviešanas koncepcija. – *Grāmatvedība un Revīzija*, 1998, Nr. 3, 15.–17. lpp.
12. Riets A. Latvijas Grāmatvedības standartizācijas tehniskā komiteja. – *Grāmatvedība un Revīzija*, 1999, Nr. 2, 13. lpp.
13. Arpan J. S., Radebaugh L. H. *International Accounting and Multinational Enterprises*. – New York: John Wiley & Sons, 1985. – 370 p.
14. *Comparative International Accounting*. Edited by C. Nobes and R. Parker. – New York: Prentice Hall, 1991. – 520 p.
15. Gray S. J. Towards a Theory of Cultural Influence on the Development of Accounting Systems Internationally. – *Abacus*, 1988, Vol. 24, No. 1, pp. 1–15.
16. Котлер Ф. *Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль*. – Санкт-Петербург: Питер, 1998. – 887 с.



17. Мэтьюс М. Р., Перера М. Х. Б. *Теория бухгалтерского учета*. – Москва: Юнити, 1999. – 663 с.
18. Ноубс К. *Карманный словарь – справочник бухгалтера*. – Москва: Аудит, 1997. – 203 с.

## FOOTNOTES

- 
- <sup>1</sup> Literatūrā ir vērojama nekonsekvence šīs organizācijas nosaukuma lietošanā: atsevišķos avotos tā ir dēvēta par Latvijas grāmatvedības standartizācijas tehnisko komiteju [12,13], citos avotos – par Latvijas Finanšu grāmatvedības standartizācijas tehnisko komiteju [7,10; 8,11; 9,6], bet daži autori tai piešķir nosaukumu “Finanšu grāmatvedības standartu tehniskā komiteja” [10,11].
  - <sup>2</sup> Šis secinājums izriet arī no “Grāmatvedības padomes nolikuma” 1. punkta, proti, “Grāmatvedības padome ir valsts izveidota institūcija”. Tādējādi likumdevējs akcentē Grāmatvedības padomes kā publisko tiesību subjekta statusu, kura darbības regulējumā dominē vertikālās jeb padotības tiesiskās attiecības (likumdevējs ↔ Grāmatvedības padome).

## Summary

The purpose of this paper is to highlight the cultural influence on contemporary accounting systems and a process of accounting standardization. General societal value orientations as well as the development and peculiarities of accounting subculture are analysed. In this research the correctness and the necessity to borrow some accounting traditions from other countries are under discussion. Taking into account the G.Hofstede and S.J.Gray theory of cultural influence on the development of accounting systems the conception of accountancy standardization model propounded by the Latvian Association of Sworn Auditors in 1996 is analysed and criticized as well as its expediency is evaluated.



## **Kvalitātes izmaksu analīzes nepieciešamība konkurētspējas paaugstināšanai**

### **The Necessity of Quality Costs Analysis in Improvement of Competitiveness**

**Jānis Priede**

Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050  
Latvijas Republikas Ekonomikas ministrija  
Brīvības iela 55, Rīga, LV-1519  
E-pasts: janis.lv@inbox.lv

**Brigita Danovska**

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

Mūsdienās pieaugošās konkurences apstākļos uzņēmējiem arvien lielāka uzmanība jāpievērš ražotās produkcijas vai sniegto pakalpojumu kvalitātei. Tieši kvalitāte ir galvenais faktors, kas nosaka pircēju un klientu izvēli. Produkta vai pakalpojuma cena parasti tiek pakārtota kvalitātei. Ir dažādi veidi, kā uzņēmēji nodrošina kvalitāti savos uzņēmumos, lai spētu apmierināt aizvien pieaugošās klientu prasības. Parasti tās ir kvalitātes vadības sistēmas, kas palīdz sakārtot uzņēmuma darbu un nodrošina nepārtrauktu un ritmisku ražošanas vai pakalpojumu sniegšanas procesu. Taču jebkura uzņēmuma veiksmīgas darbības pamatā ir savu izmaksu uzraudzība un analīze. Kvalitātes izmaksas veido apmēram 5 – 15% no visām uzņēmuma ražošanas izmaksām, un līdz ar to ir ļoti svarīgi tās padziļināti analizēt. Šajā rakstā ir apskatīta kvalitātes izmaksu analīzes nepieciešamība un tās lielā nozīme konkurētspējas paaugstināšanā.

**Atslēgvārdi:** kvalitāte, izmaksas, kļūmes, analīze, ieguvumi.

Ar kvalitāti saistīto izmaksu pārzināšana, izskatīšana un vadīšana ir viens no nozīmīgākajiem uzdevumiem, kas veicams, veidojot kvalitātes sistēmu no uzņēmuma viedokļa. Ražošanas izmaksu samazināšana rada iespēju pazemināt preces cenu un tādējādi iegūt papildu peļņu. Jēdziens „kvalitātes izmaksas” sākotnēji ir radies no jēdziena „quality costs”, kuru 1940. gadā sāka plaši lietot Amerikā [1, 10].

Pašlaik tikai dažos Latvijas uzņēmumos ir ieviesta sistēma šo izmaksu uzraudzībai. Taču izpratne par kvalitāti kā vadības sfēru un par kvalitātes izmaksu ietekmi uz uzņēmuma attīstību pēdējo desmit gadu laikā ir strauji palielinājusies. Vadītāji ir sapratuši, ka ar kvalitāti saistīto izmaksu kontrolēšana ir svarīgs konkurētspējas paaugstināšanas faktors. Daudziem uzņēmumiem tas ir izdzīvošanas jautājums.

Kvalitātes izmaksu uzskaitē un kontrole ir nepieciešama, lai

- pārliecinātu darbiniekus par zaudējumiem, ko rada slikta kvalitāte,
- noteiktu, kurās jomās ir visaugstākās izmaksas, un meklētu iespējas to samazināšanai,
- uzraudzītu izmaksu samazināšanas iespēju izmantošanas iedarbību.

Jēdzienam „kvalitātes izmaksas” ir daudzas definīcijas un skaidrojumi, piemēram [1, 10]:

- 1) starpība starp esošajām uzņēmuma izmaksām un tām izmaksām, kuras būtu bijušas gadījumā, ja uzņēmuma darbībā nebūtu radušās kļūmes vai arī nebūtu iespējama šādu kļūmju rašanās,
- 2) izmaksas, kuras rodas to darbību rezultātā, kas ir saistītas ar izvairīšanos no kļūmēm, no kļūmju atklāšanas un novēršanas,
- 3) izmaksas kvalitātes prasību izpildei,
- 4) izmaksas, kas rodas pēc tam, kad uzdevums pirmajā reizē netiek izpildīts pareizi,
- 5) izmaksas, kas rodas, uzņēmumam iecerot un nodrošinot vajadzīgo kvalitāti, kā arī ciešot zaudējumus neapmierinošas kvalitātes dēļ.

Jāatzīst, ka neviena no minētajām definīcijām neietver kvalitātes izmaksu skaidrojumu. Apskatot tās kopumā, kvalitātes izmaksas var iedalīt trijās pamatdaļās un dot visaptverošu definīciju: izmaksas, kuras rodas to darbību rezultātā, kas ir saistītas ar iespējamo un jau radušos kļūmju novēršanu, plānveida kvalitātes pārbaudēm, preventīvām darbībām un konstatētajām iekšējām un ārējām kļūmēm [1, 10].

Jāpiebilst, ka kvalitātes izmaksu veidošanos nevajadzētu saistīt tikai ar produkta ražošanas procesu, šī veidošanās jāskata vienotā kontekstā ar to, kā konkrētais produkts un process atbilst klientu prasībām un ciktāl produkta kvalitāte tiek pieņemta tirgū.

Kvalitātes izmaksu datu apkopošanai un turpmākai salīdzināšanai, kā arī izmaiņu mērīšanai atkarībā no uzņēmuma specifikas un piedāvātā produkta ir nepieciešams noteikt un definēt kvalitātes izmaksu elementus.

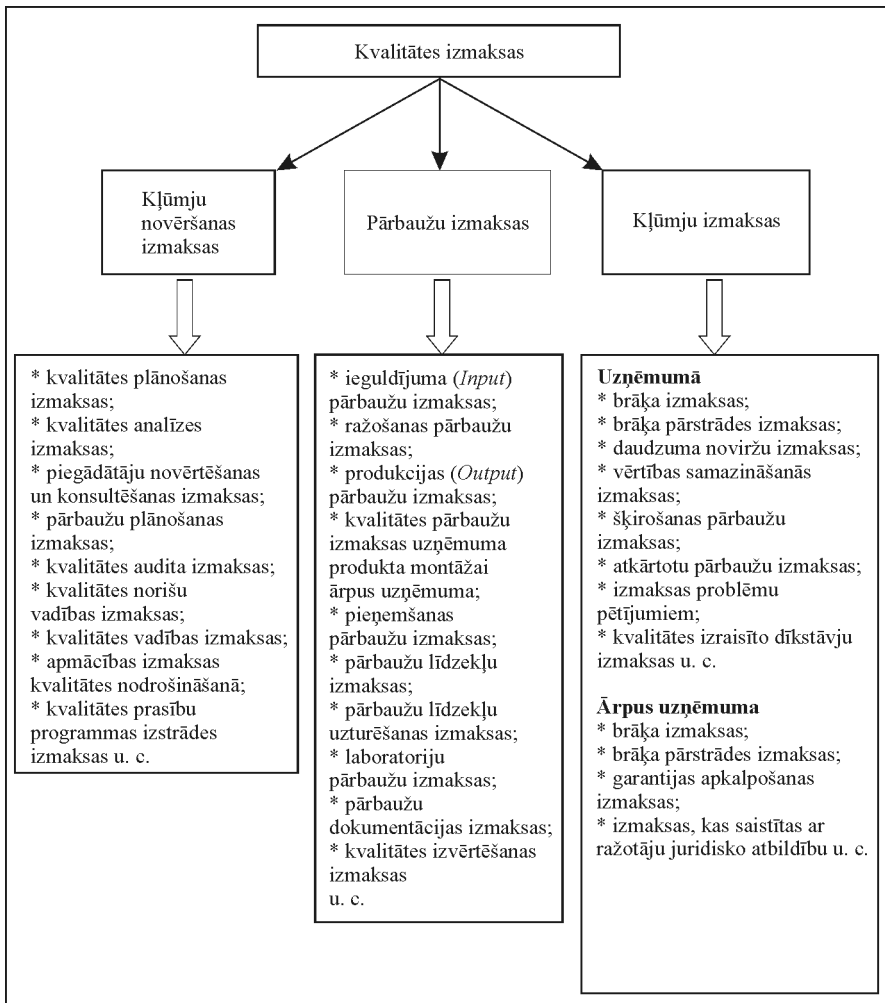
Starptautiski ir pieņemts kvalitātes izmaksu elementus iedalīt trijās kategorijās (1. att.):

- potenciālo un radušos kļūmju novēršanas izmaksas;
- pārbaužu izmaksas;
- kļūmju izmaksas, kas savukārt tiek iedalītas iekšējās un ārējās kļūmju izmaksās.

**Kļūmju novēršanas izmaksas** atbilstoši vispārējās kvalitātes vadīšanas koncepcijai ir izmaksas, kas nepieciešamas, lai „visu darītu pareizi jau no paša sākuma”.

Kļūmju rašanās pamatcēloņi ir jānosaka un jālikvidē jau pirms ražošanas uzsākšanas. Pie kļūmju novēršanas izmaksām pieder arī izmaksas, kas nepieciešamas kvalitātes sistēmas izveidei, attīstīšanai un uzturēšanai.

**Pārbaužu izmaksas** rodas galvenokārt kvalitātes pārbaudēs. Tās veido kvalitātes pārbaužu veikšanā iesaistītā personāla atalgojums un pārbaudes līdzekļu izmaksas. Pārbaužu izmaksās neietilpst izmaksas par darbiem, kas saistīti ar skaita un daudzuma noteikšanu, kā arī šķirošanas un atkārtoto pārbaužu izmaksas.



1. att. Kvalitātes izmaksu elementi [1, 10]

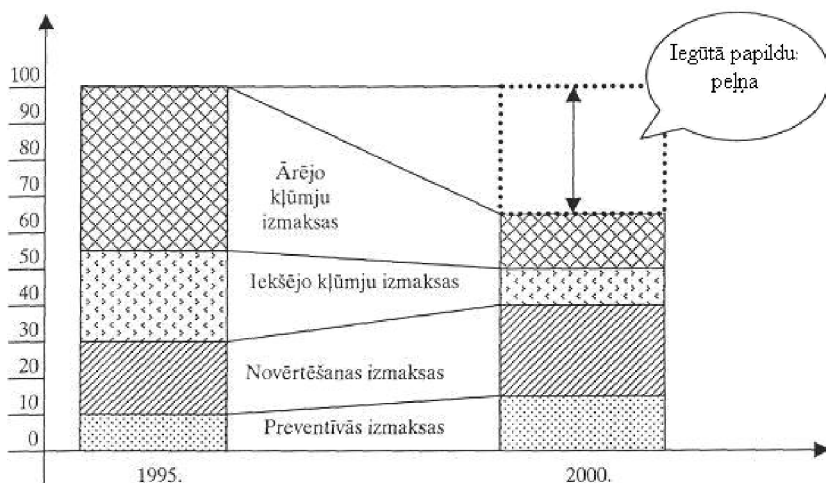
*Elements of Quality Costs*

**Kļūmju izmaksas** rodas produktiem un procesiem izvīrīto kvalitātes prasību neizpildes dēļ. Tā kā ārpus uzņēmuma atklāto kļūmju izmaksas parādās tikai pēc zināma laika, kļūmju izmaksas iedala iekšējās un ārējās kļūmju izmaksās. Ārējām izmaksām ir ļoti liela nozīme uzņēmuma konkurētspējas uzturēšanā. Ārējās izmaksas ar dažiem izņēmumiem ir kvalitātes izmaksas, kuras „nepievieno vērtību”, un tāpēc uzņēmumam būtu nepieciešams tās samazināt vai novērst pavisam.

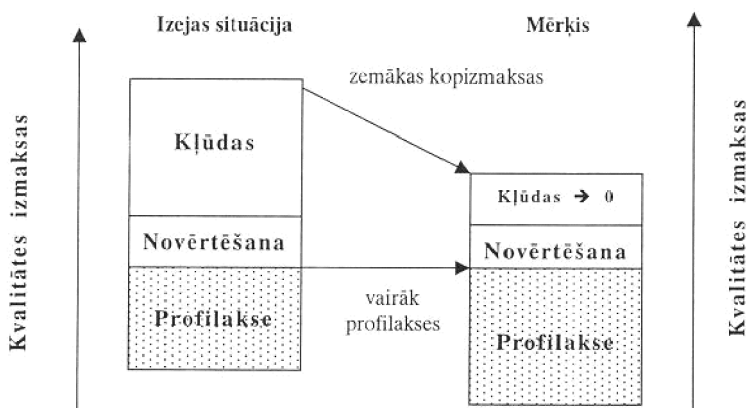
Pēc kvalitātes izmaksu klasifikācijas ir redzams, kādas kļūmes ir šo izmaksu izraisītājas. Tādējādi uzņēmējs var spriest par vienu vai otru kļūdu un līdz ar to arī izmaksu samazināšanas iespēju. Lielu daļu šo kļūdu veido tieši ārējās kļūdas, kuras samazinot uzņēmums gūst papildu peļņu (2. att.).

Veicot lielāku profilaktisko darbu, kvalitātes izmaksas var samazināt. Lielāko daļu parasti veido kļūmju izmaksas, kuru samazināšanā arī ir vislielākās iespējas. Ārējo kļūmju izmaksas, protams, nav tik strauji ietekmējamas kā iekšējo kļūmju izmaksas, jo tās samazinās pēc kvalitātes paaugstināšanās.

Ja ražošanas procesā netiek pieļauti defekti, samazinās pārbaužu nepieciešamība un arī novērtēšanas izmaksas. Savukārt lielāks darbs pie preventīvajām izmaksām samazina gan iekšējo, gan ārējo kļūmju, kā arī novērtēšanas izmaksas, citiem vārdiem – vājas kvalitātes izmaksas (3. att.).

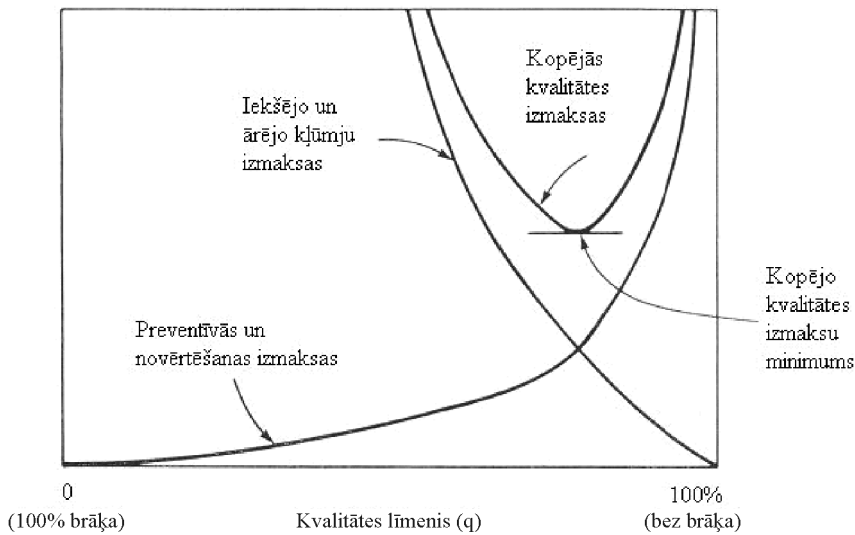


2. att. Kvalitātes izmaksu elementi [3, 116]  
*Elements of Quality Costs*



3. att. Profilaktisko izdevumu pieauguma ietekme uz kvalitātes izmaksām [3, 118]  
*Impact of Increasing Preventive Costs on Quality Costs*

Uzņēmumam, izvēloties noteiktu kvalitātes līmeni, ir jāņem vērā kvalitātes izmaksas, kas ir tieši atkarīgas no šī līmeņa. Šī sakarība ir parādīta 4. attēlā.

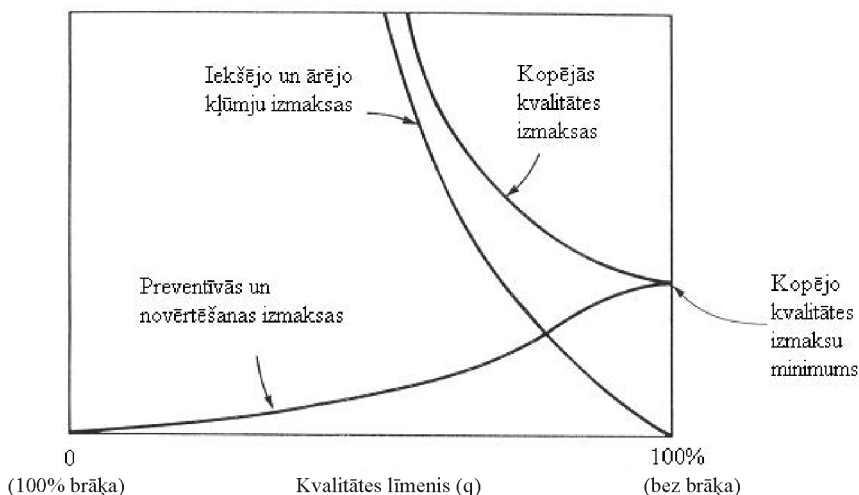


4. att. Tradicionālais kvalitātes izmaksu modelis [4, 558]  
*Traditional Model of Optimum Quality Costs*

Horizontālā ass atspoguļo kvalitātes līmeni ( $q$ ): kuru 100% brāķa izstrādājumu ir punktā  $q = 0$  un izstrādājumi bez brāķa – punktā  $q = 100$ . Attēlā ir redzams, ka, uzlabojot kvalitāti, kļūmju izmaksas samazinās, bet preventīvās un novērtēšanas izmaksas palielinās. Šo izmaksu kopsumma ir atspoguļota kopējo kvalitātes izmaksu līknē. Kopējo kvalitātes izmaksu mazākā vērtība ir atspoguļota tur, kur līknes slīpums ir vismazākais. Kopējo kvalitātes izmaksu minimuma punkts ir optimāls, jo, preventīvajām un novērtēšanas izmaksām palielinoties un ārējo kļūmju izmaksām samazinoties, kopējās kvalitātes izmaksas palielinās.

Modelī ir redzams, ka iekšējo un ārējo kļūmju izmaksas ir nulle, ja kvalitāte ir sasniegusi izcilu līmeni ( $q = 100$ ). Tradicionālā modeļa problēma ir tā, ka, tuvojoties izcilajai kvalitātei ( $q = 100$ ), preventīvo un novērtēšanas izmaksu līkne ir bezgalīga. No modeļa izriet, ka nav iespējams nepārtraukti uzlabot kvalitāti, lai sasniegtu izcilu kvalitātes līmeni, un vienlaikus nodrošināt „pieņemamu” cenu. Tāpēc uzņēmumu vadītājiem ir jāpieņem ļoti pārdomāti lēmumi, kas sekmētu uzņēmējdarbību.

Tā kā daudzus nav apmierinājis pastāvošais kvalitātes izmaksu modelis, Arturs Šnaidermans (*Arthur M. Schneidermann*) to pārveidojis. Zinātnieks atzīst teorētisko līdzsvaru starp preventīvajām izmaksām un kļūmju izmaksām (kopējo kvalitātes izmaksu minimums), taču nav pārliecināts, vai šajā punktā ir iespējams noteikt preventīvo un kļūmju izmaksu relatīvo vērtību. A. Šnaidermans uzsver arī to, ka pastāvošajā modelī nav nekādu matemātisko prasību, lai noteiktu kopējo kvalitātes izmaksu optimālo vērtību. Zinātnieks uzskata, ka kopējām kvalitātes izmaksām ir optimāla vērtība un tā ir punktā  $q = 100$  (5. att.).

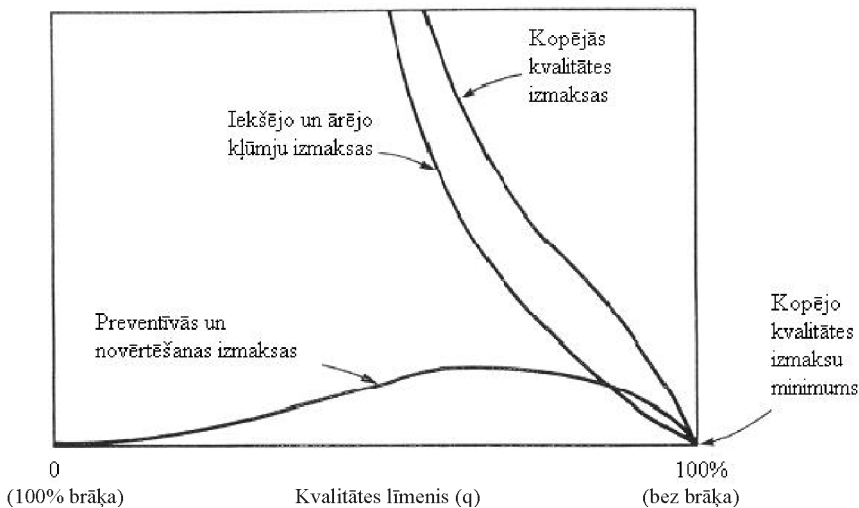


5. att. Kvalitātes izmaksu modelis [4, 559]

*Model of Quality Costs*

Pēc A. Šnaidermana uzskata, nav nepieciešami bezgalīgi ieguldījumi, lai nepārtraukti uzlabotu kvalitāti.

Šo uzskatu ir iespējams attīstīt tālāk. 6. attēlā ir redzams, ka, paaugstinot kvalitātes līmeni, ir iespējams samazināt preventīvās un novērtēšanas izmaksas.



6. att. Kvalitātes izmaksu modelis [4, 560]

*Model of Quality Costs*

Tas ir iespējams gadījumā, kad nepārtraukta kvalitātes uzlabošana ir kļuvusi par neatņemamu ikdienas darba sastāvdaļu, tātad tā ir ikviena uzņēmuma darbinieka

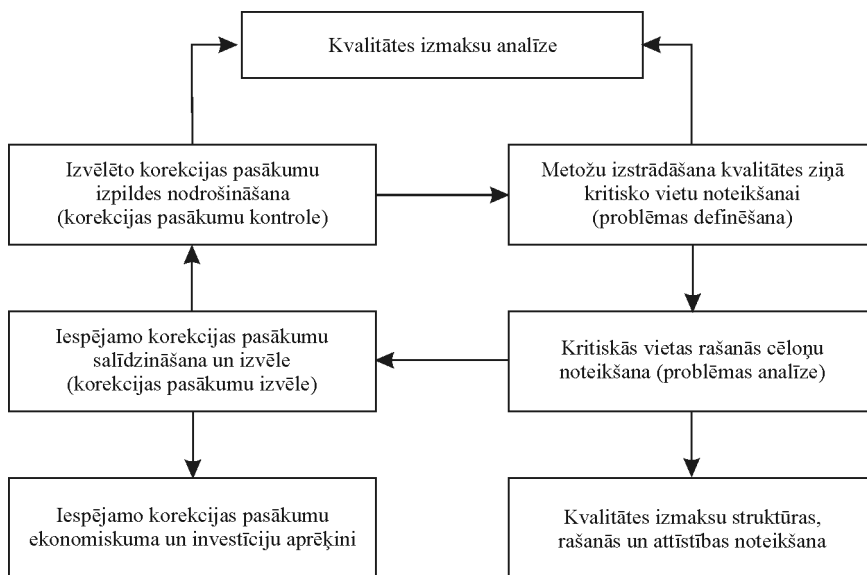
uzdevums. Līdz ar to process kļūst vienkāršāks un lētāks. Protams, preventīvās un novērtēšanas izmaksas būs vienmēr, taču, attīstoties dažādām tehnoloģijām, radīsies iespēja šīs izmaksas pakāpeniski samazināt.

Kvalitātes izmaksu analīzes mērķis ir kvalitātes nodrošināšanas pasākumu efektivitātes kontrole un vadība. Lai to sasniegtu, vispirms jāizzina kvalitātes izmaksu rašanās cēloņi un pēc tam jāizstrādā koriģējošie pasākumi kvalitātes uzlabošanai.

Apkopojot un izvērtējot kvalitātes izmaksas, var iegūt kvalitātes vadībai nepieciešamos raksturlielumus, kas norāda kvalitātes ziņā kritiskās vietas un līdz ar to arī uzņēmuma darbības kritiskās vietas. Kvalitātes izmaksu analīze izriet no uzņēmuma vadības un kontroles mērķiem. Vispār uzņēmuma vadību var iedalīt 4 posmos [6]:

- 1) *problēmas definēšana* (konstatē novirzes no noteikta mērķa),
- 2) *problēmas analīze* (nosaka atklāto noviržu cēloņus),
- 3) *korekcijas pasākumu izvēle* (salīdzina un izvēlas iespējamās korekcijas pasākumus),
- 4) *korekcijas pasākumu kontrole* (nodrošina paredzēto korekcijas pasākumu izpildi).  
Satura ziņā šis posms atbilst pirmajam posmam.

Uzņēmuma vadības un kontroles posmu ietvaros kvalitātes izmaksu analīzes uzdevumi ir atspoguļoti 7. attēlā.



7. att. Kvalitātes izmaksu analīzes uzdevumi [6]

#### Objectives of Quality Cost Analysis

7. attēlā ir uzskatāmi parādīts, kādi uzdevumi ir jāveic, lai uzņēmums veiksmīgi sagatavotos kvalitātes izmaksu analīzei. Katrs no posmiem ir rūpīgi jāizsver un jācenšas to realizēt konkrētā uzņēmumā. Jebkurš izmaksu samazinājums ir papildu ieguvums konkurences cīņā, kas ir tirgus ekonomikas pamatā.

Apkopojot un izvērtējot kvalitātes izmaksas, uzņēmums var izveidot ar kvalitātes plānošanu, vadīšanu un uzraudzību saistītu informācijas nodrošināšanas sistēmu uzņēmuma vadībai. Šādas sistēmas izveidošana var kalpot kā palīg līdzeklis kvalitātes politikas un mērķu nosprausšanā, nepieciešamo investīciju izvērtēšanā (novērtējot esošās un potenciālās kvalitātes problēmas naudas izteiksmē un salīdzinot tās), uzlabojumu veikšanā un izvērtēšanā, kā arī darbinieku motivācijā.

Ar kvalitāti saistīto izmaksu novērtēšana veicina kvalitātes vadības ekonomisko optimizāciju un līdz ar to arī kvalitātes izmaksu optimizāciju.

Autori secina, ka, apzinot visas izmaksas, kas pašlaik netiek uzskaitītas, Latvijas uzņēmumiem rastos iespēja tās optimizēt un gūt papildu ekonomisko labumu. Papildu peļņas iegūšana sekmētu uzņēmuma straujāku izaugsmi, jo izmaksu samazinājums ir konkurences priekšrocība. Iegūtos līdzekļus uzņēmumi varētu ieguldīt modernākās tehnoloģijās, kas savukārt paaugstinātu kvalitātes līmeni ražotajiem izstrādājumiem vai sniegtajiem pakalpojumiem.

## LITERATŪRA

1. Koemeca S. Kvalitātes izmaksas. – *Kvalitāte*. – 2001, Nr. 6, 10.–11. lpp.
2. Pildavs J. *Kvalitātes vadīšanas teorijas pamati*. – R.: Kamene, 2004. – 56 lpp.
3. Ruskule S., Muška A. *Vadīšana un vadītājs*. – R.: Biznesa komplekss, 2001.
4. Schonberger R. J., Knod E. M. *Operations Management. Serving the Customers*. – Texas: Business Publications, 1988. – 922 p.
5. Stevenson W. J. *Production/Operations Management*. Third edition. – Boston: Irwin, 1990. – 929 p.
6. Personāla sertifikācijas institūta un Latvijas Kvalitātes asociācijas nepublicētie materiāli.

## Summary

This report reflects the importance of quality costs in a company. Mostly these costs are up to 15% of all the company's costs. It is very important to recognize all quality costs in the organization, even hidden quality costs. Actually, most attention must be paid to hidden costs, which are not so easy to recognize and calculate, but exactly hidden costs make the biggest part of all quality costs and companies must pay more attention to this question. By analyzing quality costs, companies have a great opportunity to reduce expenses, gain extra profit and improve competitiveness.



## Korupcija un tās novērtēšanas iespējas Corruption and the Possibility of Estimation

Ismena Revina

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

Rakstā ir analizētas korupcijas jēdziena definīcijas, kas pasaulē ir vairāk izplatītas, un apskatīti korupcijas transmisijas mehānismi – investīcijas, izglītošana, tirdzniecības atvērtība un politiskā nestabilitāte. Ir izskaidrota arī korupcijas uztveres indeksa (*CPI*) rašanās un tā būtība. Izmantojot šo indeksu, ir nošķirtas desmit vismazāk korumpētās un desmit visvairāk korumpētās valstis, kā arī parādītas indeksa izmaiņas trijās Baltijas valstīs laika posmā no 2001. līdz 2004. gadam. Rakstā ir sniegti korupcijas novērtēšanas rezultāti, kas iegūti pasaulē.

**Atslēgvārdi:** korupcija, korupcijas uztveres indekss (*CPI*), korupcijas transmisijas mehānismi, investīcijas, izglītošana, tirdzniecības atvērtība, politiskā nestabilitāte.

Pierādījumi birokrātijas korupcijai eksistē visās sabiedrībās, visās ekonomikas attīstības stadijās, kā arī dažādos politiskos un ekonomiskos režīmos. Ekonomikas literatūra par korupciju galvenokārt ir aprakstoša un moralizējoša. Analizējot rakstā norādītos literatūras avotus, var secināt, ka vairums zinātnisko darbu ir teorētiski [1; 2; 3] vai apskata korupciju un tās ietekmi uz ekonomisko izaugsmi valstu līmenī [5; 6; 8; 9; 10; 13]. Vienīgi *A. del Monte*, *E. Papagni* [4], *L. Lizal* un *E. Kočenda* [7] ir pievērsušies korupcijas pētījumiem konkrētā valstī – Itālijā un Čehijā.

Lielākā daļa cilvēku uzsver, ka viņi ir pret kriminālnoziegumiem un arī korupciju uzskata par kriminālnoziegumu. Taču, ja mēs esam pret korupciju, bet īsti nezinām, kā to definēt, tad nevaram to ne analizēt, ne arī cīnīties pret to.

### Korupcijas definīcija

Pasaules Bankas Valde [14] 1997. gada septembrī apstiprināja savu antikoruācijas stratēģiju. Tajā korupcija tika definēta kā „sabiedriskā amata izmantošana privātam labumam”. Līdz ar to Pasaules Bankas korupcijas definīcija attiecas tikai uz sabiedrisko sektoru, izslēdzot privāto sektoru, lai gan arī šajā sektorā var parādīties korupcija un tas būtu jāietver definīcijā.

Pasaules Bankas definīcijā korupcija ir saistīta ar valsts ierēdņiem un politiķiem. Tādējādi Komisijas novērtēšanas un apkarošanas birojam (KNAB) Latvijā pilnīgi pietiktu ar šo definīciju, lai tas cīnītos pret korupciju šajās aprindās.

Amerikas Savienotajās Valstīs ir spēkā likums, kas tiek saukts par *RICO* (*the Racketeer Influenced and Corrupt Organizations Act*). Tas ietver darbības, kas tiek uzskatītas par reketu vai korupciju: „jebkura darbība vai drauds, kas saistīts ar

slepkavību, cilvēku nolaupīšanu, spekulāciju, ļaunprātīgu dedzināšanu, laupīšanu, kukuļošanu, izspiešanu, piedalīšanos neķītros noziegumos”. Šajā definīcijā korupcija ir minēta tikai kā apakšgrupa starp citiem krimināliem nodarījumiem, piemēram, reketu, un ir pārāk plaša, lai to izmantotu cīņai pret korupciju.

I. Senios [11] ir izveidojis citu korupcijas definīciju, uzskatot, ka tajā vairs nav kļūdu, kas pieļautas divās iepriekš minētajās definīcijās. I. Seniora definīcijā ir iekļauti pieci nosacījumi, kuriem visiem jāparādās vienlaikus:

„Korupcija notiek, ja devējs

- 1) **slēpti** dod
- 2) **dāvanu** ņēmējam vai kandidātam (deputāta, amata kandidātam), lai ietekmētu
- 3) **darbību** (–as), kas
- 4) **dotu labumu** devējam vai kandidātam, kuram ņēmējs ir
- 5) **autoritāte**.”

I. Senior uzskata, ka labums ir „pozitīva” prece vai pakalpojums, piemēram, nauda vai brīvdienas. „Negatīvas” preces vai pakalpojumi, piemēram, fiziska vardarbība vai šantāža, netiek klasificēti kā labumi un līdz ar to nav iekļauti korupcijas jēdzienā.

Varbūt var piekrist I. Senioram, ka viņa definīcija ir korektākā starp minētajām definīcijām. No šīs definīcijas nepārprotami izriet, ka visi tie gadījumi Latvijā, kad ārsti pirms operācijas pieprasa pacientam par pakalpojumu naudu, ir saistīti ar korupciju.

Lai arī definīcijas ir dažādas, tās parāda korupcijas būtību, un mēs pietiekami precīzi sabiedrībā varam pateikt, vai ir notikusi korupcija vai nav.

## **Korupcijas uztveres indekss *CPI – Corruption Perceptions Index***

Tā kā korupcija ir slēpta, tad uzdevums, lai noteiktu un salīdzinātu korupcijas izplatīšanos dažādās valstīs, liekas smags. Nav normu vai noteikumu, pēc kuriem noteikt aplēptās korupcijas apjomu vai nozīmību, ja ir atklāta korupcijas virspuse, kas periodiski parādās. Starptautiskais transparents (*Transparency International*) tika nodibināts 1990. gadā Berlīnē. Tā ir kampaņveida pētniecības koalīcija, kas vēršas pret korupciju starptautiskajās biznesa transakcijās. Galvenais tās uzdevums ir publicēt korupcijas uztveres indeksu (*CPI*). Šis saliktais indekss balstās uz 18 apsekojumiem, ko 2004. gadā veikušas 12 neatkarīgas institūcijas:

BEEPS – *Business Environment and Enterprise Performance Survey* (Biznesa vides un uzņēmuma snieguma apsekojums),

CU – *Columbia University* (Kolumbijas Universitāte),

EIU – *Economist Intelligence Unit* (Ekonomistu intelekta vienība).

FH – *Freedom House, Nations in Transit* (Brīvības māja, Pārejas nācijas),

II – *Information International* (Starptautiskā informācija),

IMD – *World Competitiveness Report of the Institute for Management Development* (Vadības attīstības Institūta pasaules konkurētspējas ziņojumi),

MDB – *A Multinational Development Bank* (Multinacionālā attīstības banka),

MIG – *Merchant International group* (Starptautiskā tirgotāju grupa),

PERC – *Political and Economic Risk Consultancy, Hong Kong* (Politiskā un ekonomiskā riska konsultācijas, Honkonga),

TIVGI – *Gallup International on behalf of Transparency International* (Starptautiska iedzīvotāju aptauja Starptautiskā transparenta vārdā),

WEF – *Global Competitiveness Report of the World Economic Forum* (Pasaules ekonomikas foruma globālās konkurētspējas ziņojumi),

WMRC – *World Market Research Centre* (Pasaules tirgus izpētes centrs).

Lai gan uztveres indekss nav tas pats, kas fakti, neatkarīgie apsekojumi un dažādie informācijas avoti, pēc kuriem tas ir veidots, padara to par unikālu un lietderīgu instrumentu, lai salīdzinātu korupciju starp valstīm. Indekss ranžē valstis pēc katrā valstī pastāvošās ierēdņu un politiķu korupcijas pakāpes un korupcijas uztveres pakāpes katrā valstī. Šo pakāpi nosaka biznesa cilvēki, zinātnieki un riska analītiķi starp 10 (ļoti tīrs) un 0 (ļoti korumpēts). Indekss aptver tikai tās valstis, kuru korupcijas indeksa noteikšanā ir izmantoti vismaz trīs neatkarīgi informācijas avoti.

Desmit vismazāk korumpētās valstis pasaulē 2004. gadā ir parādītas 1. tabulā.

Somija savu statusu kā vismazāk korumpētā valsts saglabā jau no 2001. gada (iepriekšējo gadu indeksus autore nav apskatījusi). Tās novērtējums pēc *CPI* indeksa pa gadiem ir mainījies: 9,9 (2001), 9,7 (2002), 9,7 (2003) un 9,7 (2004). Nākamās piecas vismazāk korumpētās valstis pasaulē arī ir palikušas tādas pašas kopš 2001. gada, gadu gaitā mainot tikai savu vietu rangu tabulā. Tās ir Dānija, Jaunzēlande, Islande, Singapūra un Zviedrija.

1. tabula

### Desmit vismazāk korumpētās valstis, 2004 *Ten cleanest nations, 2004*

Pakāpe	Valsts	<i>CPI</i> 2004	Apsekojumu skaits
1.	Somija	9,7	9
2.	Jaunzēlande	9,6	9
3.	Dānija	9,5	10
	Islande	9,5	8
5.	Singapūra	9,3	13
6.	Zviedrija	9,2	11
7.	Šveice	9,1	10
8.	Norvēģija	8,9	9
9.	Austrālija	8,8	15
10.	Nīderlande	8,7	10

Avots: *Transparency International, Corruption Perception Index 2004* (<http://www.transparency.org>).

Desmit visvairāk korumpētās valstis 2004. gadā ir parādītas 2. tabulā. Jāatzīmē, ka Angola, Kongo Demokrātiskā Republika, Gruzija pēc *CPI* indeksa arī atrodas 133. vietā.

Visvairāk korumpētās valstis, sākot jau no 2001. gada, ir Azerbaidžāna, Indonēzija, Nigērija, Bangladeša. Korupcijas uztveres indeksā 2001. gadā tika ietverta 91 valsts. No tām 55 valstīm indekss ir zemāks par 5. Attiecīgi 2002., 2003. un 2004. gadā

rādītāji ir bijuši šādi: 102 (70), 133 (95) un 146 (106). Tas parāda, ka korupcija ir plaši izplatīta pasaulē. Tikai vidēji 36 valstīm laika posmā no 2001. līdz 2004. gadam korupcijas uztveres indekss bijis skaitlis virs 5.

2. tabula

**Desmit visvairāk korumpētās valstis, 2004**  
*Ten most corrupt nation, 2004*

Pakāpe	Valsts	CPI 2004	Apsekojumu skaits
133.	Indonēzija	2,0	14
	Tadžikistāna	2,0	4
	Turkmēnija	2,0	3
140.	Azerbaidžāna	1,9	7
	Paragvaja	1,9	7
142.	Čada	1,7	4
	Mjanma	1,7	4
144.	Nigērija	1,6	9
145.	Bangladeša	1,5	8
	Haiti	1,5	5

Avots: *Transparency International, Corruption Perception Index 2004* (<http://www.transparency.org>).

Igaunijas, Latvijas un Lietuvas korupcijas uztveres indeksi šajos gados ir redzami 3. tabulā.

3. tabula

**Korupcija trijās Baltijas valstīs laika posmā no 2001. līdz 2004. gadam**  
*Corruption in three Baltic Countries from 2001 until 2004 year*

Valsts	Gads	Pakāpe	CPI	Apsekojumu skaits
Igaunija	2001	28	5,6	5
	2002	29	5,6	8
	2003	33	5,5	12
	2004	31	6,0	12
Latvija	2001	59	3,4	3
	2002	52	3,7	4
	2003	57	3,7	11
	2004	57	4,0	8
Lietuva	2001	38	4,8	5
	2002	36	4,8	7
	2003	41	4,7	10
	2004	44	4,6	9

Avots: *Transparency International, Corruption Perception Index 2004* (<http://www.transparency.org>).

Kā parādīts 3. tabulā, Latvija starp trim Baltijas valstīm ir visvairāk korumpētā valsts. Vienīgi Igaunijai korupcijas uztveres indekss ir virs 5. Latviju ir novērtējušas šādas neatkarīgas institūcijas: *BEEPS, EIU, FH, MIG, WEF* un *WMRC*, Igauniju – bez pieminētajām institūcijām arī *CU* un *IMD*, bet Lietuvu – arī *II*.

Starp 25 ES valstīm 2004. gadā Latvija ir 22. vietā pēc korupcijas uztveres indeksa, atstājot aiz sevis tikai Slovēniju un Poliju.

## Korupcijas novērtēšanas iespējas un transmisijas kanāli

Lai arī kādi teorētiski vai praktiski pētījumi par korupciju tiktu veikti, galvenais atzinums pamatā ir viens – korupcija negatīvi ietekmē ekonomisko attīstību valstī.

Analizējot pētījumus par korupciju [8; 9; 10; 13], var secināt, ka transmisijas kanāli, caur kuriem korupcija var ietekmēt ekonomikas izaugsmi, ir investīcijas, izglītošana, atvērtība un politiskā nestabilitāte.

Korupcija var ietekmēt investīcijas, jo rada nenoteiktību investīciju atdevē:

- 1) kukuļi palielina izmaksas, līdz ar to investīciju apjoms samazinās,
- 2) investīciju līgumi, kas ir bāzēti uz kukuļiem, ir vājāki.

Turklāt daži ierēdņi uzskata kukuļus par papildu nodokļiem investīcijām.

Korupcija samazina sabiedrisko fondu iespējas izglītības attīstībai, kā arī investīciju lielumu dažādos infrastruktūras projektos.

Izglītošana kā transmisijas kanāls korupcijas attīstībā parādās it īpaši pārejas ekonomikas valstīs un izpaužas valsts nespējā nodrošināt kvalitatīvu izglītību, piemēram, budžeta vietas augstskolā. Pieprasījums pēc labām skolām, budžeta vietām augstskolās ir daudz lielāks, nekā valsts to garantē, un līdz ar to vecāki saviem bērniem un jaunieši meklē iespējas tikt prestižās skolās un augstskolās, izmantojot paņiņas un dažādus sakarus. Tāpat mazais valsts izglītības iestāžu piedāvājums veicina privāto skolu un augstskolu attīstību, kuru dibināšana arī ir viens no korupcijas avotiem.

Trešais transmisijas kanāls ir saistīts ar tirdzniecības politiku un attiecīgo praksi valdībā. Korupcija parādās tirdzniecības licenču piešķiršanā, importa kvotu un citu tirdzniecības ierobežojumu noteikšanā.

P. Mo [9] ir argumentējis ceturto korupcijas transmisijas kanālu, norādot, ka korupcija veicina politisko nestabilitāti, kas izraisa ienākumu polarizāciju.

Plašāk apskatīsim *L. Pellegrini* un *R. Gerlagha* [10] darbu, jo tajā visprecīzāk ir aprakstīti dati, kas nepieciešami korupcijas vērtēšanai, un iegūtie rezultāti ir viegli interpretējami.

Korupcijas mainīgais tiek noteikts ar kukuļu došanas izplatīšanās mēru, un, lai mēru varētu izmantot attiecībā uz visām valstīm, tad par to ir pieņemts *CPI* – korupcijas uztveres indekss.

Investīciju mainīgais parāda procentuālo attiecību starp sabiedriskajām un privātajām bruto investīcijām un iekšzemes kopproduktu (IKP).

Izglītošanas mainīgais nosaka izglītošanas vidējos gadus starp iedzīvotājiem, kuriem ir vairāk nekā 25 gadi noteiktā gadā.

Tirdzniecības atvērtību nosaka pēc to gadu skaita, kuros valsts bijusi atvērta tirdzniecībai noteiktā laika posmā.

Politiskā nestabilitāte tiek noteikta ar revolūciju un slepkavību vidējo skaitu uz vienu miljonu iedzīvotāju katrā gadā.

Atkarīgo mainīgo nosaka IKP dinamika noteiktā laika posmā.

Autori savā pētījumā ir izmantojuši paneļdatus 48 valstīs un vispirms aprēķinājuši regresiju laika posmā no  $t_0 = 1975$  līdz  $t_1 = 1996$ :

$$G^i = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_0^i) + \alpha_2 C^i + \alpha_3 Z^i + \varepsilon^i, \text{ kur} \quad (1)$$

$G^i = (1 / T) \ln ( Y_T^i / Y_0^i )$  – IKP dinamika apsekojuma laikā,

$Y_0^i$  – ienākuma sākuma līmenis,

$C^i$  - korupcijas mainīgais,

$Z^i$  – vektors, kurā ietverti četri korupcijas transmisijas mainīgie,

$i$  – indekss, kas apzīmē katru valsti, kura ir iekļauta izlasē.

4. tabula

**Augsmes regresijas**  
**Growth regressions**

Neatkarīgie mainīgie	(1)	(2)	(3)
Konstante	14,22	14,48	15,54
$\ln Y_{1975}$	-1,19***	-1,89***	-1,96***
(0,96)	(0,36)	(0,32)	(0,33)
Investīcijas		0,14***	0,14***
(7,51)		(0,03)	(0,03)
Izglītošana		0,13	0,11
(2,72)		(0,10)	(0,10)
Atvērtība		1,65***	1,54***
(0,46)		(0,43)	(0,46)
Politiskā nestabilitāte		-3,00**	-2,58*
(0,12)		(1,39)	(1,51)
Korupcija	-0,38***		-0,07
(2,76)	(0,13)		(0,10)
N	48	48	48
$\bar{R}^2$	0,17	0,62	0,62

P i e z ī m e. MKM vērtējumi ar IKP kā atkarīgo mainīgo. Indeksi \*, \*\*, \*\*\* atbilst attiecīgi 10, 5, 1% ticamības līmenim. Standartnovirzes neatkarīgajiem mainīgajiem un koeficientiem ir uzrādītas iekavās.

Avots: [10, 434].

Augsmes regresija (1) ir izrēķināta trijos dažādos veidos (sk. 4. tab.). Vispirms kā neatkarīgais mainīgais aprēķinā tika iekļauts tikai sākotnējais ienākuma līmenis un kā korupcijas mainīgais – regresija (1). Iegūtās koeficientu zīmes ir pareizas un koeficienti ir statistiski nozīmīgi, jo ticamības līmenis ir 1%. Kā redzams, korupcija būtiski ietekmē ekonomikas augsmi, jo korupcijas samazināšanās par vienu vienību palielinātu ekonomikas izaugsmi par 0,38 procentiem gadā. Regresijas novērtējuma vienīgā negatīvā puse ir precizēta determinācijas koeficienta zemā vērtība, kas šeit ir vienāda tikai ar 0,17. Regresija (2) 4. tabulā norāda uz ekonomikas augsmes izmaiņām, ja regresijā tiek iekļauts vektors  $Z^i$ , kas ietver neatkarīgos mainīgos – investīcijas, izglītošanu, atvērtību un politisko stabilitāti, bet korupcijas mainīgais no tās izslēgts. Iegūtie rezultāti ir saskaņā ar *Solou* augsmes modeli. Korektētais determinācijas koeficients ir vienāds ar 0,62, un visi novērtētie koeficienti ir nozīmīgi, izņemot izglītošanas koeficientu. Kā redzam no novērtētās regresijas vienādojuma (2),

taid ekonomiskā augsme palielināsies par 0,14 procentiem, ja investīcijas palielināsies par vienu mērvienību, par 1,65 procentiem, ja tirdzniecības atvērtība palielināsies par vienu mērvienību, bet samazināsies par 3,00 procentiem, ja politiskā nestabilitāte palielināsies par vienu vienību.

4. tabulā novērtētā regresija (3) ietver gan korupcijas mainīgo, gan arī pārējos neatkarīgos mainīgos. Precizētais determinācijas koeficients ir palicis nemainīgs salīdzinājumā ar iepriekšējo regresiju (2), bet visi novērtētie koeficienti, izņemot koeficientu sākotnējam ienākumam, parāda maznozīmīgu samazināšanos absolūtās vērtības un statistiskā nozīmīguma ziņā. Salīdzinot regresijas (1) un (2), redzam, ka koeficients pie korupcijas regresijā (2) ir samazinājies gandrīz līdz nullei un kļuvis nenozīmīgs. Iegūtais relatīvi nenozīmīgais koeficients pie korupcijas norāda tikai uz to, ka lielākā daļa no korupcijas efekta uz augsmi ir veidota ar citiem mainīgajiem – investīcijām, izglītošanu, atvērtību un politisko stabilitāti. Šo mainīgo koeficientu daļēji atspoguļo korupcijas netiešos efektus uz augsmi.

Lai noteiktu korupcijas transmisijas kanālus, *L. Pellegrini* un *R. Gerlagha* [10] savā darbā ir novērtējuši vektora  $Z^i$  mainīgo atkarību no korupcijas, izmantojot šādu regresiju:

$$Z^i = \beta_0 + \beta_1 \ln(Y_0^i) + \beta_2 C^i + u^i \quad (2),$$

kur  $\beta_0$ ,  $\beta_1$  un  $\beta_2$  ir koeficientu četru dimensiju vektors,

$u^i$  – kļūdu vektors.

Koeficients  $\beta_1$  norāda uz ienākuma efektu perioda sākumā, bet  $\beta_2$  atspoguļo korupcijas efektu uz vektora  $Z^i$  atkarīgajiem mainīgajiem. Autoru iegūtie rezultāti ir redzami 5. tabulā.

5. tabula

#### Netiešie transmisijas kanāli Indirect Transmission Channels

Atkarīgie mainīgie	Investīcijas	Izglītošana	Atvērtība	Politiskā nestabilitāte
Konstante	-0,32	-10,68	-0,14	-0,06
$\ln Y_{1975}$	2,72*	1,94**	0,12	0,003
(0,96)	(1,42)	(0,36)	(0,09)	(0,26)
Korupcija	-0,89*	-0,18	-0,07**	0,02**
(2,76)	(0,49)	(0,13)	(0,03)	(0,01)
N	48	48	48	48
$\bar{R}^2$	0,38	0,69	0,36	0,21

P i e z ī m e. Indeksi \*, \*\*, \*\*\* atbilst attiecīgi 10, 5, 1% ticamības līmenim. Standartnovirzes neatkarīgajiem mainīgajiem un koeficientiem ir uzrādītas iekavās.

Avots: [10, 437].

No 5. tabulas rezultātiem redzam, ka regresiju precizētā determinācijas koeficienta vērtības ir zemas, izņemot koeficienta „izglītošana” regresiju, kur tā vērtība ir vienāda ar 0,69, taču mūs interesējošais novērtētais koeficients pie korupcijas mainīgā ir nenozīmīgs šajā regresijā. Korupcijai ir būtisks negatīvs efekts uz investīcijām un

negatīvs, bet ne tik būtisks uz tirdzniecības atvērtību. Tāpat no rezultātiem redzam, ka korupcija sekmē politisko nestabilitāti.

*K. Abbink* [1], izmantojot spēļu teorijas elementus, ir pierādījis kadru rotācijas nozīmi antikoruācijas politikā. Autors ir noteicis korupciju arī pēc firmu tieskmes maksāt kukuļus ierēdņiem un pēc tā, vai ierēdņu pieņemto lēmumu šie kukuļi ietekmē. Autors eksperimentā parādījis, ka, iedalot kukuļa devējus un ņēmējus divās grupās – svešiniekos un partneros – un tās salīdzinot, konstatējama kukuļdošanas samazināšanās par 43,7 %, ja devēji un ņēmēji ir svešinieku grupā.

*A. del Monte* un *E. Papagni* [4], izmantojot 20 Itālijas reģionu paneļdatus, ir centušies noteikt, vai korupcija, kas vērtēta pēc oficiālo kriminālnoziedzumu skaita attiecībā pret sabiedrisko administrāciju, ir viens no iespējamiem cēloņiem ierobežotajai Dienviditālijas attīstībai. Korupcija rodas tad, kad birokrāti vada sabiedrisko resursu izmantošanu, lai ražotu sabiedriskās preces un pakalpojumus. Valsts nevar būt pārliecināta par to, ko birokrāti pērk un vai viņi maksā atbilstošu cenu. Birokrātu nelikumīgās darbības dēļ valdība saņem zemas kvalitātes precis par tādu pašu cenu kā privātā tirgū vai arī par augstāku cenu. Ja birokrāti un privātie aģenti vienojas nopelnīt, izmantojot sabiedrības informācijas trūkumu, viņu darbība ir kaitīga rajona labklājībai. Korupcijai ir liela nozīme sabiedrisko resursu lietošanā un līdz ar to ekonomikas izaugsmē, jo tā samazina sabiedrisko izdevumu efektivitāti. Autoru iegūto ekonometrisko modeļu rezultāti ir apstiprinājuši, ka

- 1) sabiedrisko izdevumu efektivitāte ir mazāka reģionos, kuros ir augsts korupcijas līmenis,
- 2) korupcija negatīvi ietekmē ekonomisko izaugsmi Itālijas reģionos.

*L. Lizal* un *E. Kočenda* [7] ir analizējuši korupciju pārejas ekonomikas valstī – Čehijā. Autori izmantojuši 967 cilvēku aptaujas rezultātus. Aptaujā bijis jāatbild uz šādu jautājumu: „Kurā sabiedriskajā sektorā kukuļošana ir visvairāk izplatīta?” Pēc aptaujas rezultātiem ir iegūts šāds korupcijas hierarhijas sadalījums:

- 1) policija, valsts pilnvarotās iestādes, tiesu sistēma, ieskaitot parlamentu un valdību;
- 2) nodokļu un valsts ieņēmumu institūcijas, licencēšanas likumu un procedūru izstrādāšanas iestādes, muiža, monopolu regulatori, valsts darbinieki, vietējā un municipālā administrācija;
- 3) izglītības, veselības aprūpes un sociālās aprūpes iestādes;
- 4) privātais bizness un pilsoņi.

Visas nosauktās institūcijas, izņemot privātās firmas, pilnīgi vai daļēji tiek finansētas no sabiedriskā budžeta. Līdz ar to vienmēr ir iespēja zemāko grupu pārstāvjiem dot kukuļus augstākās kategorijas locekļiem, lai palielinātu sabiedrisko fondu izmantošanas kompetenci savā labā.

Ja Latvijā tiktu veikta analogiska aptauja, tad, pēc raksta autores domām, iegūtie rezultāti būtu līdzīgi.

## **Secinājumi un priekšlikumi**

1. Pasaulē pētījumu par korupcijas negatīvo ietekmi uz ekonomikas izaugsmi ir pietiekami daudz. To saturs ir gan tīri teorētisks, gan arī praktisks. Korupcija



praktiski ir novērtēta ar dažādu ekonometrisku modeļu palīdzību, izmantojot paneļdatus. Pētījumos ir noteikti četri galvenie korupcijas transmisijas kanāli: investīcijas, izglītošana, atvērtība un politiskā nestabilitāte. Korupcijas pētījumu rezultāti konkrētā valstī ir vairāk filozofiski un moralizējoši, jo pārsvarā balstās uz aptaujām.

2. Latvijā speciāli pētījumi nebūtu vajadzīgi, jo nekādus jaunus rezultātus mēs nevaram iegūt. Mūsu valstī vajadzētu plaši izvērst pretkorupcijas kampaņu un pastiprināt KNAB darbību. KNAB darbības uzlabošanai vajadzētu beidzot pieņemt nulles deklarāciju, lai varētu skaidri pierādīt nelegālo ienākumu plūsmu ierēdņu un politiķu kabatās. Politiskajām partijām būtu jāpadomā par pasaulē izvirzīto moto „Turiet tīras rokas!”. Politiskās partijas, kas ir pie varas, parasti ieliek savas partijas biedrus vadītāju posteņos un par locekļiem kompāniju padomēs. Šo cilvēku darbību valsts iedzīvotāji un neatkarīgās institūcijas vērtē kā korumpētu divos veidos: labumu gūšanā sev, izmantojot savu dienesta stāvokli, un labumu gūšanā partijai dažādu ziedojumu veidā.

Nevajadzētu atņemt arī domu par kadru rotāciju kā antikoruācijas politikas sastāvdaļu.

## LITERATŪRA

1. Abbink K. Staff Rotation as an Anti-corruption Policy: an Experimental Study. *European Journal of Political Economy*. 2004, Vol. 20, pp. 887–906.
2. Acemoglu D., Verdier T. Property Rights, Corruption and the Allocation of Talent: A General Equilibrium Approach. *The Economic Journal*. 1998, Vol. 108, pp.1381–1403.
3. Acemoglu D., Verdier T., The Choice between Market Failures and Corruption. *The American Economic Review*. 2000, Vol. 90, No. 1, pp. 194–211.
4. Del Monte A., Papagni E. Public Expenditure, Corruption, and Economic Growth: the Case of Italy. *European Journal of Political Economy*. 2001, Vol. 17, pp. 1–16.
5. Ehrlich I., Lui F.T. Bureaucratic Corruption and Endogenous Economic Growth. *The Journal of Political Economy*. 1999, Vol. 107, pp. S270–S293.
6. Lambsdorff J. G. How Corruption Affects Productivity. *KYKLOS*. 2003, Vol. 56, pp. 457–474.
7. Lizal L., Kočenda E. State of Corruption in Transition: Case of the Czech Republic. *Emerging Markets Review*. 2001, Nr. 2, pp. 137–159.
8. Mauro P. Corruption and the Composition of Government Expenditure. *Journal of Public Economics*. 1998, Nr. 69, pp. 263–279.
9. Mo P. H. Corruption and Economic Growth. *Journal of Comparative Economics*. 2001, Nr. 29, pp. 66–79.
10. Pellegrini L., Gerlagh R. Corruption's Effect on Growth and its Transmission Channels. *KYKLOS*. 2004, Vol. 57, pp. 429–456.
11. Senior I. Corruption the Government and the Private Sector: Why it Matters and What Can Be Done. *Institute of Economic Affairs*. 2004, June, pp. 22–29.
12. Transparency International. Corruption Perception Index 2001, 2002, 2003, 2004. (<http://www.transparency.org>).
13. Wei S., Shleifer A. Local Corruption and Global Capital Flows. *Brookings Papers on Economic Activity*. 2000, Vol. 2000, No. 2, pp. 303–354.
14. World Bank. World Development Report 1997. The World Bank, Washington DC.

## Summary

Some corruption definitions are given in this article. If we will know a perfect definition, then corrupt actions can be understood, identified and punished.

To measure and compare the extent of corruption in different states the Corruption Perception Index is used. It is a composite index, drawing on 18 different surveys from twelve independent institutions. It includes only those states for which at least three independent sources are available. In the 2004 index, the ten cleanest states and the ten most corrupt states are given in this article. The situation of CPI in the three Baltic countries from 2001 year until 2004 year is given in the article.

Corruption negatively affects the working of the economy in several ways. The transmission channels through which corruption can affect growth is captured by the other variables: investment, schooling, openness and political instability.

## Eiro ieviešanas ietekme uz valūtas risku Impact of the Euro Adoption on Foreign Exchange Risk

**Ramona Rupeika-Apoga**  
Latvijas Universitāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050  
E-pasts: *ramona.rupeika-apoga@lu.lv*

Šajā rakstā autore ir pētījusi eiro ieviešanas ietekmi uz valūtas risku Latvijā. Sākumā ir noskaidrota valūtas riska aktualitāte no Latvijas uzņēmēju viedokļa, kā arī kritiski izvērtēta Latvijas Bankas nostāja riska pārvaldības jautājumos. Tālāk uzmanība pievērsta komercbanku piedāvātajām iespējām valūtas riska pārvaldībā. Nobeigumā ir noskaidrotas uzņēmēju stratēģijas valūtas riska pārvaldībā un sniegti priekšlikumi, kas varētu palīdzēt Latvijas uzņēmējiem samazināt ar valūtas kursa svārstībām saistītos zaudējumus.

**Atslēgvārdi:** valūtas maiņa, ārvalstu valūta, risks, riska pārvaldība, valūtas darījumi.

### Ievads

Valūtas un fondu tirgus dinamika 90. gadu sākumā lielākajiem finanšu tirgus dalībniekiem radīja ievērojamus zaudējumus. Visi šie zaudējumi ir saistīti ar to, ka starptautiskās kompānijas nav pievērsušas pietiekamu uzmanību valūtas kursa izmaiņām un valūtas riska pārvaldībai. Pēc 11. septembra notikumiem un starptautiskās korporācijas „Enron” maksātnespējas valūtas un finanšu tirgos stabilitāte nav uzlabojusies. Līdz ar to ikvienam uzņēmumam jābūt gatavam sagaidīt nākamo krīzi. Ja uzņēmums ir sagatavojies finanšu krīzei un ir izanalizējis visus iespējamus riskus, tas ir mazinājis risku ietekmi uz savu saimniecisko darbību. Lai pārvaldītu dažāda veida riskus, ir ļoti svarīgi noteikt iespējamā riska lielumu. Pārvērtējot valūtas riska ietekmi uz savu darbību, uzņēmums var iesaldēt vai ieguldīt nevajadzīgos atvasinātos finanšu darījumos pārāk lielus naudas līdzekļus. Lai tas nenotiktu, nepieciešams izmantot speciālas risku novērtēšanas sistēmas, kas palīdz noteikt akciju cenu, valūtas kursa un procentu likmju prognozējamās svārstības.

Lielākā daļa uzņēmumu, sasniedzot kādu noteiktu attīstības līmeni, atklāj, ka to saimnieciskā darbība un komerciālā veiksmē ir atkarīga no valūtu kursa izmaiņām, kuru ietekme var notikt kā tiešā, tā arī netiešā veidā. Uzņēmumi, kuri darbojas tikai savas valsts teritorijā, ir mazāk atkarīgi no šādām izmaiņām, pamatojoties uz darbības specifiku. Tomēr ilglaicīgos laikposmos arī šādi uzņēmumi ir pakļauti valūtas riskam. Piemēram, ja nacionālās valūtas vērtība nemitīgi palielinās, tad pēc kāda laika, nemainoties pārējiem nosacījumiem, ievērojami pieaug importa īpatsvars, jo importa preces kļūst lētākas un līdz ar to konkurētspējīgākas. Importa īpatsvara pieaugums noraida uzskatu par to, ka uzņēmumi, kuri veic saimniecisku darbību tikai vienā valstī un tikai nacionālajā valūtā, nav pakļauti valūtas riskam. Protams, valūtas riska pakāpe katram uzņēmumam ir sava. Vieni uzņēmējdarbības virzieni ir pakļauti lielākam riskam, bet citiem valūtas risks nav īpaši aktuāls.

Valūtas riska pakāpe un atklātā valūtas pozīcija ir vieni no galvenajiem rādītājiem starptautiskajā uzņēmējdarbībā. Tāpat kā atklātā procentu pozīcija, valūtas risks skar uzņēmuma saimniecisko un finanšu darbību. Atkarībā no valūtas riska pazīmēm ienākumi vai zaudējumi no ārvalstu valūtas turēšanas var ietekmēt uzņēmuma operācijas, kā arī noteikti atspoguļosies bilances kontos un tiks aplikti ar nodokļiem pozitīva saldo gadījumā.

Valūtas riska problēma ir saistīta ar to, ka parasti uzņēmumu finanšu darbības rezultāti tiek vērtēti kādā konkrētā valūtā, kuru sauc par pamata jeb bāzes valūtu. Taču uzņēmumu investīciju un aktīvu portfelis var sastāvēt no atšķirīgiem dažādu valstu finanšu instrumentiem, un līdz ar to uzņēmums ir pakļauts ne tikai aktīvu cenas riskam, bet arī valūtas riskam.

**Pētījuma mērķis** ir izvērtēt valūtas riska aktualitāti pēc eiro ieviešanas, kā arī ieteikt efektīvus risinājumus, kuri varētu palīdzēt Latvijas uzņēmējiem samazināt zaudējumus, kas saistīti ar valūtas kursa svārstībām.

Mērķa sasniegšanai ir izvirzīti šādi **uzdevumi**:

- izanalizēt valūtas riska pastāvēšanas aktualitāti Latvijā;
- noskaidrot Latvijas Bankas viedokli par valūtas risku;
- analizēt valūtas riska pārvaldības iespējas Latvijas komercbankās;
- noskaidrot uzņēmēju viedokļus riska pārvaldības jautājumos;
- izanalizējot Latvijas valūtas tirgu, ieteikt dažādus risinājumus, kuri var uzlabot situāciju.

Pētījumā izmantota **ekonomiskās analīzes metode**.

## 1. Cik aktuāls Latvijas uzņēmējiem ir valūtas risks?

Meklējot atbildi uz šo jautājumu, autore vispirms ir izanalizējusi Latvijas Bankas nostāju attiecībā pret valūtas risku.

Pēc Latvijas Bankas aprēķiniem, no 1994. līdz 2002. gadam lata un eiro kursa svārstību vidējā standartnovirze ir veidojusi 8,2%, lata un ASV dolāra kursa svārstību vidējā standartnovirze – 5,7%, bet eiro un ASV dolāra kursa svārstību vidējā standartnovirze – 13,9%. Pieņemot, ka šādas eiro un ASV dolāra kursa savstarpējās svārstības saglabāsies arī nākotnē, var secināt, ka, piesaistot latu eiro, lata un eiro kursa svārstības izzudīs pavisam, bet Latvijas eksportētājiem uz ASV dolāra bloka valstīm būs jāsaskaras ar valūtu kursa svārstību pieaugumu vidēji par 8,2%.<sup>1</sup>

Taču jāpiebilst, ka, ņemot vērā situāciju pasaules valūtu tirgū 2003. un 2004. gadā, šīs svārstības var būt ievērojami lielākas nekā 8,2%.

Pēc aprēķiniem, kas novērtē Latvijas eksporta plūsmu elastību attiecībā pret valūtu kursa svārstībām, eiro ieviešanas gadījumā Latvijas eksporta apjoms uz eiro bloka valstīm (t. i., uz visām ES valstīm, izņemot Lielbritāniju un Zviedriju) būs par 1,1% lielāks, bet eksports uz ASV dolāra bloka valstīm (galvenokārt uz NVS) – aptuveni par 4% mazāks, ja Latvija saglabātu lata piesaisti SDR valūtu grozam. Taču, ņemot vērā to, ka eiro bloka valstu īpatsvars Latvijas preču eksporta kopapjomā daudzkārt pārsniedz ASV dolāra bloka valstu īpatsvaru (līdz ar ES paplašināšanos šis pārsvars vēl vairāk palielināsies), pozitīvais efekts pārsniegs iespējamos zaudējumus. Palielinoties Latvijas eksportam uz eiro bloka valstīm, eksporta kopapjoms pa-

lielināsies par 0,7%, bet, eksportam uz ASV dolāra bloka valstīm samazinoties, eksporta kopapjoms samazināsies par 0,4%. Tādējādi eiro ieviešanas ilgtermiņa ietekme uz Latvijas eksportu būs pozitīva un izpaudīsies kā eksporta kopapjoma kāpums par 0,3%. Turklāt, pēc eksporta funkciju novērtējumiem, nominālā valūtas kursa svārstību izžušana sniegs pozitīvu efektu daudz īsākā periodā nekā ietekme, ko var izraisīt valūtas kursa svārstību amplitūdas pieaugums attiecībā pret ASV dolāru. Tā, piemēram, divus gadus pēc eiro ieviešanas tirdzniecības paplašināšanās ar eiro bloka valstīm dos pozitīvu efektu un paaugstinās eksporta kopapjomu aptuveni par 0,6%, bet negatīvais efekts būs aptuveni 0,1%, tādējādi *neto efekts būs pozitīvs un vienlīdzīgs eksporta kopapjoma kāpumam aptuveni par 0,5%*. To uzņēmumu rīcībā, kuri turpinās tirgoties ar ASV dolāra bloka valstīm, būs pietiekami ilgs laiks, lai mazinātu augošo valūtas kursa svārstību radīto iespējamo negatīvo efektu. Turklāt faktiskais negatīvais efekts saistībā ar valūtas kursa svārstīgumu var būt arī mazāks nekā pašlaik novērtētais. Tas būs gadījumā, ja arī līdzšinējās ASV dolāra bloka valstīs ārējās tirdzniecības darījumos sāks aktīvāk izmantot eiro.<sup>2</sup>

Pētot Latvijas Bankas publikācijas un paziņojumus presē, autore secinājusi, ka Latvijas Banka ir pārāk optimistiski noskaņota attiecībā pret valūtas riska nozīmi Latvijā. Pēc eiro ieviešanas vairs nepastāvēs valūtas risks darījumos eiro valūtā, bet pastāvēs risks attiecībā pret pārējām SDR valūtu groza valūtām. Tas līdz šim ir bijis ierobežots, pateicoties valūtas politikai, kuru realizējusi Latvijas Banka. Tāpēc autore uzskata, ka Latvijas Bankai arī turpmāk jāpievērš liela uzmanība valūtas riska problēmām.

Pēc Latvijas Bankas viedokļa noskaidrošanas autore veikusi pētījumu par SDR valūtu grozā ietilpstošo valūtu nozīmi dažādos darījumos Latvijā. Vispirms tika izanalizēta ārējās tirdzniecības statistika.

1.1. tabulā redzams, ka laika gaitā Latvijā pieaudzis eiro bloka nozīmīgums gan tāpēc, ka palielinājies EMS valstu īpatsvars kopējā Latvijas ārējās tirdzniecības apgrozījumā, gan tāpēc, ka arvien vairāk Centrālās Eiropas un Austrumeiropas valstu nacionālo valūtu tiek piesaistīts eiro. Pieaugot eiro bloka valstu īpatsvaram, attiecīgi palielinās arī eiro un tam cieši piesaistīto nacionālo valūtu nozīme – 2003. gadā šajās valūtās veikta vairāk nekā puse Latvijas ārējās tirdzniecības darījumu.

1.1. tabula

### Latvijas ārējās tirdzniecības apgrozījums (%)<sup>3</sup>

#### Latvia's Foreign Trade Turnover (%)<sup>3</sup>

Valstu bloks	1995.		2003 (I–IX)	
	Agrozījums valstu grupu dalījumā	Agrozījums norēķinu valūtu dalījumā	Agrozījums valstu grupu dalījumā	Agrozījums norēķinu valūtu dalījumā
EUR	38	29	62	53
USD	42	48	16	27
GBP	7	2	7	4
SEK	7	7	8	3
LVL	–	6	–	6
Pārējās valūtas	6	8	7	7

Tomēr arī 2003. gadā, tāpat kā visos iepriekšējos gados, saglabājās tendence, ka eiro īpatsvars norēķinu valūtu struktūrā aptuveni par 10 procentpunktiem atpaliek no

eiro bloka valstu īpatsvara kopējā Latvijas ārējās tirdzniecības apgrozījumā. Tas liecina, ka darījumi pat ar eiro bloka valstīm bieži notiek nevis eiro, bet citās valūtās.

Turpretim ASV dolāram Latvijas ārējās tirdzniecības darījumos pašlaik ir daudz svarīgāka nozīme nekā kopīgā ASV dolāra bloka valstu valūtām. ASV dolārs ir visbiežāk izmantotā valūta gadījumos, kad par norēķinu valūtu netiek lietots lats vai attiecīgās Latvijas tirdzniecības partnervalsts nacionālā valūta.

Nākamajā tabulā tiek atspoguļots ārzemju valūtas darījumu apjoms Latvijā no 1998. līdz 2003. gadam.

1.2. tabula

**Ārzemju valūtas darījumu apjoms Latvijā no 1998. līdz 2003. gadam (milj. latu, %)⁴**  
**Latvia's Foreign Currency Operations Turnover from 1998 to 2003 (mln. LVL, %)⁴**

Valūta	Gadi											
	1998.		1999.		2000.		2001.		2002.		2003.	
	milj. latu	%	milj. latu	%	milj. latu	%	milj. latu	%	milj. latu	%	milj. latu	%
USD	45029	52,8	23561	55,8	41311	55	62680	52,7	119671	49,1	238057	45,8
EUR	0	0	8156	19,3	15488	21	31761	26,7	78235	32,1	149276	28,7
DEM	19086	22,4	823	1,9	1310	1,7	1380	1,2	0	0	0	0
RUB	10894	12,8	4649	11,0	7605	10	9001	7,6	17244	7,1	55584	10,7
Pārējās valūtas	10267	12,0	5048	12,0	9557	13	14104	11,9	28608	11,7	76620	14,7
Kopā	85276	100	42237	100	75272	100	118926	100	243759	100	519537	100

Pēc datu analīzes var secināt, ka lielākā daļa no valūtas darījumiem joprojām notiek ASV dolāros. 1998. gadā ASV dolāru īpatsvars kopējos valūtas darījumos sasniedza 52,8%, bet 2003. gadā tas nedaudz samazinājās un veidoja 45,8%. Vislielākais ASV dolāra īpatsvars kopējos valūtas darījumos bija 1999. gadā, kad gandrīz 56% no visiem darījumiem Latvijā tika veikti dolāros. Kopš 1999. gada eiro īpatsvars valūtas darījumos katru gadu palielinās un 2003. gadā sasniedza 28,7%. Kaut arī iezīmējas tendence eiro īpatsvaram palielināties, tomēr lielākā darījumu daļa joprojām tiek veikta dolāros.

1.3. tabulā ir parādīti valūtas pirkšanas pieauguma tempi no 1999. līdz 2003. gadam.

1.3. tabula

**Ārzemju valūtas pirkšanas pieauguma tempi Latvijā no 1999. līdz 2003. gadam (%)⁵**  
**Changes of Foreign Currency Purchasing Growth from 1999 to 2003 (%)⁵**

Valūta	Gadi				
	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.
USD	-47,68	75,34	51,73	90,92	98,93
EUR	-	89,90	105,07	146,32	90,80
DEM	-95,69	59,15	5,29	-	-
RUB	-57,32	63,58	18,34	91,59	222,34
Pārējās valūtas	-50,83	89,32	47,58	102,84	167,83
Kopā	-50,47	78,21	57,99	104,97	113,14

Analizējot iegūtos rezultātus, ir redzams, ka Latvijas valūtas tirgu ļoti krasi ietekmējusi 1998. gada Krievijas finanšu krīze. 1999. gadā kopējais valūtas darījumu apjoms samazinājās 2 reizes salīdzinājumā ar 1998. gadu. Sākot ar 2000. gadu, Latvijas valūtas tirgus sāk attīstīties diezgan strauji, un 2000. gadā pieauguma temps bija vairāk nekā 78%. Visvairāk šajā gadā pieauga veiktie valūtas darījumi ar eiro – gandrīz par 90%. Valūtas darījumu vidējais mēneša apgrozījums Latvijā 2000. gadā bija 9,3 mljrd. latu.<sup>6</sup> 2001. gadā valūtas darījumu apjoms pieauga par 58%, un arī šajā gadā visstraujāk palielinājās eiro valūtā veikto darījumu skaits – vairāk nekā par 105%. Valūtas darījumu vidējais mēneša apgrozījums 2002. gadā sasniedza 9,9 mljrd. latu.<sup>7</sup> 2002. un 2003. gadā valūtas darījumu apjoms pieaudzis vairāk nekā par 100% un visstraujāk palielinājies ar eiro un Krievijas rubli veikto darījumu skaits. 2003. gadā ar Krievijas rubli veiktie valūtas darījumi pieauguši pat par 222%. Tas izskaidrojams ar ekonomisko sadarbību starp Latvijas un Krievijas uzņēmējiem. 2002. un 2003. gadā valūtas darījumu vidējais mēneša apgrozījums bijis attiecīgi 20,3 un 43,3 mljrd. latu.<sup>8</sup> Ja salīdzina Lietuvas un Latvijas valūtas tirgu 2002. un 2003. gadā, tad redzams, ka Lietuvas valūtas tirgus vidējais mēneša apgrozījums bijis attiecīgi 5,5 un 4,6 mljrd. EUR, bet Latvijas valūtas tirgus vidējais mēneša apgrozījums – attiecīgi 34,9 un 67,1 mljrd. EUR.<sup>9</sup> Tātad Latvijas valūtas tirgus attīstījies apmēram 7 reizes straujāk 2002. gadā un pat 13 reizes straujāk 2003. gadā salīdzinājumā ar Lietuvas tirgu.

Lai atbildētu uz jautājumu “Cik aktuāls Latvijas uzņēmējiem ir valūtas risks?”, autore ir ņēmusi vērā gan to, ka daudziem mūsu uzņēmējiem nav pietiekamas pieredzes valūtas riska pārvaldībā, gan Latvijas Bankas līdz šim realizēto valūtas politiku un veikto darījumu sadalījumu pa valūtām un secinājusi, ka valūtas risks var kļūt Latvijas uzņēmējiem par ļoti aktuālu problēmu tuvākā nākotnē.

## 2. Kādas iespējas piedāvā Latvijas komercbankas valūtas riska pārvaldībā?

Uzņēmuma valūtas politikas ietvaros var tikt izmantotas:

- 1) valūtas riska iekšējās nodrošināšanās (hedžēšanas) stratēģijas (riska sadalījums, uzņēmuma valūtas portfeļa diversifikācija, pašapdrošināšana, noslēgto līgumu nosacījumu pārskatīšana, valūtas riska izslēgšana no saimnieciskās darbības utt.);
- 2) valūtas riska ārējās hedžēšanas stratēģijas dažādu atvasināto valūtas tirgus instrumentu – ārpusbiržas nākotnes līgumu, biržā tirgoto nākotnes līgumu, mijmaiņas līgumu un iespējas līgumu izmantošana.

No tabulas ir redzams, ka visas analizētās bankas piedāvā saviem klientiem veikt tūlītējus valūtas darījumus. Lielākā banku daļa piedāvā izmantot arī *Forward* un *Swap* darījumus. Nākotnes darījumus – *Futures* piedāvā izmantot tikai 3 Latvijas bankas: Latvijas Krājbanka, Multibanka un *Parex* banka. Iespējas līgumus – *option* piedāvā 4 bankas: Hansabanka, Latvijas Unibanka, Multibanka un *Parex* banka. Visus valūtas operācijas veidus piedāvā tikai 2 Latvijas bankas: Multibanka un *Parex* banka.

Trīs Latvijas bankas – *Parex* banka, Rietumu banka un Paritāte piedāvā saviem klientiem maržinālo tirdzniecību valūtas biržas tirgū. Tas nozīmē, ka klients var ieguldīt sākotnējo depozītu bankā kā nodrošinājumu un pēc tam veikt valūtas darījumus Starptautiskajā valūtas biržas tirgū, turklāt *Parex* banka piedāvā jaunu pakalpojumu – maržinālo tirdzniecību ar Latvijas latu. Šās tirdzniecības objekts ir USD/LVL un EUR/LVL ar tūlītēja darījuma nosacījumiem.

2.1. tabula

**Latvijas komercbanku piedāvātie valūtas operāciju veidi uz 2004. gadu<sup>10</sup>**  
**Currency Operations Offered by Latvia's Commercial Banks in 2004<sup>0</sup>**

Banka	Tūlītējie darījumi (Spot)	Ārpusbiržas nākotnes līgumi (Forward)	Mijmaiņas līgumi (Swap)	Biržā tirgotie nākotnes līgumi (Futures)	Iespējas līgumi (Option)
Aizkraukles banka	+				
Baltic International Bank	+				
Baltijas Tranzītu banka	+				
Hansabanka	+	+	+		+
Latvijas Biznesa banka	+	+	+		
Lateko	+	+	+		
Latvijas Hipotēku un zemes banka	+	+	+		
Latvijas Krājbanka	+	+	+	+	
Latvijas Tirdzniecības banka	+				
Latvijas Unibanka	+	+	+		+
Māras banka	+				
Multibanka	+	+	+	+	+
Nordea	+	+			
Nord/LB Latvija	+	+	+		
Parex banka	+	+	+	+	+
Paritāte	+				
Rietumu banka	+	+	+		
Trasta komercbanka	+				
VEF banka	+	+			
Vereinsbank Rīga	+				

2.1. tabulā redzams, ka bankas piedāvā atvasinātos valūtas darījumus, bet cik plaši to pielieto valūtas tirgus dalībnieki, var redzēt nākamajā tabulā.

2.2. tabula

**Valūtas operāciju veidi Latvijā no 1998. līdz 2003. gadam, milj. LVL<sup>11</sup>**  
**Currency Operations Forms in Latvia from 1998 to 2003, mln. LVL<sup>11</sup>**

Operāciju veidi	Gadi					
	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.
Tūlītējie darījumi	63557,9	26820,1	54191,9	84446,5	181917,9	359546
Ārpusbiržas nākotnes darījumi	2293,3	162,7	501,1	1144,8	2459,8	2838,2
Mijmaiņas darījumi	13181,8	13080,7	15606,6	29121,5	53713,9	154220,7
Kopā	79033	40063,5	70299,6	114712,8	238091,6	516604,9

Valūtas darījumu vidējais mēneša apgrozījums Latvijā 1998. gadā ir bijis 6,6 mljrd. latu (no tiem tūlītējie darījumi – 5,3 mljrd. latu, valūtas mijmaiņas darījumi – 1,1 mljrd. latu, nākotnes darījumi – 0,2 mljrd. latu), bet 2003. gadā valūtas darījumu vidējais mēneša apgrozījums Latvijā sasniedzis jau 43 mljrd. latu (tūlītējie darījumi – 41,7 mljrd. latu, valūtas mijmaiņas darījumi – 1,1 mljrd. latu, nākotnes darījumi – 0,2 mljrd. latu).



2.2. tabulā redzama valūtas darījumu absolūto vērtību izmaiņas pēdējos sešos gados, taču tā nesniedz atbildi uz jautājumu par darījumu attīstības perspektīvām. Lai šīs perspektīvas noskaidrotu, ir nepieciešams salīdzināt valūtas darījumu īpatsvaru Latvijā un Pasaules valūtas tirgū.

2.3. tabula

**Valūtas darījumu īpatsvars Latvijā un pasaules valūtas tirgū  
no 1998. līdz 2004. gadam (%)<sup>12</sup>**  
*Share of Currency Operations in Latvia and World Foreign Exchange Market  
from 1998 to 2004 (%)<sup>12</sup>*

Operāciju veidi	1998.		2001.		2004.	
	Latvijā	Pasaulē	Latvijā	Pasaulē	Latvijā (I-IV)	Pasaulē
Tūlītējie darījumi	80	38	77	32	75	33
Ārpusbiržas nākotnes darījumi	3	9	1	11	0	11
Mijmaiņas darījumi	17	49	22	55	25	50
Novirze	–	4	–	2	–	6
Kopā	100	100	100	100	100	100

Latvijā atvasināto finanšu instrumentu tirgus atrodas attīstības sākumposmā, bet valūtas darījumu veikšanai galvenokārt tiek izmantoti tūlītējie darījumi. Tie 2004. gadā veidojuši  $\frac{3}{4}$  no visiem darījumiem (pasaules tirgū tikai  $\frac{1}{3}$ ). Izmantotie valūtas tirgus atvasinātie instrumenti Latvijā ir ārpusbiržas nākotnes valūtas maiņas darījumi un valūtas un procentu likmju mijmaiņas darījumi. Ārpusbiržas nākotnes darījumu īpatsvars Latvijā veido niecīgu daļu salīdzinājumā ar pārējiem darījumu veidiem, kaut arī šie darījumi ir viens no pamatinstrumentiem valūtas riska pārvaldībā. Aktīvāk Latvijā izmanto mijmaiņas darījumus. Taču 2.3. tabulā nav norādīts, kas īsti slēdz šos darījumus – uzņēmēji vai finanšu starpnieki savā starpā.

2.4. tabula

**Latvijas valūtas tirgus dalībnieku īpatsvars no 1998. līdz 2003. gadam (%)<sup>13</sup>**  
*Share of Latvian Foreign Exchange Market Participants from 1998 to 2003 (%)<sup>13</sup>*

Darījumu dalībnieki	Gadi					
	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.	2003.
Rezidentu kredītiestādes	8,12	12,45	17,57	16,98	8,38	7,66
Rezidentu nebankas	3,23	6,64	4,59	3,86	2,39	4,17
Nerezidentu kredītiestādes	61,91	56,43	37,16	40,92	46,91	45,92
Nerezidentu nebankas	23,32	21,40	34,95	34,78	40,05	41,24
Privātpersonas	3,42	3,08	5,73	3,47	2,27	1,01
Kopā	100	100	100	100	100	100

Kā redzams no 2.4. tabulas datiem, lielākie Latvijas valūtas tirgus dalībnieki ir nerezidentu kredītiestādes. Tās 1998. gadā veikušas gandrīz 62% no kopējā valūtas darījumu apjoma Latvijā. No 1999. līdz 2003. gadam nerezidentu kredītiestāžu vidējais īpatsvars kopējā valūtas darījumu apjomā samazinājies līdz 45%. Tātad tas

ir salīdzinājumā ar 1998. gada datiem kļuvis mazāks par 17%. Šis samazinājums ir izskaidrojams ar to, ka pieaudzis otrā lielākā Latvijas valūtas tirgus dalībnieka īpatsvars kopējā valūtas darījumu apjomā – nerezidentu nebankas. 1998. gadā nerezidentu nebanku īpatsvars kopējā valūtas darījumu apjomā bija tikai 23%, bet pēdējos 5 gados tas pieaudzis līdz 41%. Šai laikā Latvijas ekonomika ir strauji attīstījusies un Latvijas tirgū ienākušas daudzas ārvalstu kompānijas, kas izmanto valūtas darījumus, lai veiktu savu saimniecisko darbību un arī apdrošinātos pret valūtas riskiem.

Rezidentu kredītiestādes ieņem trešo vietu valūtas tirgus dalībnieku vidū Latvijā. Uz rezidentu nebankām attiecas tikai 5% no kopējā valūtas darījumu apjoma Latvijā. Lielākais rezidentu nebanku īpatsvars bija vērojams 1999. gadā, kad tas sasniedza vairāk nekā 6%. Tas izskaidrojams tādējādi, ka Latvijas uzņēmumi apdrošinājās pret valūtas riskiem sakarā ar 1998. gadā notikušo Krievijas finanšu krīzi. Privātpersonas ir vismazāk iesaistījušās valūtas tirgū – 1998. gadā tikai 3% no kopējā valūtas darījumu apjoma tika veikti ar privātpersonām, bet 2003. gadā ar privātpersonām veikto valūtas darījumu apjoms samazinājās pat līdz 1% no kopējā valūtas darījumu apjoma.

Pēc 2.4. tabulā apkopotajiem statistikas datiem autore secinājusi, ka Latvijas uzņēmumi salīdzinājumā ar pārējiem tirgus dalībniekiem valūtas darījumus izmanto ļoti neaktīvi. Šo secinājumu apstiprina arī nākamās tabulas dati.

#### 2.5. tabula

**Mijmaiņas darījumu īpatsvars\* valūtas dalījumā uz 2004. gada aprīli (%)<sup>14</sup>**  
*Share of Swap Operations by Currency in April of 2004 (%)<sup>14</sup>*

	LVL	USD	EUR	NOK	RUB	SEK
Finanšu institūcijas	46	93	68	82	94	93
Nefinanšu klienti	54	7	32	18	6	7
Kopā	100	100	100	100	100	100

\* Mijmaiņas darījums tiek uzskatīts par vienu darījumu, neizceļot reverso darījumu kā atsevišķu darījumu.

Tas ietver rītdienas darījumu ar reverso darījumu parīt.

2.5. tabulā atspoguļotā informācija uzskatāmi parāda, ka lielāku darījumu īpatsvaru mijmaiņas darījumos veido finanšu institūcijas un tikai darījumos ar nacionālo valūtu lielāku īpatsvaru veido nefinanšu klienti.

### 3. Latvijas uzņēmēju attieksme pret valūtas risku

Šajā nodaļā autore apkopo uzņēmēju aptaujas rezultātus, noskaidrojot, kā Latvijas lielākie uzņēmumi, kuri veic eksporta–importa operācijas, nodrošinās pret valūtas riskiem. Pētījuma rezultāts ir pozitīvs, jo parāda, ka Latvijas uzņēmēji apzinās, ka zināms valūtu risks pastāv, bet attiecībā pret riska diversifikāciju viedokļi atšķiras.

- Metalurģiskās kompānijas *SeverstalLat* vadība atzina, ka pašlaik kompānijas darījumi tiek slēgti latos, eiro un dolāros. Uzņēmums iepērk nepieciešamās preces no Austrumu tirgiem, kur norēķini notiek pārsvarā dolāros, bet savu produkciju realizē Baltijas valstīs, kā arī ES valstīs. *SeverstalLat*, slēdzot savus darījumus, neizmanto nākotnes kontraktus un opcijas darījumus, jo viena darījuma apjomi nav tik lieli. Kompānija cenšas novērst risku, veicot norēķinus dažādās valūtās.

Kā atzīst uzņēmuma vadība, līdz ar lata piesaisti eiro, kā arī ar eiro ieviešanu norēķinos *SeverstalLat* darījumu slēgšanas stratēģiju nemainīs.

- Farmācijas uzņēmuma **PAS „Grindeks”** vadība uzsver, ka kompānijas bizness ir atkarīgs no valūtu svārstībām. Uzņēmums iepērk izejvielas zāļu ražošanai gan austrumos, gan rietumos. Arī saražotā produkcija tiek pārdota dažādās valstīs. Taču tirgus proporcijas nav vienādas, un līdz ar to risks pastāv. Vadība apgalvo, ka uzņēmums pašlaik neizmanto valūtu riska novēršanas instrumentus, bet izrāda interesi par piedāvātām iespējām. Lai diversificētu valūtu risku un līdzsvarotu kredītu portfeli, uzņēmums izmanto gan eiro, gan dolāru kredītus. Pēc uzņēmuma vadības domām, lata piesaiste eiro būtiski neietekmē uzņēmuma biznesu, taču zināms valūtu risks joprojām pastāv.
- Augļu un dārzeņu pārstrādes uzņēmuma **„Spilva”** vadība apgalvo, ka uzņēmuma darbība aptver gan Baltijas, gan Austrumeiropas un Rietumeiropas tirgu. Darījumi notiek gan latos, gan ASV dolāros, gan eiro. Tāpēc būtiski ir nodrošināt izejošo un ienākošo valūtu savstarpējo sabalansētību. Tas panākts, izstrādājot atšķirīgas stratēģijas darbībai Austrumeiropā, kur norēķinu valūta ir ASV dolārs, un Rietumeiropā, kur tiek izmantots eiro. Tādējādi valūtu kursu svārstībām nav izšķiroša ietekme uz uzņēmuma kopējiem finanšu rādītājiem. Pēc lata piesaistes eiro darījumi ar ES valstīm kļūst vienkāršāki. Savukārt darījumos ārpus eiro zonas jāvienojas par valūtu.
- Enerģētikas un ūdens attīrīšanas iekārtu piegādes serviss un apkalpošanas kompānijas **SIA „Filter”** vadība atzīst, ka 2003. gadā, kad eiro vērtība bija ievērojami pieaugusi, uzņēmums izšķīrās par nākotnes darījumu slēgšanu ar banku, jo tiek importēta produkcija no ES valstīm. Kompānijai **SIA „Filter”** ir grupas uzņēmumi arī Igaunijā un Lietuvā. Pēc lata piesaistes eiro kompānijai valūtu risks darījumos ar ES partneriem, kā arī ar Igaunijas un Lietuvas pārstāvjiem ir samazinājies.
- **Latvenergo** saimnieciskā darbība ir pakļauta valūtas riskam. Tomēr, kā atzīst *Latvenergo* vadība, šī riska ietekme nav tik liela, lai varētu apgalvot, ka uzņēmuma bizness ir atkarīgs no valūtu svārstībām. Lai ierobežotu valūtu risku, piesaistot finansējumu ārvalstu valūtās, uzņēmums ir centies kredītportfeļa struktūru saskaņot ar SDR groza proporcijām. Jau pirms Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā un lata piesaistes eiro aizņēmumu līgumos, kuri tika slēgti ASV dolāros, *Latvenergo* laikus iestrādāja normas par aizņēmuma valūtas iespējamo nomaiņu ar eiro. Uzņēmuma vadība norāda, ka attiecībā uz aizņēmumiem, kurus nav iespējams pārvērst eiro, tiek izskatītas iespējas izmantot finanšu institūciju piedāvātos finanšu instrumentus aizņēmumu valūtu sintētiskai nomaiņai ar eiro (kontraktus).
- **A/S AGM Agro Eksports** ražo līmju izejvielas. Uzņēmuma darbības lauks ir gan Eiropas valstis, gan arī Austrālija, ASV, Brazīlija un Āfrika. Valūtu riska novēršanai uzņēmums izmanto gan nākotnes kontraktus, gan mijmaiņas līgumus, bet uzskata, ka labāk ir kombinēt abus šos finanšu instrumentus. Opcijas darījumi, pēc uzņēmuma vadības domām, ir pietiekami sarežģīti un dārgi, kā arī samērā jauns darījumu veids Latvijā. Taču uzņēmums nevar būt pasargāts ne no viena riska.
- Būvuzņēmuma **RBS „SKALS”** vadība atzīst, ka valūtas svārstību risks būvniecībā pastāv, it īpaši, ja būvnieki piedalās starptautiski finansētu projektu, piemēram, ISPA būvkonkursos, kuros cenas izteiktas eiro vai dolāros. Iesniedzot šādā konkursā savu piedāvājumu, arī uzņēmuma cenas tiek izteiktas atbilstošajā valūtā. Jāpievērš

uzmanība arī tam, ka piedāvājuma izskatīšanas laiks var ievilkties diezgan ilgi un valūtas kurss mainīties. Pirms uzņēmums iesniedz piedāvājumu, vadība kopā ar finansistiem mēģina paredzēt iespējamo valūtas kursa svārstību risku, kas var nest vai nu peļņu, vai arī radīt zaudējumus. Nenoliedzami, ka pāreja uz norēķiniem eiro būvniekiem būtu izdevīga – kaut vai tāpēc, ka zustu valūtas svārstību risks.

## SECINĀJUMI UN PRIEKŠLIKUMI

1. Valūtas risks Latvijas uzņēmējiem ir ļoti aktuāla problēma, it īpaši, ņemot vērā, ka daudziem mūsu uzņēmējiem nav pietiekamas pieredzes valūtas riska pārvaldībā Latvijas Bankas realizētās valūtas politikas dēļ. Daudzi lielie uzņēmumi apzinās, ka zināms valūtu risks pastāv un meklē risinājumus, pārsvarā izmantojot iekšējās hedžēšanas stratēģijas.
2. Latvijas Banka nepievērš pietiekami lielu uzmanību valūtas riska problēmām. Pagaidām Latvijas Banka cenšas nomierināt visus uzņēmējus, apgalvojot, ka lata piesaiste eiro pilnīgi novērš valūtas risku attiecībā pret eiro. Taču tas, ka ar citām pasaules valūtām saistītie riski vairākkārt pieaugs, pagaidām tiek noklusēts. Šajā sakarā autore uzskata, ka ir nepieciešams tulkot un publicēt zinātnisko literatūru, kurā paskaidrota valūtas riska ietekme un efektīva pārvaldība, kā arī atvasināto kontraktu būtība un to izmantošanas stratēģijas. Valūtas instrumentu un valūtas tirgus tēmu jācenšas aktualizēt un ar to ieinteresēt plašu personu loku. Tas būtu jā dara Finanšu un kapitāla tirgus komisijai sadarbībā ar Latvijas komercbankām, tādējādi nodrošinot papildu klientu pieplūdi, kuri būtu ieinteresēti valūtas riska hedžēšanā.
3. Latvijas Bankai vajadzētu rīkot speciālus seminārus, kuros tiktu apskatītas valūtas riska problēmas pēc eiro ieviešanas Latvijā, kad valūtas kursa svārstības kļūst arvien krasākas.
4. Latvijas valūtas tirgus apgrozījums nav īpaši liels, jo komercbankas, kuras piedāvā šāda veida pakalpojumus, ir ierobežotas ar kapitāla pietiekamību riska darījumiem. Līdz ar to izveidot pilnvērtīgu valūtas tirgu ir ļoti grūti, jo nepastāv ļoti liels pieprasījums no uzņēmumu puses, un banku darbība ir ierobežota.
5. Sabiedrībai nav iespējams analizēt atvasināto finanšu darījumus, kas samazina valūtas risku tieši nepietiekamās informācijas dēļ. Informācija par atvasinātajiem finanšu darījumiem ir maz pieejama tāpēc, ka klienti nevelēlas, lai tā tiktu izplatīta, turklāt Latvijā visas valūtas risku ierobežojošās operācijas notiek ar komercbanku starpniecību, kuras nevēlas izplatīt ziņas par darījumu apjomiem. Lai novērstu informācijas trūkumu, jāattīsta biržas atvasināto kontraktu darījumi, par kuriem informācija ir daudz pieejamāka un atklātāka nekā ārpusbiržas tirgū.
6. Diemžēl uzņēmumu vidū ir vērojama ļoti skeptiska attieksme pret riska mazināšanas paņēmieniem. Uzņēmumi uzskata, ka komercbankas, kuras piedāvā šāda veida pakalpojumus tirgū, negarantē rezultātus, bet tikai iekasē diezgan lielu komisijas naudu par attiecīgā instrumenta izmantošanu, pat nekonsultējot klientus par to, ar kādiem paņēmieniem būtu jāhedžē valūtas riski. Taču cerams, ka ar laiku, iestājoties jaunā valūtas sistēmā, uzņēmumi sapratīs valūtas riska reālo ietekmi uz uzņēmējdarbību.

## LITERATŪRA

1. Bitāns M., Kaužens E. *Impact of the euro adoption on the economy of Latvia*. – LB, 2004, pp. 8–9.
2. Latvijas Bankas dati.
3. Latvijas komercbanku mājaslapu dati.
4. Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes dati.
5. Lietuvas Bankas dati.
6. Starptautiskās Norēķinu bankas (BIS) dati.
7. Uzņēmumu aptaujas rezultāti.

## FOOTNOTES

- 
- <sup>1</sup> Bitāns M., Kaužens E. *Impact of the euro adoption on the economy of Latvia*. – LB, 2004, 8 p.
  - <sup>2</sup> Bitāns M., Kaužens E. *Impact of the euro adoption on the economy of Latvia*. – LB, 2004, pp. 8– 9.
  - <sup>3</sup> Latvijas Republikas Centrālās statistikas pārvaldes dati.
  - <sup>4</sup> Latvijas Bankas dati.
  - <sup>5</sup> Latvijas Bankas dati..
  - <sup>6</sup> Latvijas Bankas dati.
  - <sup>7</sup> Latvijas Bankas dati.
  - <sup>8</sup> Latvijas Bankas dati.
  - <sup>9</sup> Lietuvas un Latvijas centrālo banku dati.
  - <sup>10</sup> Komercbanku mājaslapu dati.
  - <sup>11</sup> Latvijas Bankas dati.
  - <sup>12</sup> Latvijas Bankas un Starptautiskās norēķinu bankas (BIS) dati.
  - <sup>13</sup> Latvijas Bankas dati.
  - <sup>14</sup> Latvijas Bankas dati.

## Summary

This paper examines the impact of the euro adoption on the foreign exchange risk in Latvia. It begins with foreign exchange risk actuality clarification from the Latvian entrepreneurs' point of view, as well as critically estimated Bank of Latvia attitude towards managing foreign exchange risk. The focus then shifts to foreign exchange risk management facilities offered by commercial banks. Additionally, foreign exchange risk management strategies by entrepreneurs have been determined. On the basis of the author's findings some suggestions were developed, which will help participants in the foreign exchange market of Latvia to reduce losses connected with fluctuations of foreign exchange rates. Also the author has offered some key proposals that could be implemented by the Bank of Latvia in collaboration with Latvia's commercial banks.

# Komerčķīlu attīstības analīze Latvijā

## The Analysis of the Development of Registered Pledges in Latvia

**Svetlana Saksonova**  
Latvijas Universitāte  
Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga-1050  
E-pasts: [svetlana.saksonova@lu.lv](mailto:svetlana.saksonova@lu.lv)

2003. gadā Latvijas Komerčbanku asociācija sadarbībā ar *East West Management Institute* (ASV) īstenoja pētniecisko projektu „Latvijas komerčķīlas sistēmas ekonomiskās ietekmes analīze” šā raksta autore vadībā. Šī tēma joprojām ir ļoti aktuāla, it īpaši tāpēc, ka konkurence Latvijas banku sektorā ir saasinājusies. Lai iegūtu vēlamo rezultātu, bankām ir lielāks stimuls izmantot arvien riskantākus līdzekļus un pievērst vairāk uzmanības ķīlai nekā koncentrēties aizņēmēju biznesam un maksātspējai. Tieši paļaušanās uz ķīlas novērtējumu kreditēšanas procesā ir nozīmīgu draudu avots Latvijas komerčķīlu sistēmai. 2004. gadā *EWMI* pasūtīja pētījuma turpinājumu – „Latvijas komerčķīlas sistēmas ekonomiskās ietekmes un ar to saistīto risku analīze”.

2004. gadā pētījuma mērķis bija turpināt Latvijas komerčķīlu sistēmas analīzi, noteikt tās stiprās un vājās puses, kā arī komerčķīlu riskus, sniegt rekomendācijas komerčķīlu sistēmas pilnveidošanai un risku novēršanai. Lasītāju uzmanībai tiek piedāvāti veiktā pētījuma turpinājuma rezultāti, kas skar komerčķīlu attīstības analīzi.

**Atslēgvārdi:** komerčķīla, kvantitatīvā analīze, kvalitatīvā (*SVID*) analīze, kreditēšanas process.

## 1. Komerčķīlu kvantitatīvā analīze

### 1.1. Komerčķīlu attīstības analīze

*1. tabula*

**Reģistrēto komerčķīlu skaits un prasījumu summa (1998. g. – 2004. g. maijs) [1]**  
*The Number of Registered Pledges and Loans Secure (1998–05. 2004) [1]*

Laika periods	Reģistrēto komerčķīlu skaits	Prasījumu summa, milj. Ls
1998.	3381	915 740 353
1999.	3876	827 260 641
2000.	6206	1 839 608 938
2001.	8014	2 571 891 774
2002.	8610	3 791 471 949
2003.	10421	3 188 096 850
05.2004.	5667	1 768 129 996

No 1. tabulas var secināt, ka reģistrēto komercķīlu skaitam ir tendence strauji pieaugt (2003. gadā reģistrēto komercķīlu skaits ir bijis par 21% lielāks salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu). Vienlaikus par 15% ir samazinājusies komercķīlu maksimālo prasību (KMP) kopsomma. 2002. gadā tā bijusi 3,8 miljardi latu, bet 2003. gadā – tikai 3,2 miljardi latu [2]. Tādējādi vidējā komercķīlu maksimālo prasību summa uz vienu komercķīlas darījumu no 439 000 latu 2002. gadā sarukusi līdz 306 000 latu 2003. gadā. Vidējo komercķīlu maksimālo prasību summu samazināšanās tendence ir saistīta ar diviem galvenajiem iemesliem.

**Pirmkārt**, pieaugot nepieciešamībai pēc apgrozāmajiem līdzekļiem, komercķīlas mehānismu arvien vairāk izmanto arī mazie un vidējie uzņēmumi.

Šādu tendenci veicina sakārtota likumdošana (2003. gadā veiktais pētījums). Komerčķīlas reģistrācija ir pārskatāma un ātri izpildāma procedūra. Turklāt šādu komercķīlu prioritāti nosaka arī finansiālie kritēriji. Tā, piemēram, ja tiek iekļāts nekustamais īpašums, ne tikai process ilgst ievērojami ilgāku laika periodu (ir iespējams procesu paātrināt, bet tikai tad, ja samaksāta lielāka nodeva), bet arī nodevas apmērs ir noteikts procentuālā apmērā no iekļātā īpašuma lieluma. Komerčķīlas gadījumā neatkarīgi no darījuma summas (pat vairākiem simtiem miljonu latu) nodeva ir neliela un no darījuma apjoma nav atkarīga.

2003. gada pētījumā tika izteikts priekšlikums Komerčķīlu reģistram vairāk sadarboties ar citām institūcijām. Šobrīd var atzīmēt, ka Komerčķīlu reģistrs faktiski ir elektroniskā dokumentu sistēma, kas pilnībā integrēta ar vairumu valsts reģistriem. Šāda integrācija palīdz visām darījumu pusēm iegūt pilnīgu informāciju gan par pašiem darījumu slēdzējiem, gan arī par to finansiālo stāvokli (piemēram, Iedzīvotāju reģistrā, Gada pārskatu reģistrā, Uzņēmumu reģistrā, Iekšlietu ministrijas informācijas centrā, Tiesu sistēmā, Laulāto mantisko attiecību reģistrā), gan arī par iekļājamo priekšmetu (CSDD, VTUI<sup>1</sup>, VCIDAC<sup>2</sup>, Kapitāldaļu īpašnieku reģistros u. c.). Tā kā dati tiek iegūti nepastarpināti no valsts pirmreģistriem, tiek garantēta darījuma papildu drošība.

**Otrkārt**, vidējās KMP summas samazināšanās ir izskaidrojama ar to, ka komercķīlu kā kredīta nodrošinājumu aizvien biežāk sāk izmantot privātpersonas, turklāt ne tikai „klasiskajos” kredīta saņemšanas gadījumos, bet arī pērkot preces uz līzinga līguma pamata.

Reģistrēto komercķīlu skaits gadījumos, kuros ķīlas devējs ir fiziska persona, pēdējos gados ir pieaudzis: 2001. gadā – 36,2% no devēju kopskaita, 2002. gadā – 36,6%, 2003. gadā – 42,1%. Fizisko personu skaits ķīlas ņēmēju vidū pieaudzis par 38%. 2003. gadā ķīlas ņēmējas bijušas 100 fiziskās personas un kopējā darījumu summa sasniegusi 18,3 miljonus latu. Turpretim 2002. gadā darījumu apjoms, kuros ķīlas ņēmējas bijušas fiziskās personas, bijis tikai 9,1 miljons latu. Jāatzīmē, ka arvien biežāki kļūst iekļāšanas gadījumi, kuros ķīlas ņēmējs ir “kombinēts” – gan fiziskā persona, gan juridiskā persona. Nereti šādos gadījumos juridiskā persona pilnībā vai daļēji pieder fiziskajai personai.

Jāpiebilst, ka 2004. gadā ievērojami pieaudzis reģistrēto komercķīlu skaits gadījumos, kuros par komercķīlas ņēmēju ir kļuvusi nevis viena, bet vairākas personas. Darījumu skaits 2003. gadā salīdzinājumā ar 2002. gadā reģistrētajiem darījumiem, kuros vienā līgumā kā ķīlas ņēmējas ir apvienojušās vienlaikus vairākas personas, ir



pieaudzis pat par 84%. Lai arī šādu darījumu skaits kopumā vēl joprojām nav liels (mazāks par 2% no kopējo darījumu skaita gadā), tas liecina par jauno “kooperācijas tendenci”. Ķīlas ņēmēji apvienojoties var piedāvāt lielāka apjoma kredīt līdzekļus, kā arī savā starpā sadalīt riskus [2].

## 1.2. Komerčķīlas nozīme kredītēšanas procesā

2003. gada pētījumā tika veikta Latvijas komercbanku aptauja, pēc kuras varēja analizēt komerčķīlu nozīmi Latvijas komercbanku kredītēšanas lēmumu pieņemšanā. Aptaujā bankas izvērtēja ar komerčķīlu saistītos kredītēšanas procesa aspektus:

- komerčķīlas svarīgumu pārējo faktoru vidū kredītēšanas lēmumu pieņemšanā;
- kredītprocentu likmes samazināšanas iespējas atkarībā no nodrošinājuma;
- iespējamo kredīta apjomu atkarībā no nodrošinājuma;
- dažādu nodrošinājumu īpatsvaru īstermiņa un ilgtermiņa kredītēšanā;
- dažādu nodrošinājumu īpatsvaru atkarībā no kredītu veidiem;
- dažādu nodrošinājumu īpatsvaru komercbanku nodrošinājumu portfeļos (arī kredītos, kas atzīti par sliktajiem).

Komercbanku aktivitāte aptaujā nebija liela, taču pēc tās visas komercbankas varēja apskatīt pētījuma rezultātus un tos apspriest. Apspriešanas gaitā kļuva skaidrs, ka pētījums visai precīzi nosaka komerčķīlu situāciju Latvijas komercbanku sistēmā.

2003. gada pētījuma ietvaros Latvijas komercbankām tika nosūtīta no jauna izstrādāta aptauja, kā arī lūgums atbildēt uz 2003. gada aptaujas jautājumiem, ja laika periodā no 2003. gada marta līdz 2004. gada martam kaut kas ir mainījies.

Atbildes liecināja, ka komerčķīlas nozīme kredītēšanas procesā gandrīz nav mainījusies. Šāds rezultāts nepārsteidz, jo aptaujā minētajām tendencēm ir izteikts ilgtermiņa raksturs. Apkopojot iegūtos datus, ir konstatējamas šādas izmaiņas:

- ir iezīmējusies tendence pieaugt beznodrošinājuma kredītiem, kā arī kredītiem, kuru nodrošināšanai tiek izmantota alga. Tas saistīts ar privātpersonu ienākumu palielināšanos un līdz ar to patēriņa pieaugumu (īpaši attiecībā uz ilgtermiņa lietošanas precēm), komercbanku centieniem šo patēriņu kreditēt.
- palielinājies iespējamais kredīta apjoms atkarībā no piedāvātā nodrošinājuma. Lai paplašinātu klientu loku, bankas piedāvā arvien lielākus kredīta apjomus attiecībā pret piedāvātā nodrošinājuma vērtību. Īpaši tas izpaužas privātpersonu kredītēšanā;
- bankas arī atzīmējušas, ka pat tāda nozīmīga makroekonomiskā pārmaiņa kā Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā komerčķīlas sistēmu ir ietekmējusi maz.

## 2. Latvijas komerčķīlu sistēmas kvalitātīvā – SVID analīze

SVID analīzes pamatā ir vides sadalīšana divās daļās – iekšējā un ārējā vidē.

Latvijas komerčķīlu sistēmas **iekšējā vide** ir sistēmas dalībnieki – komercbankas, uzņēmumi un valsts (tā pārstāvēta ar komerčķīlu reģistru).

**Ārējā vide** ir vispārējais makroekonomiskais klimats valstī (piemēram, ārvalstu investīcijas), kā arī citi apstākļi, kas nav pakļautas tiešai sistēmas dalībnieku kontrolei. SVID modelis identificē iekšējās vides priekšrocības un trūkumus, kā arī ārējās vides sniegtās iespējas un radītos draudus. Pēc šādas analīzes ir iespējams izstrādāt, novērtēt un izvēlēties stratēģiju, kas ļautu izmantot priekšrocības, ekspluatēt iespējas, likvidēt



trūkumus un izvairīties no draudiem. SVID modeļa mērķis ir ieteikt stratēģijas, kas nodrošina labāku līdzsvaru starp ārējo un iekšējo vidi [3].

Latvijas komercķīlas sistēmas SVID analīzes apkopojums ir parādīts 2. tabulā. Var apgalvot, ka priekšrocības komercķīlu sistēmā ir panāktas, galvenokārt pateicoties darbam valsts institūciju līmenī. Tas ir dabiski, jo, pirms ekonomikas reālais un finanšu sektors var efektīvi sadarboties, valstij ir nepieciešams izveidot atbilstošo infrastruktūru – likumdošanu un tās izpildes bāzi (īpašuma tiesību reģistrus, komercķīlas reģistrācijas procedūru u. c.). Pašlaik šis visai apjomīgais darbs jau ir izdarīts. Tomēr tas nenozīmē, ka valsts pienākums veiksmīgas komercķīlu sistēmas radīšanā un uzturēšanā ir izpildīts, – apskatot citus SVID analīzes kvadrantus, ir saprotams, ka valsts galvenais uzdevums pašlaik ir atbalstīt uzņēmējus Eiropas Savienības tirgū, kontrolēt makroekonomisko klimatu valstī u. tml.

2. tabula

**Latvijas komercķīlu sistēmas SVID analīze**  
**SWOT Analysis\* of the Registered Pledge System**

Iekšējā vide	Ārējā vide
Priekšrocības	Iespējas
<p>1. Latvijā ir izveidota ES prasībām atbilstoša komercķīlas likumdošana (novērsti 2003. gada pētījumā minētie trūkumi)</p> <p>2. Ir izveidota efektīva un relatīvi droša komercķīlas reģistrācijas procedūra, tādējādi atrisinot problēmas, kas traucēja kredītēšanas attīstību. Izveidota iespēja iesniegt komercķīlas pieteikumus un sekot to izskatīšanai elektroniskā veidā.</p> <p>3. Komerķīlas reģistrācija ir ātrāka un lētāka par nekustamā īpašuma ķīlas reģistrāciju. Tas palielina komercķīlas popularitāti mazo uzņēmumu vidū.</p> <p>4. Valsts veikusi vairākus pasākumus, lai atbalstītu vietējās uzņēmējdarbības attīstību, – ir pieņemta mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) atbalsta programma, kuras mērķis ir veicināt MVU attīstību, maksimāli efektīvi izmantojot pieejamo Eiropas Savienības atbalstu. Kopš 2004. gada 1. janvāra no 19% līdz 15% ir samazināts uzņēmumu ienākuma nodoklis.</p> <p>5. Kopš 1998. gada, kad tika izsniegta pirmā komercķīlas reģistrācijas apliecība, ir pagājuši pietiekami ilgs laiks, kurā sistēmas dalībnieki varējuši uzkrāt pieredzi un informāciju (piemēram, par uzņēmumu kredītvēsturi).</p>	<p>1. Latvijas komercbankām ir viegli pieejami finanšu resursi starptautiskajos finanšu tirgos, un tas nozīmē, ka uzņēmumiem kredīti ir samērā viegli pieejami.</p> <p>2. Līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā Latvijas uzņēmumiem paveras iespējas izmantot ES strukturālo fondu finansējumu savos projektos. Tomēr jāņem vērā, ka ES nauda ir pieejama tikai izdevumu kompensācijas veidā, un tāpēc pirms tās saņemšanas uzņēmumam, iespējams, būs jāsaņem kredīts savai attīstībai.</p> <p>3. Sakarā ar Latvijas iesaistīšanos starptautiskajā ekonomikā pieaug darījumu skaits, kurā kā ķīlas devēja vai ķīlas ņēmēja ir ārvalstu juridiskā persona, un tas nozīmē papildu resursu piesaisti Latvijas ekonomikā.</p> <p>4. Pieaugošā iedzīvotāju pirktspēja nozīmē patēriņa palielināšanos, un līdz ar to palielinās pieprasījums pēc dažādu uzņēmumu precēm un pakalpojumiem.</p> <p>5. Latvijā salīdzinājumā ar citām Eiropas Savienības valstīm ir visai zems uzņēmumu ienākuma nodoklis, un tas perspektīvā var veicināt ārvalstu investīciju un biznesa ieplūdumu valstī.</p>
Trūkumi	Draudi
<p>1. Šķērslis komercķīlu procesa paātrināšanai ir tas, ka integrācijai trūkst dažu īpašumtiesību reģistru [2].</p> <p>2. Cenšoties piesaistīt vairāk klientu kredītēšanai, bankas dažkārt vairāk uzmanības pievērš ķīlām nekā klientu maksātspējai.</p> <p>3. Latvijā uzņēmēji bieži vien nav pietiekami informēti par visām kredītēšanas iespējām, arī par komercķīlas izmantošanas priekšrocībām salīdzinājumā ar hipotekārām ķīlām.</p> <p>4. Uzņēmējdarbības attīstība ir nevienmērīga reģionālajā ziņā. Uzņēmējdarbības aktivitāte Rīgā ievērojami atšķiras no situācijas citos Latvijas reģionos. Tas ietekmē arī ķīlu vērtību un novērtēšanu.</p> <p>5. Sakarā ar faktoriem, ko izraisījuši Latvijas iestāšanās ES (inflācijas pieaugumu, akcīzes nodokļa palielināšanos), dažiem uzņēmumiem var rasties problēmas ar maksātspēju.</p>	<p>1. Iespējamā ekonomikas pārkāršana un nepietiekamas uzmanības pievēršana komercķīlu novērtēšanai un periodiskai pārvērtēšanai var izraisīt finanšu krīzi.</p> <p>2. Pieaugošā inflācija ļoti jūtami ietekmē uzņēmumu rentabilitāti, un līdz ar to arī uzņēmumu maksātspēju, tādējādi palielinot kredītēšanas risku.</p> <p>3. Iestāšanās Eiropas Savienībā maina uzņēmējdarbības vidi. Grūtības var rasties uzņēmumiem, kas iepriekš savu darbību saistījuši galvenokārt ar NVS valstu partneriem.</p> <p>4. Pārlielu lielu kredītu saistības, kas nodrošinātas ar ķīlām, kas novērtētas par augstu, rada situāciju, kad krīze kādā uzņēmējdarbības nozarē rada bīstamu situāciju visai ekonomikā kopumā.</p> <p>5. Nozares vai uzņēmuma pašreizējais stabils stāvoklis nenozīmē stabilitāti nākotnē. Pieaugošās konkurences dēļ dažiem uzņēmumiem vajadzēs meklēt citus pievienotās vērtības avotus.</p>

\* *Strength's, weaknesses, opportunities, threats analysis.*

Šajā rakstā uzmanība ir koncentrēta uz **draudiem**, jo 2003. gada pētījumā liela vērība tika veltīta Latvijas komercķīlu sistēmas darbības mehānismam un iekšējai realizācijai, apskatot faktoros, kas SVID analīzes modelī ietilpst iekšējās vides – **trūkumu un priekšrocību** kvadrantu sastāvā. Latvijas komercķīlu sistēmas iespējas, piemēram, ārvalstu kapitāla ieplūdes iespējas Latvijā, Eiropas Savienības piedāvātās **iespējas** u. c. periodiskajā presē un zinātniskajā literatūrā vairākkārt ir apspriestas. Tāpēc tālāk, raksturojot ar komercķīlu saistītos riskus, ir apskatīti **draudi** Latvijas komercķīlu sistēmas stabilitātei.

## SECINĀJUMI

Kopumā makroekonomiskās tendences Latvijā liecina par to, ka **komercķīlu sistēma uzņēmējdarbības kreditēšanas ciklā iegūst arvien lielāku nozīmi**, jo Latvijas komercķīlu sistēmā turpinās 2003. gada pētījumā atzīmētās pozitīvās tendences. Tā, piemēram, turpinās un pat paātrinās Latvijas komercbanku izsniegto kredītu apjoma pieaugums, nepārtraukti palielinās nefinanšu investīciju apjoms privātajā sektorā, pieaug kopējais iekšzemes kopprodukts.

Atšķirībā no 2003. gada Latvijā ir konstatēta palielināta inflācija, ko Latvijas Banka galvenokārt skaidro ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā. Pagaidām nav bažu, ka inflācija varētu kļūt nekontrolējama, taču tā ir pietiekami svarīgs faktors, lai komercbankas ņemtu to vērā kreditēšanas procesā.

**Latvijas komercķīlu sistēmas kvantitatīvā analīze** ir parādījusi, ka salīdzinājumā ar 2003. gada pētījumā sniegtajiem datiem nelielas izmaiņas notikušas reģistrēto komercķīlu skaitā un kopējā prasību summā.

Turpinoties reģistrēto komercķīlu skaita pieauguma tendencei, 2003. gadā tomēr samazinājās vidējā komercķīlas maksimālās prasības summa. Tas ir izskaidrojams, pirmkārt, tādējādi, ka palielinājās komercķīlas popularitāte mazo un vidējo uzņēmumu vidū, taču to pieprasītie kredīti ir mazāki. Otrkārt, komercķīlu arvien vairāk sāka izmantot privātpersonas, arī pērkot dažādas preces uz līzings pamata.

Pēc **Latvijas komercķīlu sistēmas kvalitatīvās analīzes** veikšanas ir iespējams secināt, ka darbs pie Latvijas komercķīlu likumdošanas, kā arī reģistrācijas un saistīto procedūru formulēšanas ir visumā pabeigts.

Pamatojoties uz vairākos gados uzkrāto pieredzi komercķīlas sistēmas aspektā un secinājumiem par citiem valsts pasākumiem uzņēmējdarbības attīstībai (piemēram, uzņēmumu ienākuma nodokļa samazināšana) var runāt par komercķīlas sistēmu kā par efektīvu uzņēmējdarbības atbalsta instrumentu.

Kvalitatīvā analīze parāda, ka komercķīlas sistēmas turpmāko attīstību var sekmēt vairākas iespējas, piemēram, izmantojot Latvijas banku pieeju starptautiskajam finanšu tirgum, naudas resursi kļūst lētāki.

Pieaugošās ārvalstu investīcijas Latvijā, pieejamā Eiropas Savienības strukturālo fondu nauda, Latvijas iedzīvotāju pirkspējas palielināšanās rada labvēlīgu vidi iekšzemes pieprasījuma pieaugumam un uzņēmējdarbības attīstībai.

Taču kvalitatīvā analīze akcentē arī **vairākas nepilnības un draudus komercķīlas sistēmā**.

Komerčķīlu sistēmas trūkumi ir saistīti ar dažādiem komercķīlas sistēmas dalībnieku riskiem, galvenokārt Latvijas uzņēmējiem. Iespējamie riski ir saistīti ar nevienmērīgu reģionālo attīstību, jo liela investīciju daļa koncentrējas Rīgā, kā arī ar dažādiem faktoriem, kas radušies pēc iestāšanās Eiropas Savienībā, piemēram, ar akcīzes nodokļu pieaugumu un importa noteikumu maiņu.

Turklāt komercbankas atrodas asas konkurences apstākļos, kuru dēļ tās ir spiestas vairāk uzmanības pievērst ķīlai un mazāk koncentrēties uz aizņēmēju biznesu un maksātspēju. Taču jāapzinās, ka paļaušanās uz ķīlas novērtējumu kreditēšanas procesā ir nozīmīgu draudu avots Latvijas komercķīlu sistēmai.

## LITERATŪRA

1. SIA „Lursoft” statistika, komercķīlu skaits un summa, [http://www.lursoft.lv/stat/ur\\_stat\\_063.html](http://www.lursoft.lv/stat/ur_stat_063.html).
2. SIA „Lursoft” materiāli, „Komerčdarbība dažos skaitļos 2004. gadā”, <http://www.lursoft.lv/press/pr109.html>.
3. A. Lemere. Basic Models of Strategic Planning, <http://www.des.calstate.edu/basicmodels.html>.

## FOOTNOTES

- 
- <sup>1</sup> Valsts Traktortehnikas uzraudzības inspekcija.
  - <sup>2</sup> Valsts Ciltsdarba informācijas datu apstrādes centrs.

## Summary

*The quantitative analysis of the registered pledge system in Latvia* has shown that small changes in the number of pledges and the total amount of loans have occurred in comparison to the data of the 2003 research.

Although the number of registered pledges has a continued tendency to increase, 2004 saw a decrease in the average size of the loan secured by the pledge. This is explained first by the fact that the popularity of registered pledge among small and medium businesses has grown and they demand smaller loans. Secondly, private entities have become increasingly active in using registered pledges, including the purchase of different goods in leasing.

After *the qualitative analysis of the registered pledge system in Latvia*, one can conclude that the work on formulating the legislation as well as procedural rules for registration and related aspects of the pledge has been mostly complete. Experience of several years has been accumulated, which, together with other state measures, aimed at the development of the enterprise (e.g. decreasing the income tax from businesses) allow to talk about the system of registered pledges as an effective instrument of supporting business activity.

The quantitative analysis shows that there's a series of opportunities for further development of registered pledge system, for example, increased access by banks to the international financial market, makes financial resources cheaper, which can ease access to loans.

The growing foreign direct investment in Latvia, the availability of the European Union structural adjustment funds, the growth in the purchasing power of Latvian population all create a favorable environment for the increase in demand and development of the economy.

However, qualitative analysis also shows **a series of weaknesses and threats for registered pledge system.**

The weaknesses of registered pledge system are related to different risks for the participants of the system, mostly, Latvian businesses. The possible risks for them include the unequal development across regions, because a large part of investment is concentrated in Riga, as well as different factors related to the accession into EU, for example, the increase in excise taxes, changes in import rules.

## Mārketinga pētījumi ekonomikas globalizācijas apstākļos The Marketing Researches in Terms of Economic Globalization

**Jeļena Šalkovska**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Tirgvedības un kvalitātes vadības institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

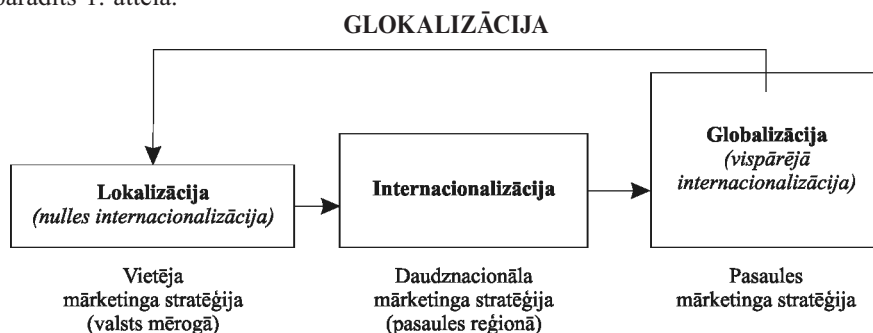
E-pasts: [lenand@btv.lv](mailto:lenand@btv.lv)

Rakstā ir pētīta tirgus subjektu mārketinga darbības transformācija ekonomikas globalizācijas apstākļos. Autore sniedz savu globālā mārketinga definīciju un savu izstrādāto biznesa internacionalizācijas veidu matricu, kas atspoguļo standartizācijas un adaptācijas mārketinga instrumentu saistību. Tiek vērsta uzmanība uz to, ka ekonomikas globalizācijas apstākļos ir īpaši nepieciešams aktivizēt uzņēmumu mārketinga darbību. Rakstā ir pamatota autores vadībā Latvijas uzņēmumos veikto pētījumu metodika un parādīti gūtie rezultāti. Šajos pētījumos ir analizēta Latvijas tirgus subjektu pieeja mārketinga darbībai un šīs pieejas dinamika, kā arī ar mārketinga koncepcijas realizāciju saistīto problēmu attīstība. Atklāta pozitīva tendence palielināties to uzņēmumu skaitam, kuri īsteno kompleksu pieeju mārketinga darbībai, un pozitīva tendence samazināties problēmu asumam, kas traucē mārketinga koncepcijas realizāciju. Rezultātā konstatēta Latvijas tirgus subjektu mārketinga darbības aktivizācija, kas saistīta ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā un ekonomikas globalizācijas procesu.

**Atslēgvārdi:** internacionalizācija, globalizācija, glocalizācija, mārketings, globālais mārketings.

21. gadsimtā viens no pasaules ekonomikas attīstības pamatprocesiem ir progresējošā globalizācija. Ekonomikas globalizācija pasaules mērogā ir sāka analizēt 20. gadsimta beigās, kad tika novērota pastiprināta nacionālo valstu savstarpējā integrācija. Pirmo reizi jēdziens “globalizācija” ir minēts un definēts amerikāņu zinātniskajā literatūrā. Tā, piemēram, T. Levits savā rakstā “*The Globalization of Markets*” definē globalizāciju kā “jaunu komercrealitāti, kas ietver sevī globālu tirgu radīšanu standartizētām patēriņa precēm ar tādiem kvantitātes rādītājiem, kurus agrāk pat nevarēja iedomāties” [3, 8]. Tālāk autors atzīmē, ka “korporācijas, kuras iekļautas globalizācijas procesā, gūst priekšroku, pateicoties milzīgajam ekonomijas apjomam rūpniecībā, distribūcijā, mārketiņgā un menedžmentā. Izmantojot šo priekšroku cenu pazemināšanā pasaules tirgū, globālās firmas iegūst konkurences priekšrocības” [3, 9]. Vienotas globalizācijas fenomena definīcijas nav. Zinātniskajā literatūrā ir dažādas globalizācijas definīcijas. Piemēram, viena no definīcijām ir šāda: “Globalizācija ir universāls process, kas aptver visu zemeslodi, sastāv no jaunām intelektuālām informatīvām tehnoloģijām, kuras aktīvi darbojas inovāciju un naudas kapitāla savstarpējo saišu nostiprināšanā pasaules tirgū” [6, 84]. Šajā definīcijā uzsvērtā intelektuālo informatīvo tehnoloģiju nozīme.

Globalizāciju var uzskatīt par kvalitatīvi jaunu posmu vai galējo formu saimnieciskās dzīves internacionalizācijas attīstībā. Pa posmiem internacionalizācijas process parādīts 1. attēlā.



*1. att.* Internacionalizācijas procesa attīstība. (Shēmu izstrādājis autore, par pamatu ņemot prof. Elenas Dubras modeli [1])

*Development of process of internationalization (it is developed by the author, having assumed as a basis the professor's Elena Dubra model [1])*

Lokalizācijas procesā firma īsteno vietējo mārketinga stratēģiju konkrētās valsts mērogā, bet internacionalizācija nozīmē, ka tiek īstenota daudznacionāla mārketinga stratēģija pasaules reģionā. Globālās firmas realizē pasaules mārketinga stratēģiju. Globalizācija ir lokalizācijas antitēze. Glokalizācija ir globalizācijas un lokalizācijas sintēze. Glokalizācijas process rakstā ir izskatīts tālāk.

Analizējot ekonomisko procesu globālo raksturu, ir pietiekami spēcīgi argumenti par globalizācijas pozitīvo un negatīvo ietekmi uz valsts ekonomiku. Lielākā kritikas daļa veltīta noslāņošanās veicināšanai starp nācijām, starptautiskajam darbaspēka sadalījumam, transnacionālo firmu pārāk lielajai varai, nacionālās varas bezspēcībai krīzes apstākļos, globālas pieejas standartizēšanai, starpvalstu konkurences palielināšanai.

Mūsdienu Latvijas tautsaimniecības attīstības analīze nav iedomājama bez tās skatījuma globalizācijas un reģionalizācijas kontekstā. Globalizācijai var būt gan pozitīvas, gan arī negatīvas iezīmes. No vienas puses, pozitīvie aspekti Latvijas ekonomikas globalizācijas procesā ir saistīti ar pieeju plašākam tirgum un iespēju izmantot jaunākās tehnoloģijas. No otras puses, negatīvs aspekts ir pieaugošā atkarība no ārējās ekonomiskās vides un strukturālās pārmaiņas tautsaimniecībā. Šīs izmaiņas plaši analizējusi profesore E. Dubra rakstā "Latvijas ekonomikas restrukturizācijas sociālās sekas globalizācijas apstākļos" [1].

Vispārējā ekonomikas globalizācija, ņemot vērā Latvijas iekļaušanos integrācijas procesos, ietekmē tirgus atvērības pakāpi. Līdz ar to saasinās konkurence Latvijas tirgū. Uzņēmējiem jāiztur konkurences spiediens, kas ekonomikas globalizācijas apstākļos ir īpaši izteikts. Tas ir izaicinājums uzņēmumu mārketinga darbībai, jo to nepieciešams pielāgot globalizācijas īpatnībām.

Katrai firmai, kas izvēlējusies attīstības ceļu, mārketinga pieredzē iezīmējas pieci internacionalizācijas posmi [3, 15].

- 1. Nacionālais mārketing.** Firmas mārketinga speciālisti preču apstrādē ņem vērā informāciju par vietējo pircēju vajadzībām un vēlmēm, kā arī par attiecīgās firmas mārketinga ārējo vidi, t. i., par vietējā tirgus konjunktūru.

2. **Eksporta mārketing.** Eksporta mārketinga robežās drīzāk notiek tirgus meklēšana eksportētāju firmu precēm nekā šo preču adaptācija attiecīgo ārzemju tirgu vajadzībām. Adaptācijas sākums atbilst firmas pārejai uz nākamo internacionalizācijas posmu – uz internacionālo mārketingu.
3. **Internacionālais mārketing.** Šis posms atšķiras ar firmas mārketinga darbības pāreju no etnocentriskās orientācijas uz policentrisko orientāciju. Policentrisms izpaužas preču adaptācijā un pasākumos, ar kuru palīdzību preces tiek novirzītas uz jebkuru firmas izvēlēto tirgu.
4. **Multinacionālais mārketing.** Šis mārketinga veids ir internacionālā mārketinga galējā forma.
5. **Globālais mārketing.** Mārketinga darbībā, kas īstenojama no ģeocentriska pozīcijas, notiek kvalitātes lēciens, kas iezīmē principiāli jauna, globāla mārketinga rašanos.

F. Kotlers definē globālo mārketingu kā “mārketingu, kas balstās uz tā darbības integrāciju un standartizāciju dažādos ģeogrāfiskos tirgos” [8, 216]. Šajā definīcijā akcents ir likts uz standartizāciju, kas kļūst iespējama, pateicoties vienādajiem dažādu valstu mārketinga vides raksturojumiem. B. Toijns un P. Volters definē globālo mārketingu kā procesu “kurā organizācijas resursi tiek koncentrēti, pamatojoties uz to nacionālā un aizrobežu mārketinga iespēju atlasīšanu un izmantošanu, kuras var atbalstīt firmas stratēģiskos mērķus” [5, 2]. Pēc raksta autores domām, šajā definīcijā pati “globalizācija” tieši nav izteikta. Jebkurai globālā mārketinga definīcijai jābalstās uz mārketinga pamatprincipiem. Ja firma sekmīgi pilda mārketinga funkcijas, tad vienmēr notiek efektīva apmaiņa starp pārdevēju un pircēju līdz ar orientāciju uz pircēju un viņu prasību apmierināšanas līmeni. Pāreja no bāzes mārketinga uz globālo mārketingu jāskata kā mārketinga funkciju visu īpašību internacionalizāciju.

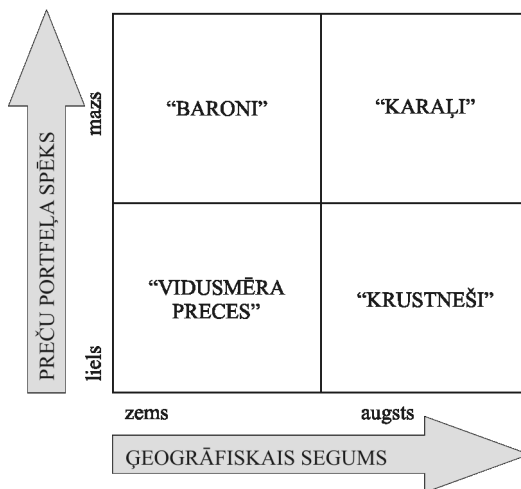
Globālā mārketinga izmantotāji vai globālās firmas koncentrē savus spēkus līdzīgos preču tirgos vai tirgus segmentos. Šajā gadījumā novērojamas starptautisko firmu stratēģiskās darbības divas alternatīvas [9, 57]:

- 1) globālā mērogā jau eksistējošo līdzīgu preču tirgu vai tirgu segmentu atlase un apgūšana;
- 2) globāli apgūto tirgu mārketinga apkārtējās vides modifikācija ar firmas ražoto preci.

Pirmā alternatīva izmantojama, pateicoties komunikāciju pasaules sistēmas attīstības kvalitatīvam lēcienam. Otrā alternatīva pieejama lielā biznesa pārstāvjiem, jo prasa milzīgas investīcijas un ir atkarīga no firmas konkurētspējas statusa globālajā biznesā. Konkurences statusu globālajā biznesā var novērtēt ar 2. attēlā parādīto konkurences stāvokļa matricu internacionālajā konkurencē.

Labākā pozīcija, protams, ir “karaļiem”, jo tā dod viņiem iespēju paplašināt savu biznesu. Vissliktākā pozīcija ir “vidusmēra precēm”, kurām nepieciešama mārketinga nišas stratēģija. “Baroniem” ir ekspansijas iespējas, bet tie konvertējas ierobežotu valstu skaitā. Lai gan “krustneši” strādā daudzās valstīs, tiem ir slikta pozīcija preču portfeļa vājuma dēļ. Firmu efektīva globālā darbība var balstīties uz

- tehnoloģisko attīstību,
- inovācijām,
- atbilstošu mārketingu.



2. att. Konkurences stāvokļa matrica [2, 31]  
Matrix of competitive position

Globalizācija un lokalizācija atbilst tēzei un antitēzei. Pēc Hēgeļa formulas "tēze – antitēze – sintēze" [7, 297]. Globālai firmai ir jāsintezē abi šie procesi. T. Levits norāda, ka optimāla globālas firmas stratēģija ir "domāt globāli, bet darboties lokāli" [9, 58]. Šajā sakarībā ir radies jauns termins "globālā lokalizācija" (*global localization*), kuras reducētā forma ir "glokalizācija" [9, 59]. Glokalizāciju var uzskatīt par internacionalizācijas procesa attīstības nākamo posmu (sk. 1. att.). Atgriezeniskā saite norāda uz globalizācijas un lokalizācijas sintēzi, t. i., glokalizāciju. Pāreju no globalizācijas uz lokalizāciju var uzskatīt par procesu atkārtoto uz vēstures koka jauna zara. Masveida ražošanas periodā plaši tika izmantota produkcijas ražošanas koncepcija, kuru var saistīt ar globalizāciju. Tagad uzņēmumu orientācija mainās uz pircēju individuālo pieprasījumu, bet pircēju koncepcija atbilst lokalizācijas procesiem. Tādējādi kvalitatīvi jaunais līmenis ir saistīts ar glokalizācijas procesu.

Globālā lokalizācija, kā globālas firmas konkurences priekšrocība, ir "pretmetu vienotība" [9, 59]. Pirmkārt, tā ir lokalizācija, kurā ņemta vērā valsts mārketinga makrovides specifika analīze un paredzēta jaunu firmu adekvāta iekļaušanās jaunajā tirgū. Otrkārt, tā ir globalizācija, kurā tiek pieļauta visu to priekšrocību izmantošana, kuras iegūstamas globālas firmas vispasaules mēroga operāciju rezultātā. Šis dialektiskums skaidri izpaužas globālā mārketinga rīcībā tad, kad tiek noteikta speciālista rīcība. Tai vienlaikus jābūt gan globālai, gan lokālai, lai tādā veidā varētu reaģēt uz pasaules tirgus līdzību un atšķirību. Par konkrētu firmu mārketinga stratēģijas pamatu kļūst "standartizācijas" (produktu "pasaules standarts" visiem tirgiem) un "adaptācijas" (klasiska mārketinga pieeja tirgu un patērētāju individuālajām vajadzībām) pareizs apvienojums. Autore to ir attēlojusi matricas veidā (3. att.). Attēlā redzama gan globālā biznesa, gan glokālā biznesa stratēģija un abu biznesa veidu vieta.

Nemot vērā glokalizācijas tendenci, globālo mārketingu var definēt šādi: tas ietver totālas globalizācijas ēras starptautiskā biznesa filozofiju un intelektuālo tehnoloģiju,

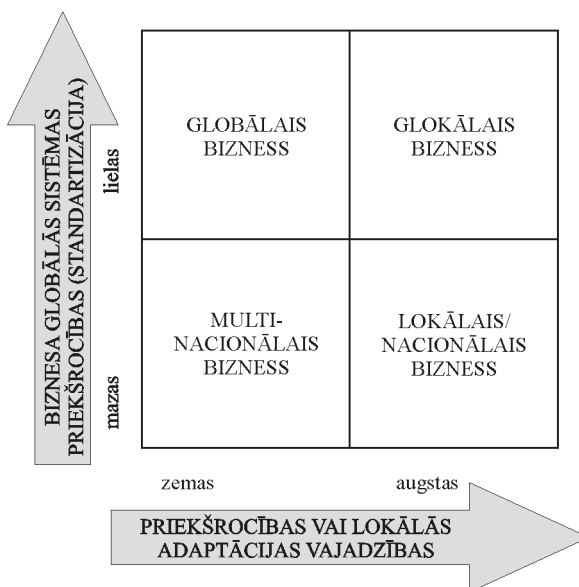


kas viena otru papildina. Ar to palīdzību attīstās mārketinga starptautiskā komunikācija, kuras efektivitāti nodrošina mārketinga lokalizācija.

Mārketinga globalizācijai ir nepieciešami trīs galvenie priekšnoteikumi [9, 61]:

- 1) tirgus segmentu globāla komunikatīva integrācija;
- 2) mārketinga-miks pārdevēja adaptācija lokālai mārketinga videi;
- 3) mārketinga-miks pircēja standartizācija, pamatojoties uz lokālu mārketinga vides modifikāciju (šeit domāta mārketinga-miks pircēja sistēmas elementu uztvere).

Tādējādi ekonomikas globalizācijas apstākļos mārketinga pieeja dažādu preču un dažādu tirgu darbībai joprojām ir aktuāla, turklāt nepieciešama firmu mārketinga darbības izvēršana gan mārketinga-miks elementu standartizācijas stratēģijas īstenošanai, gan lokālu tirgu adaptācijai. Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā ir biznesa internacionalizācijas process ceļā uz globalizāciju, un tas prasa no Latvijas uzņēmumiem mārketinga darbības aktivizāciju.



3. att. Biznesa internacionalizācijas veidi  
*Kinds of internationalization of business*

Lai pētītu izmaiņas Latvijas uzņēmumu mārketinga darbībā, tika veikta Latvijas uzņēmumu augstākā līmeņa vadītāju aptauja. Pētījuma **uzdevumi** bija šādi:

- 1) izpētīt Latvijas uzņēmumu pieejas dinamiku mārketinga realizēšanai;
- 2) izpētīt mārketinga realizēšanas problēmu dinamiku Latvijas uzņēmumos.

Pētījumā tika izmantota **paneļmetode** (aptauja veikta 2 reizes pēc tiem pašiem jautājumiem – 2000. gada martā un 2003. gada novembrī).

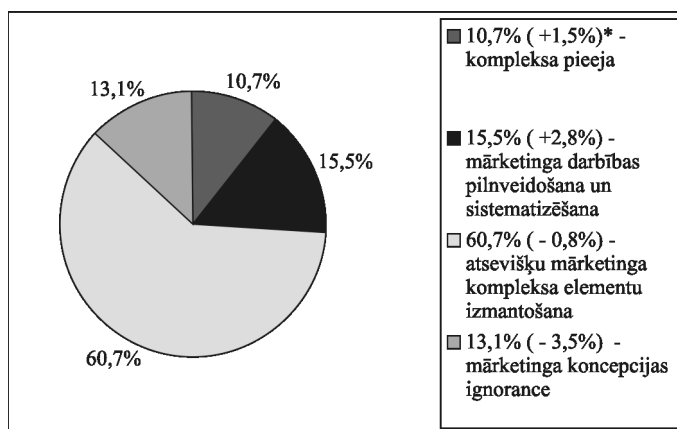
Izpētes **objekti** bija komercuzņēmumi, kas reģistrēti Latvijas Republikā. Ģenerālās kopas apjoms ir ap 40 000 uzņēmumu [10]. Tika aptaujāti 419 uzņēmumi. Iespējamais **izlases apjoms** aprēķināts pēc metodikas, kuras pamatā ir pazīstamās vācu socioloģes E. Noeles un amerikāņu sociologa Kokrēna metodes [4]. Izlases veidošanā izmantota

**kvotu metode.** Galvenais **kvotēšanas kritērijs** bija uzņēmuma lielums. Informācija tika savākta ar aptaujas anketu palīdzību.

**Anketēšana** veikta Rīgā, Jelgavā, Liepājā, Valmierā un Daugavpilī.

Pētījuma **hipotēze** bija šāda: Latvijas uzņēmumu mārketinga darbība pēdējo gadu laikā aktivizējas sakarā ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā un ekonomikas globalizācijas procesiem.

Aptaujas rezultāti parādīja, ka kompleksa pieeja mārketinga īstenošanai 2003. gada novembrī bijusi tikai 10,7% Latvijas uzņēmumu (sk. 4. att.). Tie ir vidējie un lielie uzņēmumi, kuru Latvijā ir ne vairāk kā 11% [10]. 15,5% uzņēmumu ir tiekšanās pēc mārketinga darbības pilnveidošanas, sistematizējot to. Diemžēl uzņēmumu lielākā daļa (60,7%) regulāri īsteno savā darbībā tikai atsevišķus mārketinga kompleksa elementus, pirmām kārtām reklāmu. Šādas stratēģijas izvēli ietekmē dažādi faktori, un, kā rāda pētījums, tas nav saistīts tikai ar naudas līdzekļu trūkumu. Salīdzinot 2003. gada pētījuma rezultātus ar 2000. gada rezultātiem, var secināt, ka kopumā struktūra saglabājas un ir novērojamas arī progresīvas tendences.



\* Iekavās norādītas pozitīvās vai negatīvās īpatsvara izmaiņas salīdzinājumā ar 2000. gada marta aptaujas rezultātiem.

4. att. Latvijas uzņēmumu pieeja mārketinga īstenošanai (2003. gada novembra pētījuma rezultāti)

*The approach to the implementation of marketing conception of Latvia's enterprises (the results of the interrogation carried out in the November of 2003)*

Pēc aptaujas rezultātiem ir sniegts mārketinga īstenošanas problēmu reitings Latvijas uzņēmumos (2003. gadā):

- 1) mārketinga investīciju augstās riska pakāpes problēmas – 58% (–7%);
- 2) plānoto mārketinga pasākumu efektivitātes aprēķināšanas problēma – 56% (–3%);
- 3) primārās informācijas vākšanas problēma – 22% (–16%);
- 4) kompānijas finansiālā stāvokļa problēma – 21% (–7%);
- 5) augsti kvalificētu mārketinga speciālistu trūkuma problēma – 12% (–3%).

Reitings 1. vietā ir mārketinga investīciju augsta riska pakāpes problēma (to atzīmējuši 58% respondentu). Pozitīvi vērtējama šīs problēmas asuma samazināšanās

salīdzinājumā ar 2000. gada rezultātiem (65%). 56% uzņēmumu vadītāju uzskata, ka pastāv liela problēma ar plānoto mārketinga pasākumu efektivitātes aprēķināšanu. Līdz ar to grūti prognozēt mārketinga ieguldījumu atmaksāšanas termiņu un plānot firmas turpmāko darbību. Šīs problēmas ir par 3% mazākas nekā 2000. gadā. 3. vietā ir primārās informācijas vākšanas problēmas. Konkretizējot šīs problēmas, jāatzīmē, ka ļoti bieži uzņēmumi nevar veikt izpēti ar saviem spēkiem. Uzņēmumos nav pietiekams skaits darbinieku, kuri var piedalīties mārketinga izpētes procesā, bet piesaistīt cilvēkus no malas vai aicināt pētījumu veikt specializētai pētniecības firmai uzņēmumu vadītāji nevēlas, pamatojoties uz to, ka var samazināties precizitātes pakāpe. Taču pozitīvi vērtējama šīs problēmas samazināšanās salīdzinājumā ar 2000. gada rezultātiem (par 16%). Firmas finansiālo stāvokli par problēmu mārketinga īstenošanā uzskata 21% respondentu (par 7% mazāk salīdzinājumā ar 2000. gadu). Problēma par augsti kvalificētu speciālistu trūkumu mārketinga jomā pastāv 12% uzņēmumu (samazinājums par 3%).

## SECINĀJUMI

1. Latvijas uzņēmumu lielākā daļa turpina īstenot tikai atsevišķus mārketinga kompleksa elementus.
2. Salīdzinot 2003. gada un 2000. gada pētījumu rezultātus, atklājas pozitīvas tendences:
  - Latvijā palielinās to uzņēmumu skaits, kuri īsteno kompleksu pieeju mārketinga darbībai;
  - Latvijas tirgū palielinās to uzņēmumu skaits, kuri cenšas sistematizēt un pilnveidot savu pieeju mārketīngam;
  - Latvijā samazinās uzņēmumi, kuros, pēc to vadītāju domām, vispār netiek realizēta mārketīnga koncepcija.
3. Latvijas uzņēmumos turpina pastāvēt mārketīnga īstenošanas problēmas.
4. Galvenā problēma pēdējo gadu laikā ir saistīta ar mārketīnga ārējās vides faktoru nestabilitāti. Šāda nestabilitāte paaugstina jebkuru investīciju riska pakāpi, arī mārketīnga riska pakāpi.
5. Mārketīnga īstenošanas problēmu struktūra saglabājas, bet ir novērojamas progresīvas tendences – problēmu asumam ir tendence samazināties (vidēji par 7%).

Pētījuma rezultātā var konstatēt Latvijas tirgus subjektu mārketīnga darbības aktivizēšanos. Tas saistīts ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā un ekonomikas globalizācijas procesiem. Pētījuma hipotēze ir apstiprinājusies.

## LITERATŪRA

1. Dubra E. Latvijas ekonomikas restrukturizācijas sociālās sekas globalizācijas apstākļos. Starptautiskās zinātniskās konferences „Ekonomikas globalizācijas aktuālās problēmas” referāti. – Rīga: LU Ekonomikas un vadības fakultāte. – 2002. – 19.–28. lpp.
2. Hennessey J. *Global Marketing Strategies. Second edition.* – Boston, 1992. – 899 p.

3. Levitt T. The Globalization of Markets. *Global Marketing Management: Cases and Readings*. Ed. By Buzzell R. D., Quelch J. A. and Bartellett C. A. Addison-Wesley Publishing Company, Reading, MA, etc., 1995.
4. Shalkovska E. Marketing Researchers in Latvia. Proceedings of the 6<sup>th</sup> International Conference on Linking Systems Thinking, Innovation, Quality, Entrepreneurship and Environment (STIQE 2002). Maribor, Slovenia, June 27–29, 2002. – Pp. 139–144.
5. Toyn B. and Walters P. G. P. *Global Marketing Management: A Strategic Perspective*. – Allyn and Bacon, Boston, London, Toronto, etc., 1993. – P. 2.
6. Балабанов И. Т. *Электронная коммерция*. – СПб: Питер, 2001. – 419 с.
7. Березин И. *Маркетинговый анализ. Принципы и практика*. – М.: Изд. Эксмо, 2002. – 400 с.
8. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. *Основы маркетинга*. Пер. с англ. 2-е европ. изд. – М., СПб., Киев: Издат. дом “Вильямс”, 1998. – 1152 с.
9. Черенков В. *Международный маркетинг: учебное пособие*. – СПб: ИВЭСЭП, 2003. – 848 с.
10. *www.csb.lv* – 10.10.03.

## Summary

In terms of economic globalization there exist transformation of marketing subjects of the market and as a result such a notion as “global marketing” has appeared. The specific character of the modern stage in economic globalization is the combined necessity of standardization and adaptation of marketing instruments, i.e. the synthesis of globalization and localization, which usually appears in the form of glocalization. Under these conditions the urgency of enterprises marketing is strongly rising. According to the results received after the author’s investigation, the positive tendency in increasing number of Latvian market subjects was discovered, which carry out the complex approach to marketing as well as the positive tendency in reducing the negative problem of the concept of marketing realization. As a result the activization of marketing subjects of the Latvian market was stated and this process can be connected with Latvian entrance into the EU and with the process of economic globalization.

## Iepakojuma attīstības tendences Latvijā Packing Development Tendencies in Latvia

**Ēriks Andrejs Saulūns**  
SIA „Aiga un Partneri”,  
Tīraines iela 5b, Rīga, LV–1058  
E-pasts: *aiga.bus@latnet.lv*

**Vladimirs Cudečkis**  
A/S „L&T HOETIKA”,  
Vietalvas iela 5, Rīga, LV–1009  
E-pasts: *vc@l-t.lv*

Pēdējo divu gadu laikā, it sevišķi pēc Latvijas iestāšanās Eiropas Savienībā, tiek ļoti daudz runāts par jaunām prasībām attiecībā uz iepakojumu. Tas, protams, saistās ar vispārēju globalizāciju, kā arī tās ietekmi uz preču piedāvājumu, nereti arī ar informācijas straujo attīstību, kas noris ar desmitkārtīgu rēķināšanas ātrumu un ir definēta MORA likumā.

Aplūkojot šo problēmu detalizēti, pētījuma autori secina, ka vispārēja ekonomiska attīstība neizbēgami rada jaunas prasības attiecībā uz iepakojumu. Šeit būtu jāizceļ

- jauno ražojumu, kā arī iepakojumu materiālu un līdzekļu attīstība,
- ražošanas un iepakojuma tehnikas pasākumi,
- jaunas atziņas un pieredze iepakojuma funkciju izmantošanā,
- ekonomiskie noteikumi,
- ekoloģiskās normas, it īpaši saimnieciskā aprīte.

Pamatojoties uz šiem faktoriem, kā arī jaunām atziņām un pieredzi, ir nepieciešams, lai prasības attiecībā pret iepakojumu tālāk tiktu pilnveidotas un precizētas, kā arī vienlaikus veikta iepakojuma kvalitātes pastāvīga uzlabošana.

Autori rakstā mēģinājuši analizēt svarīgākos pamatojumus jaunajām prasībām un ar dažiem piemēriem pievērst uzmanību jaunajām kvalitātēm. Ņemts vērā arī tas, ka pašreizējos apstākļos tiek izvirzītas ne tikai jaunas, bet arī ļoti precīzas prasības un atsevišķie kritēriji tikai vienotā sistēmā var kļūt par izmantojamu un izšķirošu palīg līdzekli tālākā attīstībā.

Pētījumā ir izmantoti Latvijas Republikas likumdošanas un citi normatīvie akti, speciālā literatūra, kā arī publikācijas, publiski pieejamā uzņēmumu informācija un operatīvā informācija.

**Atslēgvārdi:** iepakojums, iepakotājs, izlietotais iepakojums, iepakojuma apsaimniekošana, iepakojuma pārstrāde, reģenerācija, uzņēmējsabiedrība.

Pētījuma mērķis ir sniegt priekšstatu par iepakojuma apsaimniekošanas pirm-sākumiem Latvijā un tās attīstības tendencēm mūsdienās.

Pētījuma mērķa sasniegšanai tiek izvirzīti šādi uzdevumi: izpētīt iepakojuma apsaimniekošanu regulējošo likumdošanas bāzi, izvērtēt iepakojuma apsaimniekošanas sistēmas organizācijas struktūru, analizēt iepakojuma apsaimniekošanā iesaistīto sabiedrību darbību efektivitāti, izdarīt secinājumus par pētījuma rezultātiem.

Saskaņā ar Iepakojuma likumā (20.12.2001.) doto definīciju **iepakojums** ir precēm un produktiem pievienots izstrādājumu kopums, ko izmanto, lai produktus aizsargātu, saturētu, piegādātu, uzglabātu, ērti lietotu, realizētu un iepazīstinātu ar tiem. Iepakojums tiek atdalīts no preces pirms patērēšanas vai patērēšanas laikā.

Izšķir primāro iepakojumu (piemēram, smaržūdens pudele, tās vāciņš, kartona kastīte, polimēru materiāls, kurā iesaiņota kastīte), sekundāro iepakojumu (piemēram, kartona kaste, kurā ir iepakoti divdesmit četri smaržūdens flakoni kopā ar individuālo iepakojumu) un terciāro jeb transporta iepakojumu (piemēram, koka palete, uz kuras ar polietilēna plēvi un polimēra saitēm ir iepakotas divsimt sešpadsmit smaržūdens kartona kastes).

Katram iepakojuma veidam ir sava nozīme. Sekundārā iepakojuma un terciārā iepakojuma kvalitātei tiek izvirzītas zemākas prasības nekā primārā iepakojuma kvalitātei, jo to uzdevums ir saglabāt primārā iepakojuma un tajā iepakotā produkta sākotnējo izskatu un kvalitāti. Sekundārā un terciārā iepakojuma noņemšana neietekmē paša produkta raksturlielumus.

Iepakojums pēc tam, kad tas ir beidzis pildīt savu funkciju, kļūst par atkritumiem, kas piesārņo vidi. Precēm pievienoto iepakojumu apliekot ar nodokli, valsts motivē ražotājus izmantot pēc iespējas mazāk iepakojuma un vieglāk pārstrādājamus iepakojuma materiālus, lietojot iepakojumu atkārtoti [2, 5].

Latvijas likumdošanas mērķis iepakojuma jomā ir nodrošināt iepakojuma ražošanas attīstību, progresīvu iepakošanas tehnoloģiju ieviešanu un racionālas izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas sistēmas izveidi valstī, kā arī nodrošināt brīvprātīgas vienošanās principu ieviešanu izlietotā iepakojuma apsaimniekošanā. Tādējādi tiktu samazināta izlietotā iepakojuma nelabvēlīgā ietekme uz vidi, sekmēta atkārtota lietošana, veicināta iepakojuma materiālietilpības samazināšana un izlietotā iepakojuma reģenerācija [2].

Veicot institucionālās bāzes izpēti, autori secina, ka galvenais likumdošanas dokuments, kas reglamentē izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas pamatprincipu Latvijas Republikā, ir Iepakojuma likums (spēkā no 2002. gada 1. jūlija). Taču ir diezgan daudz arī citu ar izlietotā iepakojuma apsaimniekošanu saistītu dokumentu, Ministru kabineta noteikumu un Vides ministrijas dokumentu, kuros tiek reglamentētas iepakojuma un izlietotā iepakojuma aprītē iesaistīto uzņēmumu, uzņēmēj sabiedrību, iepakojuma ražotāju un pārstrādātāju saistības, kā arī vides aizsardzības, valsts un uzraudzības organizāciju reglamentējošā un kontrolējošā darbība. Svarīgāko saistošo normatīvo dokumentu sarakstu autori ir apkopojuši 1. tabulā.

No 1. tabulas datiem autori ir secinājuši, ka Latvijā ir izveidota pietiekama dažādu normatīvo aktu bāze, kam būtu jānodrošina efektīva iepakojuma apsaimniekošanas sistēmas funkcionēšana. Taču ir vairākas būtiskas nepilnības šo normatīvo aktu praktiskajā realizācijā. Tās ir akcentētas raksta beigšu daļā.

LR likumdošanā, noteikumos un citos normatīvajos aktos ir izvirzītas prasības darbībām ar izlietotā iepakojuma apsaimniekošanu, reglamentēti iepakojuma pārstrādes (reģenerācijas) apjomi, iepakojuma atkārtotā izmantošana, kā arī pamatprincipi primārā iepakojuma depozīta sistēmas izveidošanā un ar iepakojuma uzskaiti un nodokļu nomaksu saistīto jautājumu risināšanā.

1. tabula

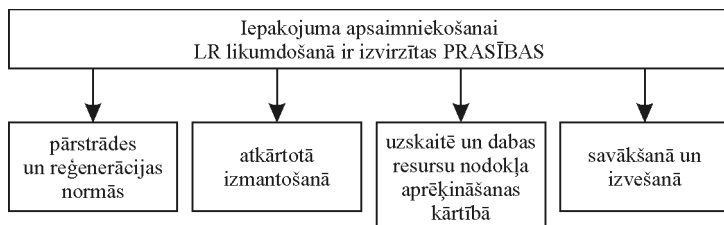
**Iepakojuma un izlietotā iepakojuma apsaimniekošanu regulējošo likumu  
un citu normatīvo aktu pārskats**

*Review of Laws and Normative Act Documents Regulating Packing  
and used Packing Management*

Nr. p. k.	Dokumenta nosaukums, piezīmes
1.	Iepakojuma likums (pieņemts 2001. gada 20. decembrī; stājies spēkā 2002. gada 1. jūlijā)
2.	Likums Par dabas resursu nodokli (ar grozījumiem, kas izsludināti līdz 2004. gada 23. aprīlim)
3.	“Atkritumu apsaimniekošanas likums” ar grozījumiem, kas izsludināti līdz 2004. gada 1. maijam
4.	2002. gada 2. aprīļa MK noteikumi Nr. 139 – “Noteikumi par izlietotā iepakojuma reģenerācijas apjomiem un termiņiem, ziņojuma sniegšanas kārtību un veidlapas paraugu”
5.	2002. gada 9. aprīļa MK noteikumi Nr. 151 “Iepakojuma apsaimniekošanas padomes nolikums” (ar grozījumiem, kas pieņemti līdz 2003. gada 25. jūnijam)
6.	2002. gada 2. aprīļa noteikumi Nr. 140 “Iepakojuma klasifikācijas un marķēšanas noteikumi”
7.	2002. gada 25. jūnija MK noteikumi Nr. 270 “Dabas resursu nodokļa atvieglojumu piemērošanas kārtība uzņēmumiem (uzņēmēj sabiedrībām), kuri realizē brīvprātīgu izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas programmu”
8.	2004. gada 29. jūnija MK noteikumi Nr. 555 “Dabas resursu nodokļa aprēķināšanas un maksāšanas kārtība”
9.	2003. gada 22. jūlija MK noteikumi Nr. 414 “Noteikumi par depozīta sistēmas piemērošanu atkārtoti lietojamam iepakojumam”
10.	2002. gada 30. septembra LR Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrijas rīkojums Nr. 161 “Par kritērijiem un prasībām brīvprātīgām izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas programmām”
11.	2002. gada 14. jūnija LR Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrijas rīkojums Nr. 108 “Par iepakotāju un iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmumu (uzņēmēj sabiedrību) reģistrēšanu” (ar grozījumiem kas izsludināti līdz 2002. gada 20. decembrim)
12.	2003. gada 14. augusta LR Vides ministrijas rīkojums Nr. 194 “Par Iepakojuma apsaimniekošanas padomi”
13.	Ministru kabineta 2004. gada 30. novembra noteikumi Nr. 985 – “Noteikumi par atkritumu klasifikatoru un īpašībām, kas padara atkritumus bīstamus”
14.	Ministru kabineta 2004. gada 29. aprīļa noteikumi Nr. 365 – “Noteikumi par atkritumu pārstrādes, reģenerācijas un apglabāšanas veidiem”
15.	Ministru kabineta 2004. gada 15. aprīļa noteikumi Nr. 316 “Kārtība, kādā atkritumus ievie pārstrādei Latvijas teritorijā, kā arī atkritumu eksporta un tranzīta kārtība”
16.	Ministru kabineta 2001. gada 9. oktobra noteikumi Nr. 432 “Atkritumu apsaimniekošanas atļauju izsniegšanas, pagarināšanas un anulēšanas kārtība”

Tāpat normatīvajā bāzē tiek definēti arī nosacījumi izlietotā iepakojuma materiālu klasifikācijai, to piederības noteikšanai pie sadzīves atkritumu klasifikatora atsevišķām kategorijām vai pie bīstamām vielām, uzkrāšanai un izvešanai. Iepakojuma apsaimniekošanai izvirzītās prasības autori ir apkopojuši 1. attēlā.

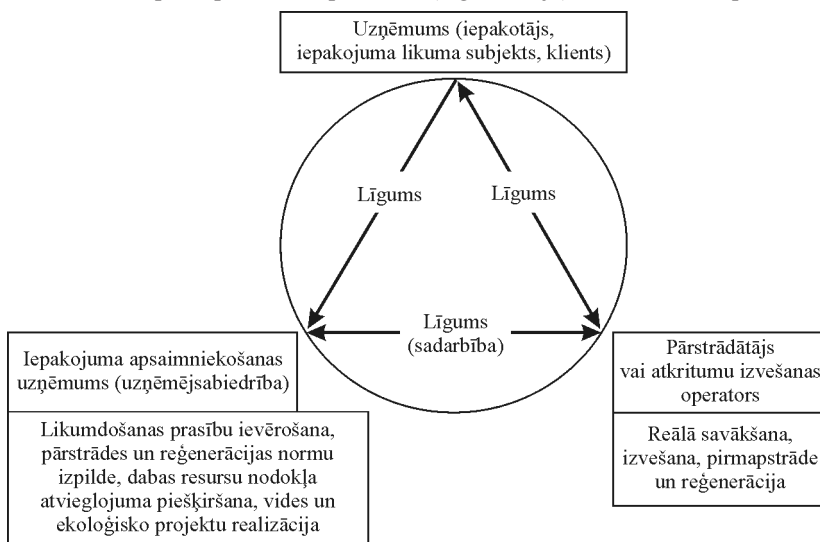
Apkopojot likumdošanā izvirzītās prasības un nosacījumus, autori secina, ka izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas sistēma balstās uz trijām uzņēmumu, uzņēmēj sabiedrību un organizāciju saistību un pienākumu grupām un tas kopumā rada iespēju nodrošināt likumdošanas izpildi (sk. 2. att.), kā arī katru gadu pieaugošu izlietotā iepakojuma pārstrādes (reģenerācijas) procentuālo normu sasniegšanu (sk. 2. tab.).



1. att. Prasības iepakojuma un izlietotā iepakojuma apsaimniekošanā  
*Requirements for Packing and Used Packing Management*

Vides aizsardzības, valsts un uzraudzības institūcijām ir deleģētas normatīvo aktu izstrādāšanas, to uzraudzības un izpildes kontroles funkcijas, bet ar praktiskajiem darba jautājumiem izlietotā iepakojuma savākšanā, uzskaitē, pārstrādes (reģenerācijas) normu izpildē un savāktu materiālu pirmapstrādē un pārstrādes tehnoloģijās nodarbojas

- **iepakotājs** (likuma subjekts, komercuzņēmums, importētājs vai pārdevējs) – preces ražotājs, pakalpojuma sniedzējs vai pārdevējs, kas iepakoj precis, kā arī importētājs, kas importē precis vai produktu iepakojumā,
- iepakojuma apsaimniekotājs vai **uzņēmējiesabiedrība** – nevalstiskā organizācija, kas izstrādā, akceptē, plāno lielāku iepakojuma reģenerācijas apjomu, nekā to nosaka likumdošana, izstrādājot attiecīgu programmu, un kas nodarbojas ar sistēmas ieviešanu un koordinēšanu visās stadijās – iepakojuma uzkrāšanā, izvešanā, pirmapstrādē un pārstrādē (reģenerācijā) vai nosūtīšanā pārstrādei,



2. att. Izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas shēma  
*Used Packing Management Scheme*

- iepakojuma **pārstrādātājs** vai (atkritumu) **izvešanas operators** – uzņēmums, kurā saskaņā ar ražošanas tehnoloģiju no izlietotā iepakojuma vai iepakojuma materiāla iegūst to pašu materiālu vai citus materiālus, izņemot enerģiju, ko iegūst, izlietoto iepakojumu (iepakojuma materiālu) sadedzinot, vai kurā no izlietotā iepakojuma



(iepakojuma materiāla) iegūst otrreizējās izejvielas vai enerģiju, kā arī uzņēmums, kas noslēgtā līguma ietvaros, pamatojoties uz saņemtajām atļaujām cieto sadzīves atkritumu, arī izlietotā iepakojuma transportēšanā, savāc un izved izlietoto iepakojumu turpmākai nodošanai pārstrādei vai reģenerācijai [1; 2; 9; 12].

2. tabula

**Iepakojuma materiālu reģenerācijas (pārstrādes un enerģijas atgūšanas) apjomi (%) [6]**  
***Packing Material Regeneration (Recycling and Energy Extraction) Volumes***

Nr. p. k.	Iepakojuma materiāls	31.12.02.	31.12.03.	31.12.04.	31.12.05.	31.12.06.	31.12.07.
1.	Papīrs, kartons	43	47	50	56	62	67
2.	Plastmasa	9	11	12	15	18	21
3.	Metāls	13	17	20	23	27	30
4.	Stikls	19	22	25	28	32	35
	Kopā visi materiāli	31	33	37	42	46	50
Iepakojuma materiālu pārstrādes apjomi (%) Packing Material Recycling Volumes (%)							
Nr. p. k.	Iepakojuma materiāls	31.12.02.	31.12.03.	31.12.04.	31.12.05.	31.12.06.	31.12.07.
1.	Papīrs, kartons	43	47	50	53	56	59
2.	Plastmasa	9	11	12	13	14	15
3.	Metāls	13	17	20	23	27	30
4.	Stikls	19	22	25	28	32	35
	Kopā visi materiāli	31	33	36	40	42	45
No iepakojuma materiāliem atgūtās enerģijas apjomi (%) Energy Extraction Volumes from Packing Materials (%)							
Nr. p. k.	Iepakojuma materiāls	31.12.02.	31.12.03.	31.12.04.	31.12.05.	31.12.06.	31.12.07.
1.	Papīrs, kartons	0	0	0	3	6	8
2.	Koks	6	8	10	12	13	14
3.	Plastmasa	0	0	0	2	4	6

Analizējot 2. tabulas datus, var secināt, ka no Latvijā pārstrādātajiem iepakojuma materiāliem visvairāk pārstrādāts tiek metāls, stikls, papīrs un kartons, bet enerģijas atgūšanā galvenokārt izmantots papīrs, kartons un koks. Autori to izskaidro tādējādi, ka metāls un stikls ir materiāli, kuri pārstrādes procesos saglabā savu sākotnējo izmantošanas nozīmi, nevis vienkārši tiek sadedzināti enerģijas iegūšanas nolūkā.

Lai izpildītu likumdošanā noteiktās prasības, iepakotājs dibina iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmumu (uzņēmēj sabiedrību) vai slēdz līgumu ar šādu uzņēmumu (uzņēmēj sabiedrību). Iepakotāja un iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmuma savstarpējās attiecības un pienākumus regulē noslēgtais līgums, bet tas neatbrīvo iepakotāju no šādām saistībām [1; 2; 4; 8; 13]:

- reģistrēties par iepakotāju reģionālajā vides pārvaldē;
- veikt izlietotā iepakojuma savākšanu savā teritorijā un nodošanu turpmākai reģenerācijai, noslēdzot attiecīgu līgumu
  - ✓ ar preču piegādātāju (ja ir iespējama izlietota sekundāra un/vai terciāra iepakojuma atdošana piegādātājam, iepriekš atrisinot jautājumu, piemēram, par “atkritumu” pārvadāšanas likumību nespecializētā autotransportā),

- ✓ ar izlietotā iepakojuma pārstrādātāju (kas nodarbojas ar izejvielu pārstrādi saskaņā ar akceptētu tehnoloģiju, iepriekš atrisinot jautājumu, piemēram, par „atkritumu” pārvadāšanu)
- ✓ vai ar atkritumu izvešanas transporta uzņēmumu (kas saskaņā ar saņemtajām atļaujām pārvadā “atkritumus” un, pamatojoties uz līgumiem, nodod izejvielas (izlietoto iepakojumu) turpmākai pārstrādei (reģenerācijai));
- veikt iepakojuma un izlietotā iepakojuma uzskaiti un dabas resursu nodokļa nomaksu valsts budžetā saskaņā ar likumdošanu (gan saņemot dabas resursu nodokļa atvieglojumu, gan sadarbojoties ar iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmējsabiedrību bez atvieglojuma saņemšanas).

Uzņēmējdarbības sabiedrībā, kā arī tematisko semināru laikā bieži tiek diskutēts par lietderību slēgt līgumu ar iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmējsabiedrību atbilstoši Iepakojuma likuma 15. pantam. Neslēdzot līgumu ar iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmējsabiedrību, **iepakotājam** jāizpilda likumdošanas prasības, kuras ir izvirzītas uzņēmējsabiedrībām [2; 9]:

- jāizstrādā izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas programmu 5 gadiem;
- jāsaplāno izlietotā iepakojuma un reģenerētā vai reģenerācijai eksportētā iepakojuma apjomus;
- programmā jāparedz iepakojuma reģenerācijas normu izpilde lielākos apjomos, nekā to nosaka likumdošana;
- jāparedz naudas līdzekļu (dabas resursu nodokļa atvieglojuma daļas) procentuāls izlietojums programmas realizēšanai.

Iepakotājam jāpatērē daudz laika iepriekš minēto uzdevumu izpildei, kā arī naudas līdzekļu specifisko jautājumu atrisināšanai, attiecīgo dokumentu sagatavošanai un akceptēšanai attiecīgajās valsts institūcijās, sava uzņēmuma personāla apmācībai un izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas programmā iekļauto uzdevumu un mērķu sasniegšanai.

Daudzi uzņēmumi (iepakotāji) ir noslēguši līgumus ar uzņēmējsabiedrībām (sk. 3. tab.), kuras savu programmu ietvaros nodarbojas ar iepriekš minētajiem jautājumiem, kā arī ar izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas sistēmas ieviešanu un koordinēšanu visās stadijās. Tāpat šīs uzņēmējsabiedrības palīdz uzņēmējiem (iepakotājiem, iepakojuma likuma subjektiem) izpildīt Iepakojuma likuma prasības par izlietotā iepakojuma savākšanu un pārstrādi.

Viens no svarīgākajiem iepakotāju motivējošiem faktoriem sadarboties ar uzņēmējsabiedrībām izlietotā iepakojuma apsaimniekošanā ir dabas resursu nodokļa atvieglojuma piešķiršana. Likumā noteiktais likmes lielums ir līdz 80% no aprēķinātā dabas resursu nodokļa summas par iepakojumu, kas ir saražots (pārdots) Latvijas Republikas teritorijā vai importēts kā atsevišķi, tā kopā ar precēm gan no Eiropas Savienības zonas, gan no citām valstīm [3].

3. tabulā redzams, ka no sešām līdz šim reģistrētajām uzņēmējsabiedrībām trīs ir reģistrētas Rīgā un trīs citās Latvijas pilsētās. Tas liecina par iepakojuma apsaimniekošanas koncentrāciju tuvāk reālajiem finanšu aprites avotiem. Savukārt tas, ka 2004. gadā nav reģistrēta neviena iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmējsabiedrība, norāda uz zināmu birokrātisko procedūru loku, kas ierobežo šī tirgus sektora paplašināšanos pēdējā laikā.

3. tabula

**Iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmumu (uzņēmējsabiedrību) reģistrs, 2004. g. oktobris [18]**

***Package Management Company Register (October 2004)***

Nr. p. k.	Iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmums (uzņēmējsabiedrība)	Reģistrācijas numurs uzņēmumu reģistrā	Juridiskā adrese	Reģistrācijas datums IVN birojā
1.	SIA "FEDAK"	150301370	Teātra 26-4, Daugavpils, LV-5401	15.11.2002.
2.	SIA "Zaļā Josta"	000360004	Kr. Valdemāra 33, Rīga, LV-1010	12.12.2002.
3.	BO SIA "Latvijas Zaļais Punkts"	000347589	Baznīcas 20/22, Rīga, LV-1010	28.12.2002.
4.	A/S "Grīziņkalns"	000302777	Narvas iela 2, Rīga, LV-1009	27.08.2003.
5.	SIA "Betika DGH"	000362578	Parādes 17-2, Tukums, LV-3101	25.09.2003.
6.	SIA "DARS 2000"	150302194	Tautas 49-26, Daugavpils, LV-5404	29.12.2003.

Piezīme. Reģistrācijai par uzņēmējsabiedrību ir iesniegti vēl 4 pieteikumi no citiem uzņēmumiem.

Iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmējsabiedrības savās programmās paredz iepakojuma reģenerācijas normu izpildi lielākos apjomos, nekā to nosaka likumdošana. 4. tabulā ir salīdzināts Ministru kabineta noteikumos Nr. 139 iepakojuma materiālu reģenerācijas (pārstrādes un enerģijas atgūšanas) norādītais procentuālais apjoms ar uzņēmējsabiedrības "Zaļā Josta" programmā iepļānotajiem apjomiem.

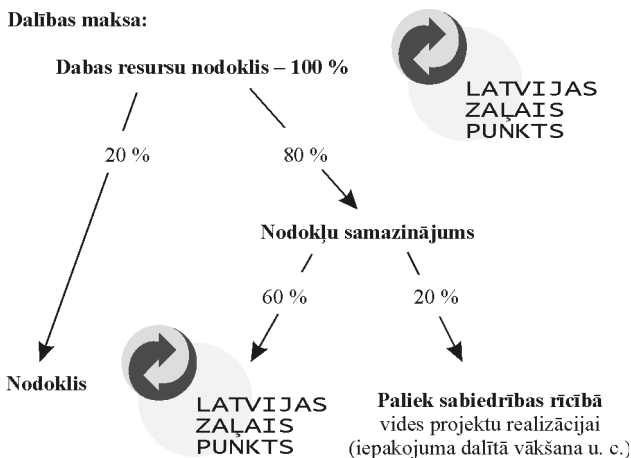
4. tabula

**Iepakojuma materiālu reģenerācijas (pārstrādes un enerģijas atgūšanas) apjomi, % [6; 15]**

***Packing Material Regeneration (Recycling and Energy Extraction) Volumes, %***

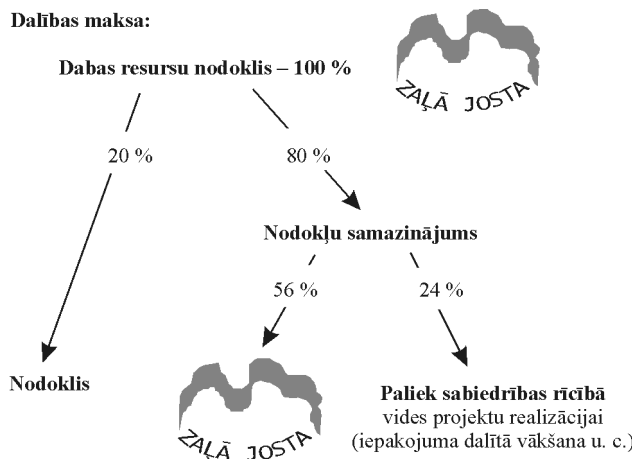
Gads	2003	2004	2005	2006	2007
1	2	3	4	5	6
Saskaņā ar MK noteikumiem Nr. 139 "Noteikumi par izlietotā iepakojuma reģenerācijas apjomiem un termiņiem, ziņojuma sniegšanas kārtību un veidlapas paraugu"					
Papīrs, kartons	47%	50%	56%	62%	67%
Polimēri, kompozītmateriāli	11%	12%	15%	18%	21%
Metāli	17%	20%	23%	27%	30%
Stikls	22%	25%	28%	32%	35%
Saskaņā ar "Zaļās Jostas" izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas Programmu					
Papīrs, kartons	84%	84%	91%	93%	97%
Polimēri	29%	46%	51%	73%	82%
PET polimēri	24%	35%	51%	83%	84%
Lamināti (kompozītmateriāli)	3%	7%	11%	26%	28%
Metāli	27%	42%	50%	59%	63%
Stikls	31%	31%	39%	36%	42%

Analizējot tabulā redzamo informāciju, konstatējams, ka „Zaļās Jostas” programmā deklarētie apjomi iepakojuma reģenerācijā caurmērā par 30–50% pārsniedz likumdošanā noteiktās prasības. Autori to izskaidro ar diviem apstākļiem: pirmkārt, likumā noteikts, ka programmā jābūt izvirzītiem augstākiem mērķiem, nekā to prasa likuma praktiskā izpilde, un, otrkārt, uzņēmējiesabiedrības savas programmas izstrādā, pamatojoties uz reālo tirgus situāciju izpēti.



3. att. Dabas resursu nodokļa un atvieglojuma sadalījums uzņēmējiesabiedrībā BO SIA “Latvijas Zaļais Punkts” [10]

*Natural Resource Tax and Alleviation Division in Company BO LTD “Latvian Green Point”*



4. att. Dabas resursu nodokļa un atvieglojuma sadalījums uzņēmējiesabiedrībā SIA “Zaļā Josta” [14]

*Natural Resource Tax and Deduction Division in The Company LTD “Zaļā Josta”*

Programmās paredzēto reģenerācijas apjomu sasniegšanai, kā arī izlietotā iepakojuma dalītai savākšanai, šķirošanai, nodošanai pārstrādei, uzņēmējiesabiedrības

saimnieciskās darbības nodrošināšanai, vides aizsardzības projektu un sabiedrisko pasākumu realizēšanai uzņēmēj sabiedrības izmanto kādu no finansēšanas shēmām. Autori, izmantojot publiski pieejamo uzņēmēj sabiedrību informāciju, to darbības principus ir attēlojuši shematiski (sk. 3. un 4. att.).

Salīdzinot abas finanšu sadales shēmas, ir redzams, ka iepakotājam finansiāli izdevīgāka ir SIA "Zaļā Josta" piedāvātā sistēma, jo šajā gadījumā iepakotājs papildus iegūst vēl 4% no dabas resursu nodokļa summas.

Iepakotāja rīcībā paliekošā dabas resursu nodokļa atvieglojuma daļa (naudas izteiksmē) ir paredzēta dalītai atkritumu savākšanai iepakotāja uzņēmumā un tiek izmantota saskaņā ar iepakotāja uzņēmuma administrācijas rīkojumiem šķiroto atkritumu savākšanas sistēmas izveidošanai un uzturēšanai (arī tvertņu iegādei, izmaksām darbiniekiem, kuri nodarbojas ar izlietotā iepakojuma savākšanu uzņēmumā, izlietotā iepakojuma (atkritumu) izvešanas uzņēmumu pakalpojumu apmaksai iepakojuma transportēšanai turpmākai reģenerācijai, turpretim dabas resursu nodokļa atvieglojuma daļas procentuālais izlietojuma sadalījums uzņēmēj sabiedrībās tiek veidots pēc shēmas, kuru autori ir izveidojuši, izmantojot publiski pieejamos uzņēmēj sabiedrību datus (sk. 5. tab.).

5. tabula

**Dabas resursa nodokļa procentuālais izlietojuma sadalījums**  
*Natural Resource Tax Usage Percentage Division*

Nr. p. k.	Izlietojuma mērķis	Dabas resursa nodokļa lielums, %	
		SIA "Zaļā Josta"	BO SIA "Latvijas Zaļais Punkts"
1.	Iemaksai Valsts vides aizsardzības speciālajā budžetā	20	
2.	Nodokļa maksātāja iekšējā apritē esošā iepakojuma dalītai vākšanai, šķirošanai, iepakojuma materiālietīpības samazināšanai	24	20
3.	Izlietotā iepakojuma apsaimniekošanai (dalītai vākšanai, šķirošanai, nodošanai pārstrādei)	28	60
4.	Saimnieciskās darbības nodrošināšanai	11,2	
5.	Sabiedrības izglītošanai, informatīvo materiālu iegādei, izgatavošanai un darba organizēšanai	11,2	
6.	Rezerves kapitālam, uzkrājumiem	5,6	
<b>Kopā, %</b>		<b>100</b>	

Veicot pētījumu, autori ir konstatējuši, ka "Zaļajā Jostā" ir pieejama informācija par iegūto finanšu procentuālo izlietojumu, turpretim "Latvijas Zaļais Punkts" šādu informāciju publiski nesniedz. Šāda situācija būtu jānovērš ar attiecīgu likuma normu pieņemšanu, jo izlietoti tiek naudas līdzekļi no dabas resursu nodokļa (tātad nodokļu makstāju nauda), un par to izmantošanu informācijai ir jābūt publiski pieejamai.

Ņemot vērā, ka informācija par dabas resursu nodokļa atvieglojuma daļas procentuālo izlietojuma sadalījumu uzņēmēj sabiedrībās ne vienmēr ir publiski pieejama, kā arī to programmas ne vienmēr tiek izvērtētas sabiedrībā, nav iespējams salīdzināt minēto uzņēmēj sabiedrību darbības efektivitāti, programmās saplānoto projektu realizācijas pamatotību, arī ieguldījumu izlietotā iepakojuma savākšanas un reģenerācijas sistēmas attīstībai [8].

Protams, ne jau visas organizācijas tur „noslēpumā” savu finanšu izlietojumu. Pamatojoties uz uzņēmējsabiedrības “Zaļā Josta” informāciju par dabas resursu nodokļa atvieglojuma procentuālo sadalījumu, noskaidrots, ka šis uzņēmums ir ielāņojis 35% no atvieglojuma summām ieguldīt izlietotā iepakojuma savākšanas un pārstrādes sistēmas attīstībai, 30% atstāt iepakotāju rīcībā izlietotā iepakojuma (šķiroto atkritumu) uzkrāšanas sistēmas organizēšanai un uzturēšanai, 14% – vides aizsardzības projektu un sabiedrisko pasākumu realizēšanai un sabiedrības izglītošanai, bet tikai 14% savas uzņēmējsabiedrības saimnieciskās darbības nodrošināšanai, paredzot arī 7% rezerves kapitālam un uzkrājumiem (sk. 6. tab.).

6. tabula

**Izlietotā iepakojuma apsaimniekošanai paredzētais dabas resursu nodokļa atvieglojuma procentuālais sadalījums uzņēmējsabiedrībā “Zaļā Josta” [14]**

*Natural Resource Tax Alleviation Meant for Used Packing Management for the Company “Zaļā Josta”*

Nr. p. k.	Izlietojuma mērķis	Dabas resursu nodokļa sadalījums, %
1.	Izlietotā iepakojuma dalītai vākšanai un nodošanai pārstrādei	35
2.	Nodokļa maksātāju iekšējā aprītē esošā iepakojuma dalītai vākšanai, šķirošanai, iepakojuma materiālietilpības samazināšanai	30
3.	SIA “Zaļā Josta” saimnieciskās darbības nodrošināšanai	14
4.	Sabiedrības izglītošanai, informatīvo materiālu iegādei, izgatavošanai un darba organizēšanai	14
5.	Rezerves kapitālam, uzkrājumiem	7
<b>Kopā, %</b>		<b>100</b>

Analizējot 6. tabulas datus, autori secinājuši, ka līdzekļu izlietojuma sadalījums skaidri nosaka, kāda daļa tiek atvēlēta faktiskajiem iepakojuma „savācējiem”, kāda – pašam iepakotājam, kāda paliek uzņēmējsabiedrības rīcībā konkrētu mērķu realizēšanai. Tādējādi ir viegli kontrolēt līdzekļu faktisko izlietojumu.

Ja iepakotājs vēlas ievērot likumdošanas prasības un punktuāli izpildīt savas saistības izlietotā iepakojuma veiksmīgai apsaimniekošanai, izvirzās trīs jautājumi.

1. Vai iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmējsabiedrība spēs organizēt izlietotā iepakojuma savlaicīgu izvešanu pēc preču izpakošanas iepakotāja teritorijā?
2. Vai pats iepakotājs organizēs izlietotā iepakojuma nodošanu reģenerācijai (pārstrādei) uz kaut kādu pārstrādes objektu?
3. Kā pareizi rīkoties ar izlietoto iepakojumu, ja tas pēc likuma tiek klasificēts kā sadzīves atkritumi?

Tā kā izlietotā iepakojuma uzpirkšana notiek arī pārstrādes rūpnīcu teritorijās, iepakotāji dažkārt pārkāpj atkritumu pārvaldīšanas noteikumus, transportējot izlietoto iepakojumu šim nolūkam neparedzētās automašīnās bez attiecīgo atļauju saņemšanas. Arī pārstrādes rūpnīcas un izlietotā iepakojuma iepirkšanas firmas nereti neievēro izlietotā iepakojuma (atkritumu) pārvaldīšanas noteikumus, izvedot iepakojumu no iepakotāja teritorijas ar savu autotransportu, kas neatbilst likumā noteiktajām prasībām.

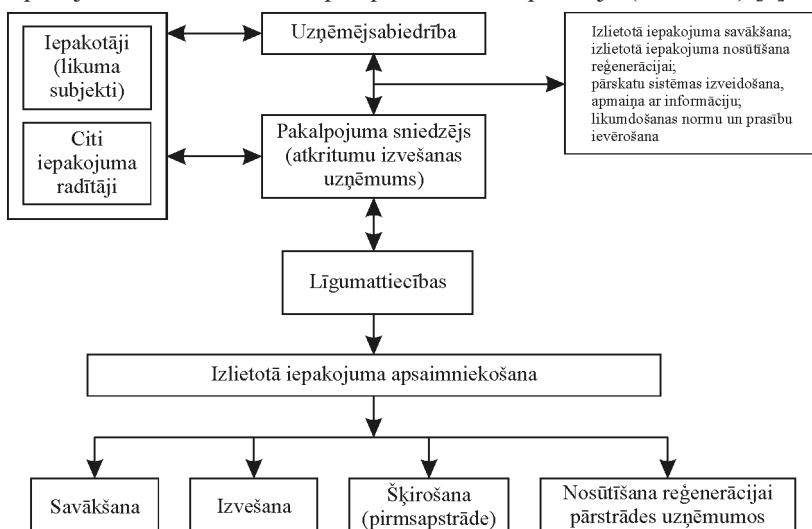
Jāpiebilst, ka izlietotā iepakojuma pārvaldīšanas dokumentu noformēšana, piemēram, pavadzīmes noformēšana, nav nepieciešama, ja izlietoto iepakojumu no iepakotāja teritorijas veic atkritumu izvešanas transporta uzņēmums, pamatojoties

uz sadarbības līgumu par izlietotā iepakojuma izvešanu un nodošanu turpmākai reģenerācijai. Taču, sadarbojoties ar citām firmām vai pārstrādes rūpnīcām, kuras nav saņēmušas attiecīgo atļauju atkritumu pārvadāšanai, katra krava būtu jānoformē saskaņā ar likumdošanas prasībām, proti, jānoformē PPR (preču pavadzīme-rēķins) ar visām no tā izrietošajām sekām.

Koordinējot iepakojuma apsaimniekošanas gaitu, izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas uzņēmēj sabiedrības rekomendē iepakotājam sadarboties ar konkrētiem iepakojuma (atkritumu) izvešanas transporta uzņēmumiem, kuri nodarbojas ar atkritumu (iepakojuma) izvešanu. Iepakotāja un izlietotā iepakojuma izvešanas uzņēmuma saistības tiek reglamentētas savstarpējos sadarbības līgumos, kuros svarīgākie jautājumi ir šādi [7; 11; 12]:

- iepakotāja pienākums patstāvīgi veikt izlietotā iepakojuma uzkrāšanu, vienojoties par iepakojuma sortimentu, kas izriet no materiāla reģenerēšanas (pārstrādes) iespējām;
- iepakojuma izvešanas transporta uzņēmuma pienākumi veikt izlietotā iepakojuma izvešanu un nodošanu turpmākai reģenerācijai saskaņā ar pārstrādes rūpnīcu prasībām;
- izlietotā iepakojuma uzskaites un noformēšanas kārtība, kā arī pušu norēķinu saistības par sniegtajiem pakalpojumiem un nodoto izlietoto iepakojumu.

Veicot iepakotāja apkalpošanu iepakojuma apsaimniekošanā, izlietotā iepakojuma (atkritumu) izvešanas transporta uzņēmumi izmanto savu materiāli tehnisko bāzi, autotransportu, loģistiku un iepakojuma pirmapstrādes iespējas iepakotāja materiālu izvešanai turpmākai reģenerācijai, kā arī koordinē savu darbību ar uzņēmēj sabiedrību, kas Iepakojuma likuma ietvaros apkalpo konkrētu iepakotāju (sk. 5. att.) [2].



5. att. Izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas shēma  
*Used Packing Management Scheme Created*

Pateicoties uzņēmēj sabiedrību aktīvai darbībai savu programmu realizēšanā, kā arī pašu iepakotāju aktivitātei, pēdējos divos gados ir ievērojami palielinājies

izlietotā iepakojuma reģenerācijai paredzētais apjoms, kā arī iepakojuma uzpirkšanas (starpnieku) firmu un pārstrādātāju skaits. Šos datus autori ir apkopojuši 7. tabulā.

Jāpievērš uzmanība arī tam, ka tikai neliela daļa uzņēmumu reāli pārstrādā iepakojumu. Vairums to ir specializējusies iepakojuma savākšanā un nogādāšanā tālākai pārstrādei vai reģenerācijai.

Pamatojoties uz Iepakojuma likumu, autori ir izveidojuši **savu** izlietotā iepakojuma pārstrādes tehnoloģiskā procesa **definīciju**:

- izlietotā iepakojuma pārstrāde ir process, kurā no izlietotā iepakojuma vai iepakojuma materiāla iegūst to pašu materiālu vai citus materiālus ar pārstrādātā materiāla pamatbāzi, izslēdzot enerģijas iegūšanu no materiālu sadedzināšanas,
- reģenerācija ir process, kurā no savāktā izlietotā iepakojuma vai iepakojuma materiāla pārstrādes rezultātā iegūst cita materiāla ražošanai nepieciešamās izejvielas vai enerģiju, iepakojumu sadedzinot.

7. tabula

### Izlietotā iepakojuma izvešanas, pieņemšanas, pirmapstrādes (šķirošanas) un pārstrādes uzņēmumu pārskats par 2004. gadu

#### *Review of Companies Operating with used Packing Transportation, Admitting, Prior Processing (Sorting) and Recycling on 2004*

Uzņēmuma nosaukums	Izlietotā iepakojuma veidi, ar kuriem nodarbojas uzņēmums (atzīmēti ar "x")					
	Kartons, papīrs	Polimēri, izņemot PET	PET polimēri	Kompozīt-materiāli	Metāls	Stikls
A/S "L&T HOETIKA"	x	x	x	x	x	x
SIA "Eko Reverss"	x	x	x	x		x
SIA "Getliņi - Eko"	x	x	x		x	x
SIA "Nehlsen – Rīga"	x	x	x			x
SIA "Alen"	x	x	x			
SIA "Riork"	x	x	x		x	
SIA "Gofre Baltija"	x	x				
SIA "Eko Rīga"	x	x				
SIA "APML"	x	x				
SIA "PP Jumis"	x	x				
SIA "Papīrfabrika Līgatne"	x					
SIA "MKK"	x					
SIA "Darita"	x					
SIA "Ādažu Polietilēna Industrija"		x				
SIA "Formika"		x				
SIA "Armica un Co"		x				
SIA "Pak Demiks"		x				
A/S "Grīziņkalns"						x
SIA "Ekometss"					x	
SIA "Pet Baltija"			x			
SIA "Nordic Plast"		x				
SIA "Baltplasts RKG"		x				

Iepakojuma pārstrādes un reģenerācijas tehnoloģiskajos procesos (izņemot enerģijas iegūšanu) ir nepieciešams izmantot augstas kvalitātes izejmateriālu (būtībā



atkritumus). Tikai šādā gadījumā rūpnīcā saražotā gala produkcija var atbilst noteiktu standartu un tehnoloģijas prasībām.

Likumdošanā ir noteikti iepakojuma ražotāju pienākumi veikt iepakojuma marķēšanu, kas atvieglo materiālu (izlietotā iepakojuma) identifikāciju pirmapstrādē un šķirošanā, bet pārstrādes uzņēmumu prasības par materiāla kvalitāti un piegādes nosacījumiem ir noteiktas sadarbības līgumā ar nosūtītāju (vai ar materiāla pārdevēju) [7].

Paaugstinātas prasības attiecībā uz materiāla kvalitāti sadārdzina no iepakotājiem savāktā un izvestā izlietotā iepakojuma pirmapstrādi. Savukārt, atsevišķa veida izejmateriālu daudzuma piesātinājumam tirdzniecības un ražošanas aprītē, kā arī izmantotā iepakojuma pārstrādes un reģenerācijas normas sasniegšana izraisa materiālu pārdošanas (uzpirkšanas) cenu kritumu pēc pārstrādes uzņēmumu iniciatīvas [13, 72].

Pētījuma rezultātā autori secina, ka atsevišķa veida materiālu savākšana, pirmapstrāde un nosūtīšana turpmākai pārstrādei vai reģenerācijai var kļūt nerentabla, kaut arī uzņēmumiem, kas faktiski nodarbojas ar izlietotā iepakojuma izvešanu no iepakotājiem, ir paredzētas dotācijas.

Autori ir bijušas pārrunas ar 2004. gadā darbību uzsākušo PET pudeļu pārstrādātāju „PET Baltija” pārstāvjiem. Apkopojot iegūto informāciju, var secināt, ka darbību ir uzsācis modernākais PET pārstrādes uzņēmums Austrumeiropā. Tā jauda ir 3500–4000 tonnu gadā. Ražotne darbojas nepārtrauktā ciklā un gandrīz pilnībā ir automatizēta (to apkalpo tikai divi cilvēki vienā maiņā). PET pudeles tiek pārstrādātas izejvielās (pārsvārā dažādas plastmasas taras ražošanai), kas tiek eksportētas uz Eiropas Savienības dalībvalstīm un Ķīnu. Galvenie izejvielu (PET pudeļu) piegādātāji Latvijā ir A/S „L&T Hoetika”, SIA „Eko Reverss”, SIA „Riork”. Viens no līdzīpašniekiem ir „Latvijas Zaļais Punkts”. Galvenās problēmas ir izejvielu apjoma trūkums (tāpēc daļa izejvielu tiek importēta no Skandināvijas valstīm, Lietuvas un Igaunijas), kā arī vietējo izejvielu zemā kvalitāte (slikti sašķirotas, neīrās PET pudeles) [17].

Par iepakojuma pārstrādes attīstību Latvijā liecina arī SIA „V.L.T.” uzsāktā jaunās ražotnes celtniecība papīra iepakojuma pārstrādei. Pēc Latvijas Investīciju un attīstības aģentūras (LIAA) informācijas, šī projekta atbalsta summa ir miljons latu, no kuriem 740 328,40 latu ir Eiropas Savienības finansējums. Šis uzņēmums ir vienīgais olu transportēšanas paliktņu un olu kastīšu ražotājs Latvijā. Pēc jaunās ražotnes atvēršanas ir plānots dubultot saražotās produkcijas apjomus. Pārstrādes jauda šobrīd ir aptuveni 3500 tonnu izlietotā papīra iepakojuma gadā. Lielākā daļa noieta tirgus ir Latvijā (aptuveni 51%), bet pārējā produkcijas daļa tiek eksportēta uz Igauniju, Lietuvu un Poliju [14].

Analizējot pētījumā iegūto informāciju, autori secina, ka salīdzinājumā ar iepriekš minētajiem pārstrādes vai reģenerācijas paņēmieniem iepakojuma reģenerācijai, kurā tiek iegūta enerģija (*energy waste*), piemēram, sadedzinot iepakojumu, ir šādas priekšrocības:

- prasības attiecībā uz izejmateriāla kvalitāti ir daudz mazākas nekā tad, ja pārstrādā iepakojuma materiālu tādā pašā materiālā vai arī izmanto to kā otrreizēju izejvielu citu materiālu ražošanā,
- izlietotā iepakojuma (atkritumu) izvešanas un pirmapstrādes uzņēmumā var plašāk izmantot iepakojuma šķirošanas automātiskās iekārtas, un tas samazina

izdevumus strādnieku darba atalgošanai, kā arī novērš daudz prognozējamo risku (arī risku ar personālu, ar izejmateriāla neatbilstību pieņēmēja prasībām). Tādējādi ar mazākiem izdevumiem var atšķirt pārstrādei vai reģenerācijai (bez enerģijas ieguves) nederīgo iepakojumu, ko izmanto tieši sadedzināšanai.

Pētot ar iepakojuma pārstrādi (reģenerāciju) saistīto problēmu loku, autori ir atzinuši, ka šīs pārstrādes iespējas Latvijā ir ierobežotas vairāku iemeslu dēļ:

- papīra un kartona iepakojuma pārstrādes apjomi ir ierobežoti pārstrādes uzņēmumu iekārtu nepietiekamo jaudu un izmantojamo tehnoloģiju dēļ;
- klasisko polimēru daudzveidība, īpatnības ķīmiskajā sastāvā un paša iepakojuma veidi un formas (folijas, pudeles, kannas, mucas, kastes u. c.), kā arī jaunu, netipisku polimēru radīšana pārstrādē nepieļauj vai lielā mērā ierobežo iespēju vienā pārstrādes uzņēmumā reģenerēt izlietoto plastmasas iepakojumu;
- pēc 21. gs. 90. gados iestājušās vispārējās ražošanas lejupslīdes Latvijā tika slēgti lielie stikla pārstrādes uzņēmumi, bet esošo uzņēmumu jaudas ir ļoti ierobežotas (jauni uzņēmumi nav izveidoti);
- Latvijā līdz šim nav attīstījusies metālu iepakojuma savākšanas un pārstrādes sistēma, lai gan būtu iespējams izmantot Eiropas pieredzi;
- netiek pilnībā īstenota valsts atbalsta politika atkritumu (iepakojuma) pārstrādes sistēmas izveidošanai Latvijā, neskatoties uz to, ka šādas sistēmas izveidošanu varētu lielā mērā finansēt no Eiropas Savienības struktūrfondu līdzekļiem un Eiropas Savienība palīdzētu ievērojami samazināt noglabāto (deponēto) atkritumu apjomu;
- lielā birokrātisma, kā arī ilgtermiņa konsekventas atbalsta politikas trūkuma dēļ daudzi perspektīvi pārstrādes uzņēmumu izveidošanas projekti ir palikuši neīstenoti (pēdējā gada laikā gan ir manāmas atsevišķas pozitīvas tendences).

Apkopojot pētījuma rezultātus, ir izdarīti vairāki secinājumi.

1. Pastāvīgās izmaiņas normatīvajā bāzē neveicina iepakojuma apsaimniekošanas subjektu ieinteresētību izstrādāt ilgtermiņa attīstības koncepcijas, taču katrs investors vēlas stabilitāti un prognozējamību savos projektos.
2. Saskaņā ar pastāvošo likumdošanu dabas resursu nodokli maksā preču importētājs, ražotājs (ja iepakojums nav prece) vai iepakotājs, kura darbības rezultātā iepakojuma apjoms pārsniedz trīssimt kilogramus gadā, kā arī gala patērētājs – sabiedrība, kurai atkritumu izvešanas tarīfos ir iekļauta DRN likme. Tādējādi bieži vien DRN tiek nomaksāts dubultā apmērā, taču tas liecina par zināmu nodokļu iekasēšanas sistēmas nesakārtotību.
3. Līdz šim valsts atbalstu galvenokārt ir guvuši tikai daži iepakojuma apsaimniekošanā iesaistītie uzņēmumi, turpretī vairākums uzņēmumu ir spiesti iztikt ar pašu investīcijām, un tas neveicina sistēmas attīstību visos līmeņos.
4. Likumdošanā nav precīzi definēta uzņēmējsabiedrību gūto finanšu līdzekļu izlietojuma pārskatu sistēma, un tādējādi plašākai sabiedrībai nav iespējams gūt priekšstatu par samaksāto nodokļu izlietojuma lietderību.
5. Ja ir nelieli iepakojuma apmēri, iepakojuma likuma normas ne vienmēr stimulē iepakotājus slēgt līgumus ar uzņēmējsabiedrībām, jo izdevīgāk ir samaksāt sodu par pārkāpumiem.
6. Lai gan LZP popularizē iepakojuma apsaimniekošanu, sabiedrībai nav skaidrs, ko tā konkrēti iegūs iesaistoties iepakojuma atdalīšanā no pārējiem atkritumiem

(nav realizēta sabiedrību stimulējoša koncepcija, kaut vai sen deklarētā depoziņu sistēma).

Pamatojoties uz pētījuma rezultātiem un izdarītajiem secinājumiem, autori uzskata, ka attīstība iesaiņojuma apsaimniekošanā Latvijā pēdējo divu gadu laikā ir bijusi pietiekami dinamiska gan likumdošanas jomā, gan arī praktiskajā likumdošanas normu piemērošanā. Neskatoties uz iepakojuma apsaimniekošanu kavējošiem faktoriem, tās nozīme tautsaimniecībā ir ievērojami palielinājusies.

Nobeigumā ir izteikti daži priekšlikumi iesaiņojuma apsaimniekošanas sistēmas optimizācijai.

1. Palielināt likumā noteikto iepakojuma minimālo daudzumu no 300 līdz 800–1000 kg gadā (mērķis ir savākt iepakojumu, nevis maksāt sodus).
2. Līdzšinējam apjomam (300–800 kg) piemērot fiksētu DRN likmi, lai atvieglotu uzņēmumus no lieka birokrātisma. Fiksētās likmes pamatā var izmantot vidējos statistiskos datus.
3. Pāņākt lielāku caurskatāmību uzņēmējsabiedrību ceturkšņa pārskatos par DRN izlietojumu (LZP).
4. Valstij piedalīties sabiedrības izglītošanā ar savu programmu par iepakojuma apsaimniekošanu, jo uzņēmējsabiedrības nespēj pilnībā nodrošināt šo funkciju, turklāt izskaidrot, ka otrreizējās izejvielas nav tikai iepakojums (piemēram, kartons un avīzes).
5. Valstij atbalstīt pārstrādes rūpniecības attīstību ar nodokļu atvieglojumiem u. c.
6. Atbalstīt “ekoloģiskā” iepakojuma (piemēram, papīra un polietilēna maisiņu) ieviešanu vai ražošanu valstiskā līmenī.
7. Ieviešot jaunus polimēru veidus, vienlaikus pieprasīt no ražotāja arī tā utilizācijas tehnoloģiju.

## LITERATŪRA

1. Latvijas Republikas likums „Atkritumu apsaimniekošanas likums”, 14.12.2000. – *Latvijas Vēstnesis*. 2000. g. 29. dec. – 2. un 3. lpp.
2. Latvijas Republikas likums „Iepakojuma likums”. – *www.likumi.lv*
3. Likums „Par dabas resursu nodokli”, 14.09.1995. – *Ziņotājs*. 1995. g. 23. nov. ar grozījumiem 01.05.2004.
4. Latvijas Republikas Ministru kabineta 2004. g. 29. jūnija noteikumi Nr. 555 (protokols Nr. 3 9, 27. §), „Dabas resursu nodokļa aprēķināšanas un maksāšanas kārtība”. – *www.likumi.lv*
5. Latvijas Republikas Ministru kabineta 2003. g. 22. jūlija noteikumi Nr. 414 (protokols Nr. 41, 14. §), „Noteikumi par depoziņa sistēmas piemērošanu atkārtoti lietotajam iepakojumam”. – *www.likumi.lv*
6. 2002. gada 2. aprīļa MK noteikumi Nr. 139 “Noteikumi par izlietotā iepakojuma reģenerācijas apjomiem un termiņiem, ziņojuma sniegšanas kārtību un veidlapas paraugu”.
7. Latvijas Republikas Ministru kabineta 2002. g. 2. aprīļa noteikumi Nr. 140 (protokols Nr. 14, 2. §), „Iepakojuma klasifikācijas un marķēšanas noteikumi”. – *www.likumi.lv*

8. 2002. gada 25. jūnija MK noteikumi Nr. 270 "Dabas resursu nodokļa atvieglojumu piemērošanas kārtība uzņēmumiem (uzņēmumsabiedrībām), kuri realizē brīvprātīgu izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas programmu".
9. 2002. gada 30. septembra LR Vides aizsardzības un reģionālās attīstības ministrijas rīkojums Nr. 161 "Par kritērijiem un prasībām brīvprātīgām izlietotā iepakojuma apsaimniekošanas programmām".
10. BO SIA "Latvijas Zaļais Punkts" mājaslapa internetā <http://www.zalais.lv/>
11. Ministru kabineta 2004. gada 29. aprīļa noteikumi Nr. 365 "Noteikumi par atkritumu pārstrādes, reģenerācijas un apglabāšanas veidiem".
12. Ministru kabineta 2001. gada 9. oktobra noteikumi Nr. 432 "Atkritumu apsaimniekošanas atļauju izsniegšanas, pagarināšanas un anulēšanas kārtība".
13. *Atkritumu saimniecības pamati*. – R.: Latvijas Atkritumu saimniecības asociācija, 1998, 159. lpp.
14. Būvē jaunu iepakojuma ražotni. *Dienas Bizness*, 15.02.05. – 3. lpp.
15. SIA "Zaļā Josta" nublicētie dokumenti.
16. SIA "Zaļā Josta" mājaslapa internetā <http://www.lzj.lv/>
17. SIA "PET Baltija" operatīvā informācija (iegūta pārrunās ar komercdirektoru E. Grīnbergu).
18. Vides ministrijas mājaslapa internetā <http://www.vidm.gov.lv>

## Summary

This research was performed in order to reflect the packing management situation in Latvia, after the law on Packing (20.12.2001) became in force. The authors have made the research using publicly available information of organizations involved in legislation and packing management, and using special literature and information gained with operative means (in companies).

As a result of the research, the authors conclude that the basis of normative acts in the field in Latvia are harmonized, at the same time pointing out, that not all normative acts are sufficiently effective (an effective finance use control system is also lacking). The authors also accent circumstances that do not allow sufficient statistical gathering and evaluation of the public responsibility and input of companies involved in packing management. In addition, by analyzing the information gained in the research, the authors conclude, that state financial (incl. tax deductions) support is necessary for companies that perform the practical work of packing management field and to projects, that with an increase in packing management effectiveness, would reduce the household waste amount taken for landfill.

## **Bankrota prognozēšanas modeļu raksturojums un analīze**

### **The Description and Analysis of Bankruptcy Predicting Models**

**Ruta Šneidere**

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5–429, Rīga, LV–1050

E-pasts: sneidere@latnet.lv

Līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā būtiski mainās uzņēmējdarbības vide un ar to saistītie faktori. Viens no sekmīgas uzņēmējdarbības nosacījumiem ir uzņēmumu maksātspēja un finanšu resursu pieejamība. Investori un kreditori pirms līdzekļu ieguldīšanas analizē uzņēmuma finansiālo stāvokli un novērtē attīstības tendences. Viena no finanšu analīzes metodēm ir iespējamā bankrota prognozēšana. Rakstā apskatītas maksātspējas un bankrota terminu lietošanas īpatnības, raksturoti dažādu ārvalstu zinātnieku izstrādātie bankrota prognozēšanas modeļi. Analizēti modeļos iekļautie finanšu koeficienti un to elementi, veikta analizēto modeļu salīdzinošā analīze. Nobeigumā dots analizēto modeļu teorētiskais novērtējums par to izmantošanas iespējām Latvijas uzņēmumu bankrota prognozēšanā..

**Atslēgvārdi:** finanšu koeficienti, maksātspēja, bankrots, prognozēšana, modeļi.

Pēc neatkarības atgūšanas Latvijā strauji attīstījās tirgus ekonomika un uzņēmējdarbība, tomēr vēlākajos gados parādījās tāda nevēlama tendence kā uzņēmumu maksātspēja un bankrots. Pēdējo desmit gadu laikā aptuveni 7800 uzņēmumu kļuvuši maksātspējīgi un 85% gadījumu maksātspējas risinājums bijusi bankrota procedūra [14]. Šāda situācija negatīvi ietekmē uzņēmējdarbības vidi, jo uzņēmumu īpašnieki un kreditori zaudē ieguldītos līdzekļus, darbinieki darbavietas un ienākuma avotus, savukārt valstī samazinās nodokļu ieņēmumi. Līdz ar to aktuāla ir problēma, kā prognozēt uzņēmuma maksātspēju, lai laikus to novērstu un izvairītos no bankrota. Uzņēmumu maksātspējas novērtēšanā kā viens no finanšu analīzes virzieniem ir attīstījusies bankrota prognozēšanas modeļu izstrāde. Mūsdienās bankrota prognozēšanas modeļus izmanto daudzveidīgās situācijās dažādu profesiju speciālisti – grāmatveži, ekonomisti, auditori un revidenti, finanšu vadītāji un analītiķi – būtībā to speciālistu loks, kas sagatavo finanšu pārskatus un pieņem vadības lēmumus uzņēmumos, kredītiestādēs, kā arī pārbauda finanšu pārskatu ticamību, biznesa plānu realitāti un konsultē potenciālos investorus un kreditorus. Pirms attiecīgu līdzekļu ieguldīšanas potenciālajiem partneriem un investoriem ir jānovērtē gan uzņēmuma pašreizējais finansiālais stāvoklis, gan arī tā saimnieciskās darbības attīstības tendences.

Raksta mērķis ir raksturot un analizēt bankrota prognozēšanas modeļus un novērtēt to izmantošanas iespējas Latvijas uzņēmumu finansiālā stāvokļa analīzē, lai laikus novērstu nelabvēlīgo finansiālo situāciju un izvairītos no iespējamā bankrota.

Mērķa sasniegšanai izvirzītie uzdevumi ir

- 1) apskatīt terminu „maksātnespēja” un „bankrots” lietošanas īpatnības,
- 2) raksturot bankrota prognozēšanas modeļus,
- 3) veikt bankrota prognozēšanas modeļu salīdzinošo analīzi.

Zinātnisko darbu pētījumi un statistikas materiāli liecina, ka finansiālās situācijas pasliktināšanās noved uzņēmumus līdz juridiski atzītai maksātnespējai vai bankrotam un vairumā gadījumu (85%) līdz uzņēmuma likvidācijai.

Uzņēmumu maksātnespējas un bankrota procesus katrā valstī regulē atbilstošie normatīvie akti.

*1. tabula*

**Terminu „maksātnespēja” un „bankrots” salīdzinājums**  
*The Comparision of Terms „Insolvency” and „Bankruptcy”*

Pazīmes	Bankrota likums (ASV, Lielbritānija, Kanāda)	LR likums „Par uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību maksātnespēju”
Parādnieks nespēj nokārtot parādu saistības	Bankrota pieteikums	Maksātnespējas pieteikums
Uzņēmuma likvidācija	Maksātnespējas procedūra	Bankrota procedūra

Maksātnespējas procesus Rietumu valstīs (ASV, Kanādā, Lielbritānijā) regulē Bankrota likums (1. tab.). Ja parādnieks nonācis finansiālajās grūtībās, nespēj nokārtot parādu saistības, tad saskaņā ar šo valstu likumdošanu tiek iesniegts bankrota pieteikums un uzņēmuma likvidācijā piemērotas maksātnespējas procedūras. Šajā kontekstā Rietumu valstu zinātnieku darbos uzņēmumu finansiālo grūtību problēmu pētījumi ir saistīti ar iespējamā bankrota prognozēšanu.

Latvijā maksātnespējas procesus un bankrota procedūru regulē likums „Par uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību maksātnespēju”. Termins ‘bankrots’ šī likuma izpratnē izteic maksātnespējas stāvokļa risinājumu, kas izpaužas kā parādnieka likvidācija un kreditoru prasījumu apmierināšana no līdzekļiem, kuri iegūti likvidācijas procesā, atsavinot parādnieka mantu. Savukārt termins „maksātnespēja” šajā likumā apzīmē ar tiesas spriedumu konstatēt parādnieka stāvokli, kurā tas nespēj nokārtot savas parādu saistības. Izpētot minēto valstu normatīvos aktus par maksātnespējas un bankrota procesiem, var secināt, ka uzņēmuma finansiālās situācijas regulējums tad, kad uzņēmums nespēj nokārtot parādu saistības, normatīvajos aktos pēc būtības un satura ir līdzīgs, atšķirīgi ir tikai formulējumi – maksātnespēja vai bankrots. Tādējādi terminus ”maksātnespēja” un ”bankrots” var lietot ar vienādu nozīmi pētījumos par uzņēmuma finansiālajām grūtībām atbilstoši zinātnisko darbu publikācijās lietotiem formulējumiem.

Finanšu analīzes metodes lieto to profesiju pārstāvji, kas pieņem vadības lēmumus uzņēmumos, kredītiestādēs un auditoru kompānijās. Uzņēmuma finanšu analīzei par informācijas avotiem tiek izmantoti finanšu pārskati, kuru sastādīšanā piemēro Starptautiskos grāmatvedības standartus, līdz ar to nodrošinot vienādu principu ievērošanu finanšu informācijas satura atklāšanā.

20. gadsimta ekonomiskās krīzes lika dažādu valstu zinātniekiem meklēt un pētīt adekvātas analīzes metodes, uz kuru bāzes varētu sagatavot vadības lēmumus uzņēmuma saimnieciskās darbības attīstībai un investīciju projektu realizācijai. Viens

no pētījuma virzieniem bija atrast tādas finanšu koeficientus vai to kombinācijas, kas norādītu, ka uzņēmumam būs maksāspējas problēmas.

E. Altman (*E. Altman*) bija pirmais zinātnieks, kurš izstrādāja bankrota prognozēšanas modeli, kas sastāv no dažādu finanšu koeficientu kombinācijām. Modeļa izstrādei tika izmantota saliktā diskriminanta analīzes metode. Pētījumam bija izvēlēti 33 bankrotējušu un 33 maksāspējīgu ražošanas uzņēmumu finanšu pārskati ar vienādiem finanšu rādītājiem (pašu kapitāls, aktīvi, nozare). Šo uzņēmumu finanšu analīzei tika izmantoti dažādi finanšu koeficienti [5]:

- koeficienti, kas ir populāri zinātniskajā literatūrā;
- koeficienti, kas ir būtiski pētījumam;
- E. Altmana jauniestie koeficienti.

Šo koeficientu skaits sasniedza 22.

Pētījuma rezultātā tika izstrādāts bankrota prognozēšanas *Z* modelis ar pieciem dažādiem finanšu koeficientiem un bankrota varbūtību raksturojošiem indeksiem [3, 28]:

$$Z = 1.2X_1 + 1.4X_2 + 3.3X_3 + 0.6X_4 + 1.0X_5, \text{ kur}$$

$Z$  – prognozēšanas indekss,

$X_1$  – darba kapitāls / aktīvu kopsumma,

$X_2$  – nesadalītā peļņa / aktīvu kopsumma,

$X_3$  – peļņa pirms procentu maksājumiem un nodokļiem / aktīvu kopsumma,

$X_4$  – akciju kapitāla tirgus vērtība / saistības bilances vērtībā,

$X_5$  – neto apgrozījums / aktīvu kopsumma.

2. tabula

### E. Altmana *Z* modelī iekļauto finanšu koeficientu raksturojums [2, 10–12]

#### *The Description Ratios of Z Model by E. Altman [2, 10–12]*

Finanšu koeficienti	Raksturojums
Darba kapitāls / aktīvu kopsumma	Darba kapitāls rāda apgrozāmo līdzekļu pārsvaru pār īstermiņa saistībām. Ja uzņēmumam šis rādītājs ir negatīvs, var rasties problēmas atmaksāt īstermiņa parādus. Parasti uzņēmumiem, kuriem ir zaudējumi no pamatdarbības, samazinās darba kapitāla īpatsvars aktīvos. Bankrota prognozēšanai šis likviditātes rādītājs uzrāda vislabākos rezultātus.
Nesadalītā peļņa / aktīvu kopsumma	Nesadalītā peļņa ir tīrās peļņas daļa, kas paliek uzņēmuma rīcībā pēc nodokļu atskaitījumiem un dividendu izmaksas. Ja nesadalītā peļņa ir liela, var secināt, ka uzņēmumam pārskata periodā ir bijusi veiksmīga uzņēmējdarbība un tas racionāli izmantojis savus aktīvus. Bet, ja nesadalītā peļņa ir neliela vai tās vispār nav, tad uzņēmuma darbība pārskata periodā ir bijusi neveiksmīga, un tas var radīt problēmas turpmākai uzņēmuma attīstībai. Salīdzinoši jauniem uzņēmumiem šis rādītājs ir zemāks nekā vecākiem uzņēmumiem.
Peļņa pirms procentu maksājumiem un nodokļiem / aktīvu kopsumma	Koeficients raksturo uzņēmuma spēju, izmantojot aktīvus, gūt peļņu. Peļņas apjomam pirms procentu un nodokļu nomaksas ir jābūt tādām, lai uzņēmums varētu nomaksāt kredīta procentus un nodokļus. Pretējā gadījumā uzņēmums nespēs izpildīt savas saistības un tam draud maksātnespēja.
Akciju kapitāla tirgus vērtība / saistības bilances vērtībā	Ja uzņēmumam ir finansiālas problēmas un draud bankrots, tā akciju vērtība strauji samazinās. Līdz ar to var secināt: ja akciju kapitāla tirgus vērtība ir augsta, uzņēmums ir finansiāli stabils. Turklāt situācijā, kad uzņēmumam ir islaicīgas finansiālas grūtības, tas var emitēt jaunas akcijas par samērā augstām cenām, tādējādi iegūstot papildu līdzekļus un radot kreditoros pārliecību, ka nenokārtotās saistības tiks nomaksātas.
Neto apgrozījums / aktīvu kopsumma	Koeficients raksturo uzņēmuma darbības efektivitāti, to, cik lietderīgi un prasmīgi uzņēmums izmanto aktīvus ražošanas procesā, lai panāktu pēc iespējas lielāku apgrozījumu.



Kā liecina  $Z$  modelī iekļauto finanšu koeficientu raksturojums (2. tab.), tad E. Altmans par nozīmīgākajiem rādītājiem bankrota prognozēšanai atzina likviditātes rādītāju ( $X_1$ ), rentabilitātes rādītāju ( $X_2$ ), maksāspējas rādītājus ( $X_3$  un  $X_4$ ) un aprites rādītāju ( $X_5$ ).

E. Altmans pirmo bankrota prognozēšanas  $Z$  modeli testēja un atzinīgi novērtēja daudzi zinātnieki, finanšu analītiķi un mācību spēki. E. Sandss (*E. Sands*), veicot pētījumus par prognozēšanas modeļa piemērotību, secināja, ka modeļa prognozēšanas ticamības pakāpe ir 96% gadījumu. Laikraksta „*Business Week*” 1980. gada 24. marta numurā par E. Altmans bankrota prognozēšanas modeli bija rakstīts: „Altmans 13 gadus vecais modelis, kas tiek saukts vienkārši par  $Z$  analīzi, parādās biznesa skolu mācību grāmatās un finanšu žurnālos. Patentēto  $Z$  versiju, kuru izstrādājis E. Altmans, pēdējā laikā lieto vairāk nekā 20 konsultatīvās firmas, Ņujorkas un Čikāgas bankas, kā arī „*Standart & Poor's*” korporācija” [8, 24].

Vēlākajos gados E. Altmans izstrādāja  $Z$  bankrota prognozēšanas modeļa modifikācijas (3. tab.). Tās ir rekomendētas ražošanas uzņēmumiem un dažādu nozaru mazajiem uzņēmumiem, kuru akcijas netiek kotētas biržā.

3. tabula

**E. Altmans bankrota prognozēšanas modeļi  $Z'$  un  $Z''$  [4, 202–206]**  
***The Bankruptcy Predicting  $Z'$  and  $Z''$  Models by E. Altman [4, 202–206]***

$Z'$ un $Z''$ modeļu struktūra
$Z' = 0,717X_1 + 0,847X_2 + 3,10 X_3 + 0,420X_4 + 0,998X_5$ , kur $X_1$ – darba kapitāls / aktīvi, $X_2$ – nesadalītā peļņa / aktīvi, $X_3$ – peļņa pirms procentu un nodokļu nomaksas / aktīvi, $X_4$ – pašu kapitāls /saistības, $X_5$ – neto apgrozījums / aktīvi
$Z'' = 6,56X_1 + 3,26X_2 + 6,72X_3 + 1,05X_4$ , kur $X_1$ – darba kapitāls / aktīvi, $X_2$ – nesadalītā peļņa / aktīvi, $X_3$ – peļņa pirms procentu un nodokļu nomaksas / aktīvi, $X_4$ – pašu kapitāls / saistības

E. Altmans rekomendējamie modeļi  $Z'$  un  $Z''$  paredzēti uzņēmumiem, kuru akcijas nekotējas fondu biržā:

- $Z'$  – lielajiem ražošanas uzņēmumiem;
- $Z''$  – mazajiem uzņēmumiem dažādās nozarēs.

Modeļu  $Z'$  un  $Z''$  struktūra ir līdzīga oriģinālajam  $Z$  modelim. Būtiskākā atšķirība ir finanšu koeficientā  $X_4$ , kur akciju kapitāla tirgus vērtība aizstāta ar pašu kapitāla bilances vērtību un no  $Z''$  modeļa ir izslēgts aprites rādītājs.

E. Altmans modeļos katrs rādītājs raksturo uzņēmuma aktīvu saistību ar risku – īstermiņa maksāspēju, aktīvu ienesīgumu un rentabilitāti, ilgtermiņa maksāspēju un aktīvu racionālu izlietošanu. Autore, teorētiski vērtējot šos modeļus, pieļauj, ka to izmantošana Latvijas uzņēmumu bankrota prognozēšanai varētu būt lietderīga un bankrota varbūtības vērtības ticamības pakāpe – augsta.

Pamatojoties uz E. Altmans izmantoto saliktās diskriminanta analīzes metodi, vairāki zinātnieki ir izstrādājuši dažādus bankrota prognozēšanas modeļus. Tā,



piemēram, R. Edmisters (*R. Edmister*) izstrādājis iespējamā bankrota prognozēšanas modeli mazajiem uzņēmumiem. Par pētījuma bāzi izmantoti to bankrotējošo mazo uzņēmumu finanšu pārskati, kuru aktīvu vidējais apjoms ir 165 000 dolāru. Pētījuma metodoloģiju R. Edmisters pamatojis šādiem pieņēmumiem [6, 1477–1493]:

- noteikts koeficientu līmenis liecina par mazo uzņēmumu finansiālo neveiksmi;
- katra koeficienta triju gadu negatīvā tendence norāda uz mazo uzņēmumu finansiālo neveiksmi;
- katra koeficienta triju gadu vidējā rādītāja samazinājums liecina par mazo uzņēmumu finansiālo neveiksmi;
- salīdzinot uzņēmumu rādītājus ar nozares vidējiem rādītājiem, var konstatēt, vai uzņēmumam draud vai nedraud bankrots.

R. Edmistera izstrādātais bankrota prognozēšanas modelis iekļauj 7 finanšu koeficientus (4. tab.) un konstantu skaitli 0,951.

4. tabula

**R. Edmistera modeļa raksturojums [4, 229–230]**  
*The Description of Model by R. Edmister [4, 229–230]*

Finanšu koeficienti	Rezultāta novērtēšanas principi
$X_1$ – peļņa pirms nodokļiem + amortizācija / īstermiņa saistības	Ja aprēķinātais koeficients ir mazāks par 0,05, tad tas tiek pieņemts kā 1, pretējā gadījumā – 0.
$X_2$ – pašu kapitāls/ neto apgrozījums	Ja aprēķinātais koeficients ir mazāks par 0,07, tad tas tiek pieņemts kā 1, pretējā gadījumā – 0.
$X_3$ – darba kapitāls / neto apgrozījums	Aprēķināto koeficientu salīdzina ar triju iepriekšējo gadu vidējo rādītāju. Ja starpība ir mazāka par – 0,02, tad koeficients tiek pieņemts kā 1, pretējā gadījumā – 0.
$X_4$ – īstermiņa saistības/ kapitāls	Ja aprēķinātais koeficients ir mazāks par 0,48, tad tas tiek pieņemts kā 1, pretējā gadījumā 0.
$X_5$ – krājumi / neto apgrozījums	Aprēķināto koeficientu salīdzina ar nozares vidējo rādītāju. Ja tas ir augstāks par nozares vidējo rādītāju, tad tas tiek pieņemts kā 1, pretējā gadījumā – 0.
$X_6$ – starpseguma likviditāte	Aprēķināto koeficientu salīdzina ar triju iepriekšējo gadu rādītāju tendenci. Ja tendence ir negatīva un aprēķinātais rezultāts mazāks par 0,34, tad koeficients tiek pieņemts kā 1, pretējā gadījumā – 0.
$X_7$ – starpseguma likviditāte	Aprēķināto koeficientu salīdzina ar triju iepriekšējo gadu vidējo rādītāju. Ja aprēķinātais koeficients ir lielāks par iepriekšējo gadu vidējo rādītāju, tad tas tiek pieņemts kā 1, pretējā gadījumā – 0.

Kā liecina autores pētījumi, tad E. Altmans šādu mainīgo lielumu reducēšanu nav izmantojis (4. tab.), jo uzskatījis, ka viena gada finanšu pārskata datu analīzes rezultāti diezgan precīzi norāda uz uzņēmuma iespējamo bankrotu. Zinātnieks savu izvēli šādi mainīgo koeficientu novērtēšanas metodikai pamatojis ar to, ka mazo uzņēmumu analīzei nepieciešami vismaz triju gadu finanšu pārskatu dati un ka labākie rādītāju raksturotāji ir kvartiles un nozares vidējie rādītāji. R. Edmistera bankrota prognozēšanas modeļa testēšanas rezultāti ir parādījuši augstu precizitātes pakāpi. Vidējā modeļa precizitāte bijusi 90% [4, 231].

Autore secina, ka, pirmkārt, R. Edmistera modelis norāda uz mazo uzņēmumu iespējamo bankrotu, tomēr pēc tā nevar noteikt iespējamā bankrota draudu pakāpi. Otrkārt, tas nav piemērojams Latvijas apstākļiem, jo nav pieejami nozares vidējie rādītāji, turklāt daudzi uzņēmumi darbojas dažādās nozarēs.

Atšķirīgu uzņēmumu maksāspējas novērtēšanas modeli 1974. gadā ir ieteicis D. Česers (*D. Chesser*). Modeļa izstrādei viņš izmantojis četrus lielāko komercbanku datus par laika periodu no 1962. līdz 1971. gadam. Ir pētīti 37 tādu uzņēmumu finanšu pārskati, kuri nokārtojuši saistības pret banku par saņemtajiem kredītiem, un 37 tādu uzņēmumu dati, kuri nav atmaksājuši piešķirto bankas aizdevumu. Modelis sastāv no divām daļām. Vispirms tiek aprēķināti modelī iekļautie mainīgie finanšu koeficienti:

$X_1$  – (naudas līdzekļi + viegli realizējami vērtspapīri) / aktīvu kopsumma,

$X_2$  – neto apgrozījums / (naudas līdzekļi + viegli realizējami vērtspapīri),

$X_3$  – peļņa pirms procentu un nodokļu maksājumiem / aktīvu kopsumma,

$X_4$  – visas saistības / aktīvu kopsumma,

$X_5$  – pamatlīdzekļi / pašu kapitāls,

$X_6$  – darba kapitāls / neto apgrozījums.

Tāpat kā E. Altmana modelī, arī D. Česers katram mainīgajam finanšu koeficientam empīriskā ceļā ir noteicis pastāvīgu indeksu un sastādījis lineāru vienādojumu:

$$y = -2,0434 - 5,24X_1 + 0,0053X_2 - 6,6507X_3 + 4,4009X_4 - 0,0791X_5 - 0,1020X_6$$

Tālāk maksāspējas novērtēšanai tiek izmantota šāda formula:

$$P = \frac{1}{1 + e^{-y}}, \text{ kur}$$

P – maksāspējas indekss,

e – 2,71828,

y – aprēķinātā vērtība pēc lineārā vienādojuma.

Jāatzīmē, ka D. Česera modelis nav tik precīzs kā E. Altmana modelis. Analizējot uzņēmumu finanšu pārskatus vienu gadu pirms bankrota, 75% gadījumu modelis uzrādījis bankrota varbūtību, bet, analizējot divus gadus pirms bankrota iestāšanās, – tikai 57% gadījumu [9, 505–512]. Tādējādi var secināt, ka šis modelis piemērojams tikai maksāspējas pašreizējai novērtēšanai, nevis uzņēmuma maksāspējas prognozēšanai. D. Česera modeli var izmantot jau izsniegtu kredītu novērtēšanai un to ranžēšanai, taču nav ieteicams to izmantot kā vienīgo novērtēšanas metodi lēmumu pieņemšanā par aizdevuma izsniegšanu.

Bankrota prognozēšanas modeļus uzņēmuma novērtēšanai izmanto ne tikai potenciālie investori un kreditori. Arī revidentiem līdztekus tradicionālām audita procedūrām ir lietderīgi izmantot bankrota prognozēšanas modeļus, lai novērtētu iespēju uzņēmumam turpināt darbību. Zinātnieks J. Grīss (*J. Grice*) revidentiem iesaka izmantot E. Altmana un M. Zmijevska modeļus [7, 3].

M. Zmijevska (*M. Zmijewski*) bankrota prognozēšanas modeļa izstrādes metodoloģija pamatojas uz dažādu zinātnieku darbiem, kas rūpīgi analizēti, novērtējot kritērijus, kurus izmanto modeļa izstrādē. Par pētījuma paraugiem atlasīti 40 bankrotējušu uzņēmumu un 800 veiksmīgi darbojošos uzņēmumu finanšu pārskati divu iemeslu dēļ. Bankrotējošo uzņēmumu skaits ASV nepārsniedz 0,75% no kopējā uzņēmumu skaita kopš 1934. gada pēc aģentūras „*Dun and Bradstreet*” datiem un bieži vien dati par bankrotējušiem uzņēmumiem nav pieejami. Pētījuma rezultātā ir izstrādāts šāds bankrota prognozēšanas modelis [12, 59–82]:

$$X = -4,3 - 4,5 * X_1 + 5,7 * X_2 - 0,004 X_3, \text{ kur}$$

$X$  – bankrota varbūtības indekss,

$X_1$  – neto peļņa / aktīvi,

$X_2$  – saistības / aktīvi,

$X_3$  – apgrozāmie līdzekļi / īstermiņa saistības.

M. Zmijevska modelī ir iekļauts viens pastāvīgais absolūtais lielums (–4,3) un trīs finanšu koeficienti – aktīvu rentabilitāte, maksāspējas rādītājs un kopējās likviditātes rādītājs. Lai varētu spriest par šī modeļa izmantošanu Latvijas uzņēmumu analīzē, jāveic pētījumi, izmantojot Latvijas uzņēmumu finanšu pārskatus.

Arī Lielbritānijas zinātnieki ir veikuši plašus pētījumus uzņēmumu maksātnespējas prognozēšanā. Britu zinātnieki pētījumos izmantojuši E. Altmana izstrādāto metodoloģiju un lineāro diskriminanta analīzi [11, 199–227]. Viens no šiem zinātniekiem, kas devis lielu ieguldījumu maksāspējas problēmu pētījumos, ir H. Tišovs (*H. Tishaw*). Viņa pētījuma objekti bijuši privātie ražošanas uzņēmumi, kuru akcijas netiek kotētas biržā. Modeļa izstrādei izmantoti 31 bankrotējuša uzņēmuma finanšu analīzes dati un salīdzināšanai atlasīts 31 maksāspējīgs uzņēmums atbilstoši pēc nozares, lieluma un pārskatu perioda. Pētījuma rezultātā ir izstrādāts bankrota prognozēšanas modelis, ko veido 5 finanšu koeficienti [11, 203]:

$$Z = X_1 0,298 + X_2 0,222 + X_3 0,168 + X_4 0,164 + X_5 0,148, \text{ kur}$$

$Z$  – bankrota varbūtības indekss,

$X_1$  – peļņa pirms procentu un nodokļu nomaksas / saistības,

$X_2$  – peļņa pirms nodokļiem / neto apgrozījums,

$X_3$  – apgrozāmie līdzekļi / saistības – nodokļi,

$X_4$  – naudas līdzekļi + īstermiņa vērtspapīri / apgrozāmie līdzekļi,

$X_5$  – starpsējuma likviditātes koeficients.

H. Tišova pētījums parādīja, ka ar  $Z$  funkcijas palīdzību valstī ir iespējams prognozēt maksātnespēju uzņēmumiem, kuru akcijas nekotējas biržā, un šo funkciju ir ērti izmantot finanšu pārskatu lietotājiem. H. Tišova  $Z$  modelis ir guvis plašu atsaucību britu finanšu analītiķu vidū. Tas ievietots arī uzraudzības aģentūras „*Dun and Bradstreet Dunscores*” informācijas programmā, pēc kuras regulāri novērtē dažādu nozaru uzņēmumu finansiālo stāvokli. Iegūtā informācija regulāri tiek publicēta „*D&B Credit News*” biļetenā un plaši arī presē un masu medijos. Uzraudzības aģentūras finanšu analītiķi ir izveidojuši modificētu  $Z$  vērtības novērtēšanas skalu robežās no 0 līdz 15, kur katram punktam dota pamatota interpretācija, kā arī secinājuši, ka H. Tišova modelis ir piemērots arī akciju sabiedrībām, kuru akcijas kotējas biržā [11, 223].

H. Tišova bankrota prognozēšanas modelis ir ļoti plaši izmantojams, un tāpēc būtu lietderīgi veikt pētījumus par tā ieviešanu Latvijas uzņēmumu bankrota prognozēšanā.

Arī Kanādas zinātnieki G. Springeita (*G. Springate*) vadībā ir izstrādājuši bankrota prognozēšanas modeli, un tas dažādos literatūras un informācijas avotos tiek saukts par Springeita modeli. Analīzei zinātnieki izvēlējušies bankrotējušu un nebankrotējušu uzņēmumu finanšu pārskatus pēc šādiem kritērijiem [10, 15]:

- aktīvu vērtība nav mazāka par 250 000 dolāru;

- no pētījuma izslēgti uzņēmumi, par kuriem nav pieejami divu pēdējo gadu finanšu pārskatu dati;
- nozares, kas plaši izplatītas Kanādā (ražošana, tirdzniecība, pakalpojumi), izņemot bankas un apdrošināšanas sabiedrības;
- uzņēmumi ar ārvalstu kapitāla līdzdalību ne vairāk kā 20% apjomā.

Pētījumā zinātnieki izmantojuši pavisam 19 dažādus finanšu koeficientus, kuri sadalīti 5 grupās (5. tab.)

5. tabula

**Finanšu koeficienti Springeita bankrota prognozēšanas modeļa analīzei [10, 70–72]**  
***The List of Ratios to Predicting Failure by Springat's Model [10, 70–72]***

Koeficientu grupas	Finanšu koeficienti
Likviditātes rādītāji	$V_1$ – apgrozāmie līdzekļi / īstermiņa saistības $V_2$ – darba kapitāls / aktīvu kopsumma $V_3$ – apgrozāmie līdzekļi / saistību kopsumma
Rentabilitātes rādītāji	$V_4$ – bruto peļņa / neto apgrozījums $V_5$ – peļņa pirms nodokļu nomaksas / neto apgrozījums $V_6$ – peļņa pēc nodokļu nomaksas / neto apgrozījums $V_7$ – peļņa pēc nodokļu nomaksas + procentu maksājumi / aktīvu kopsumma $V_8$ – peļņa pirms nodokļu un procentu nomaksas / aktīvu kopsumma $V_9$ – peļņa pirms nodokļu nomaksas / īstermiņa saistības
Stabilitātes rādītāji	$V_{10}$ – saistību kopsumma / aktīvu kopsumma $V_{11}$ – uzkrātā peļņa / aktīvu kopsumma
Maksātspējas rādītāji	$V_{12}$ – pašu kapitāls / saistību kopsumma $V_{13}$ – darba kapitāls / saimnieciskās darbības izmaksas
Aktivitātes rādītāji	$V_{14}$ – neto apgrozījums / krājumi $V_{15}$ – pārdoto preču izmaksas / krājumi $V_{16}$ – neto apgrozījums / pamatlīdzekļi $V_{17}$ – neto apgrozījums / īstermiņa saistības $V_{18}$ – neto apgrozījums / aktīvu kopsumma $V_{19}$ – darba kapitāls / neto apgrozījums

Kā liecina 5. tabulas dati, vislielākā uzmanība pievērsta uzņēmumu rentabilitātes un aktivitātes novērtēšanai. Mazāka nozīme piešķirta likviditātes un maksātspējas rādītāju izmantošanai. Rezultātā ir izstrādāts bankrota prognozēšanas modelis ar 4 finanšu koeficientiem [10, 49]:

$$Z = 1,03V_2 + 3,07V_8 + 0,66V_9 + 0,40V_{18}, \text{ kur}$$

$V_2$  – darba kapitāls / aktīvu kopsumma,

$V_8$  – peļņa pirms nodokļu un procentu nomaksas / aktīvu kopsumma,

$V_9$  – peļņa pirms nodokļu nomaksas / īstermiņa saistības,

$V_{18}$  – neto apgrozījums / aktīvu kopsumma.

Kanādas zinātnieku pētījumi parāda, ka vislabāk uzņēmuma bankrota varbūtību raksturo likviditātes, rentabilitātes un aktivitātes rādītāji, un tāpēc modelī ir iekļauts 1 likviditātes rādītājs, 2 rentabilitātes rādītāji un 1 aktivitātes rādītājs. Tajā nav iekļauts neviens finansiālās stabilitātes un maksātspējas rādītājs.

20. gs. 90. gados bijušajām padomju republikām pārejot uz tirgus ekonomikas principiem, līdztekus sekmīgai uzņēmumu attīstībai parādījās arī tāda nevēlama parādība kā uzņēmumu bankroti. Arī šo valstu zinātnieki ir pievērsušies pētījumiem,

kā laikus prognozēt uzņēmuma maksātnespēju. Pie tiem pieder arī Baltkrievijas zinātniece G. Savicka (*Г. Савицкая*), kas izstrādājusi modeli lauksaimniecības produktu pārstrādes uzņēmumu bankrota prognozēšanai.

Modeļa izstrādei izmantoti 200 uzņēmumu finanšu pārskati par laika periodu no 1995. līdz 1998. gadam. Pēc 26 dažādu finanšu koeficientu analīzes par lietderīgākajiem bankrota prognozēšanai atzīti un iekļauti modelī 5 koeficienti [13, 244]:

$$Z = 0,111X_1 + 13,239X_2 + 1,676X_3 + 0,515X_4 + 3,80X_5, \text{ kur}$$

$Z$  – bankrota varbūtības indekss,

$X_1$  – darba kapitāls / apgrozāmie līdzekļi,

$X_2$  – apgrozāmie līdzekļi / aktīvi,

$X_3$  – neto apgrozījums / aktīvi,

$X_4$  – neto peļņa / aktīvi,

$X_5$  – pašu kapitāls / aktīvi.

G. Savickas bankrota prognozēšanas modeļa struktūra ir līdzīga E. Altmana  $Z$  modelim. Tajā ir iekļauti likviditātes, aprites, rentabilitātes un maksātnespējas rādītāji. Atšķirīgi no  $Z$  modeļa ir pastāvīgie indeksi pie mainīgajiem finanšu koeficientiem.

Iespējamā bankrota prognozēšanas modeļu izstrāde ir sākusies pagājušā gadsimta 60. gados un turpinās vēl tagad. Šo modeļu daudzveidība liecina, ka autori izmantojuši dažādus finanšu koeficientus dažādās kombinācijās. Tāpēc ir svarīgi noskaidrot šo modeļu kopīgās un atšķirīgās pazīmes.

Analizējot dažādos bankrota prognozēšanas modeļus (6. tab.) autore ir secinājusi, ka modeļos izmantoti pavisam 25 dažādi finanšu koeficienti, kas raksturo uzņēmuma likviditāti, maksātnespēju, rentabilitāti un aktivitāti dažādās interpretācijās. Raksturīgākie finanšu koeficienti, kas iekļauti modeļos, ir:

- peļņa pirms procentu un nodokļu nomaksas / aktīvu kopsumma,
- neto apgrozījums / aktīvu kopsumma,
- darba kapitāls / aktīvu kopsumma,
- darba kapitāls / neto apgrozījums,
- starpseguma likviditāte,
- saistības / aktīvi.

Daži no E. Altmana izmantotajiem finanšu koeficientiem ir iekļauti arī citos modeļos: peļņa pirms procentu un nodokļu nomaksas / aktīvu kopsumma (D. Česers un G. Springeits), neto apgrozījums / aktīvu kopsumma (G. Springeits un G. Savicka). Savukārt R. Edmisters bankrota prognozēšanas modelī ir iekļāvis tādu finanšu rādītāju kā īstermiņa saistības un izmantojis to vairākās kombinācijās: peļņa pirms nodokļu nomaksas + amortizācija / īstermiņa saistības, īstermiņa saistības / kapitāls un starpseguma likviditāte. R. Edmisters par svarīgāko bankrota prognozēšanas elementu uzskatījis īstermiņa saistības, bet E. Altmans – aktīvus. Arī D. Česers un G. Springeits par nozīmīgu bankrota prognozēšanas elementu uzskatījuši aktīvus, jo tie izmantoti trijās dažādās finanšu koeficientu kombinācijās. Bez aktīviem D. Česers lielu uzmanību pievērsis arī neto apgrozījumam un naudas līdzekļiem. Tie izmantoti divās dažādās finanšu koeficientu kombinācijās. Savukārt M. Zmijevskis bankrota prognozēšanas modeli veidojis tikai no viena rentabilitātes rādītāja un

Izmantotie finanšu koeficienti bankrota prognozēšanas modeļos  
*The List of Ratios to Predicting Bankruptcy*

Finanšu koeficienti	Bankrota prognozēšanas modeļu autori un izstrādes gads									
	E. Altmans (1968)	R. Edmisters (1972)	D. Čēssers (1974)	H. Tišovs (1976)	G. Springeits (1978)	M. Zmijevskis (1984)	G. Savicka (2001)			
Darba kapitāls/aktīvu kopsumma	X				X					
Nesadalītā peļņa / aktīvu kopsumma	X									
Peļņa pirms procentu un nodokļu nomaksas / aktīvu kopsumma	X		X		X					
Akciju kapitāla tirgus vērtība /saisības bilances vērtībā	X									
Neto apgrozījums / aktīvu kopsumma	X				X		X			
Peļņa pirms nodokļu nomaksas + amortizācija / īstermiņa saistības		X								
Pašu kapitāls / neto apgrozījums		X								
Darba kapitāls / neto apgrozījums		X	X							
Īstermiņa saistības/ kapitāls		X								
Krājumi / neto apgrozījums		X								
Sīlāpseguma likviditāte		X		X						
Naudas līdzekļi + viegli realizējami vērtspāri / aktīvu kopsumma			X							
Neto apgrozījums / naudas līdzekļi + viegli realizējami vērtspāri			X							
Visas saistības / aktīvu kopsumma			X			X				
Pamatlīdzekļi / pašu kapitāls			X							
Peļņa pirms % un nodokļu nomaksas / saistības				X						
Peļņa pirms nodokļu nomaksas / neto apgrozījums				X						
Apgrozāmie līdzekļi / saistības – nodokļi				X						
Naudas līdzekļi + īstermiņa vērtspāri/ apgrozāmie līdzekļi				X						
Peļņa pirms nodokļu nomaksas / īstermiņa saistības					X					
Neto peļņa/ aktīvi						X	X			
Apgrozāmie līdzekļi/ īstermiņa saistības						X				
Darba kapitāls/ apgrozāmie līdzekļi							X			
Apgrozāmie līdzekļi / aktīvi							X			
Pašu kapitāls/ aktīvi							X			

diviem maksāspējas rādītājiem. Aktīvi ir izmantoti divos finanšu koeficientos, bet nav izmantots neto apgrozījums, kā arī komerciālās rentabilitātes rādītāji. Tas nozīmē, ka M. Zmijevskis neatzīst peļņas ietekmi uz uzņēmuma maksāspēju. No visiem autores analizētajiem modeļiem M. Zmijevska modelī ir arī vismazākais finanšu koeficientu skaits. Arī G. Savicka par galveno bankrota prognozēšanas elementu uzskatījusi aktīvus, jo no 5 finanšu koeficientu kombinācijām aktīvi ir izmantoti 4 finanšu koeficientu kombinācijās. Jāatzīmē, ka zinātniece aktīvus kā bankrota prognozēšanas elementu izmantojusi tādos finanšu koeficientos, kas nav iekļauti citu zinātnieku izstrādātajos modeļos (apgrozāmie līdzekļi / aktīvi un pašu kapitāls / aktīvi). Atšķirīga pieeja bankrota prognozēšanas modeļa izstrādē bijusi H. Tišovam. Par vienu no bankrota prognozēšanas elementiem ir atzīts nodokļu apjoms, kas nevienā citā bankrota prognozēšanas modelī nav izmantots.

Pašu kapitāls par bankrota prognozēšanas elementu ir atzīts R. Edmistera, D. Česera un G. Savickas bankrota prognozēšanas modeļos, taču tajos ir tikai pa vienai finanšu koeficienta kombinācijai. Peļņu un tās dažādos veidus par bankrota prognozēšanas elementu ir izmantojuši visi rakstā analizēto bankrota prognozēšanas modeļu autori, turklāt peļņa ir izmantota 7 dažādās finanšu koeficientu kombinācijās. Bankrota prognozēšanas modeļos ir iekļauti šādi peļņas veidi:

- nesadalītā peļņa (E. Altmans),
- peļņa pirms procentu un nodokļu nomaksas (E. Altmans, D. Česers, G. Springeits),
- peļņa pirms nodokļu nomaksas (R. Edmisters),
- neto peļņa (M. Zmijevskis, G. Savicka).

Bankrota prognozēšanas modeļu salīdzinošā analīze liecina, ka modeļu daudzveidība un dažādo bankrota prognozēšanas elementu izmantošana dod iespēju potenciālajiem investoriem, kreditoriem, kā arī auditoriem un uzņēmuma īpašniekiem novērtēt uzņēmuma maksāspējas tendences, un laikus prognozēt maksātnespēju un izvairīties no bankrota.

Zinātnisko darbu un maksātnespējas procesu regulējošo normatīvo aktu pētījumi parāda, ka termini „maksātnespēja” un „bankrots” pēc būtības nozīmē uzņēmuma finansiālās grūtības, parādniekam nespējot nokārtot savas saistības. Tāpēc autore uzskata, ka pētījumos par uzņēmuma finansiālajām grūtībām var lietot abus minētos terminus.

Bankrota prognozēšanas modeļu izstrādei par informācijas avotiem tiek izmantoti finanšu pārskati, kuru sastādīšanā ir piemēroti Starptautiskie grāmatvedības standarti. Arī Latvija pēc iekļaušanās Eiropas Savienībā savu grāmatvedības politiku veido, pamatojoties uz SGS. Tādējādi Latvijas uzņēmumu finanšu pārskati ir salīdzināmi un finanšu informācijas atklāšanā ir pietiekams datu daudzums finanšu analīzes veikšanai.

Pamatojoties uz bankrota prognozēšanas modeļu salīdzinošās analīzes rezultātiem, autore uzskata, ka ir lietderīgi turpināt pētījumus par E. Altmans, H. Tišova, G. Springeita un G. Savickas modeļu izmantošanas iespējām Latvijas uzņēmumu bankrota prognozēšanā.

Lai varētu priest par minēto bankrota prognozēšanas modeļu piemērotību Latvijas uzņēmumu analīzē, jāveic bankrota varbūtības indeksa aprēķini, izmantojot Latvijas



uzņēmumu finanšu pārskatus, kā arī jāpētī abu pārējo Baltijas valstu – Igaunijas un Lietuvas zinātnieku veiktie pētījumi bankrota prognozēšanas modeļu izmantošanā.

## LITERATŪRA

1. LR likums „Par uzņēmumu un uzņēmējsabiedrību maksātnespēju”. 2003. g. 19. decembra redakcijā, [www.likumi.lv](http://www.likumi.lv)
2. Altman E. Predicting Financial Distress of Companies: Revisiting the Z-score and ZETA Models. *Journal of Banking & Finance*, July 2000, pp. 1–51.
3. Altman E. *Bankruptcy, Credit Risk and High Yield Junk Bonds*. – UK, Oxford, 2002. – 540 p.
4. Altman E. *Corporate Financial Distress and Bankruptcy*. – New York, USA: John Wiley & Sons, Inc., 1993. – 356 p.B
5. Altman E. The Prediction of Corporate Bankruptcy, a Discriminant Analysis, Unpublished Ph.D. Dissertation. – University of California, Los Angeles, 1967.
6. Edmister R. An Empirical Test of Financial Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol. 7, No 2, (March 1972), pp. 1477–1493.
7. Grice J. Bankruptcy Prediction Models and Going Concern Audit Opinions Before and After SAS No. 59, [www.westga.edu](http://www.westga.edu)
8. Sands E. G. *Business Failure Prediction and the Efficient Market Hypothesis*. Simon Fraser University, unpublished, 1980, 48 p.
9. Sinkey J. *Commercial Bank Financial Management*. – New York: Macmillan Publishing Company, 1989. – 771 p.
10. Springate G. *Predicting The Possibility of Failure in a Canadian Firm : A Discriminant Analysis*. Simon Fraser University, 1978, 82 p.
11. Taffler R. Empirical models for the monitoring of UK corporations. *Journal of Banking and Finance*, No. 8, 1984, pp. 199–287.
12. Zmijewski M. Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models. *Journal of Accounting research*. Vol. 2, Supplement 1984, pp. 59–82.
13. Савицкая Г. В. *Анализ хозяйственной деятельности*. – Москва: ИНФРА-М, 2003. – 255 с.
14. [www.lursoft/statistika](http://www.lursoft/statistika), 2005. g. 15. janv.

## Summary

The availability of outside financial resources is often crucial to the success of a business enterprise. Before committing their resources, creditors and investors assess the financial health of the entity and its developmental trends, including the likelihood that the entity may become insolvent or bankrupt. This article reviews and compares the currently used scientific models for predicting bankruptcies, including the use of industry-specific bankruptcy and insolvency terminology. It analyzes the financial coefficients and their components as used in the models. Finally, the article evaluates the applicability of each of the reviewed models in predicting bankruptcies of Latvian business entities.



## Latvijas tautsaimniecības attīstības problēmas Development Problems of the National Economy in Latvia

**Ilze Sproģe**

Latvijas Universitāte, Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga–1050  
Tautsaimniecības institūts  
E-pasts: *isproge@latnet.lv*

**Andris Sproģis**

Latvijas Universitāte, Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga–1050  
Tautsaimniecības institūts  
E-pasts: *asprogis@latnet.lv*

**Jānis Sproģis**

Latvijas Universitāte, Ekonomikas un vadības fakultāte  
Aspazijas bulv. 5, Rīga–1050

Latvijas tautsaimniecības attīstība 20. gadsimtā ir pārdzīvojuši gan attīstības, gan krituma periodus. Viens no tautsaimniecības attīstības apkopojošiem rādītājiem ir reālais iekšzemes kopprodukts, kura struktūrā Latvijā pēdējos gados it īpaši palielinājusies pakalpojumu daļa. Mūsdienās salīdzinājumā ar 1980.–1990. gadu Latvijā iekšzemes kopprodukta patēriņa struktūrā gan procentuāli, gan absolūtā apmērā ir auguši pārvaldes izdevumi, bet samazinājušies izdevumi iedzīvotāju patēriņam un investīcijām. Tautsaimniecības attīstības veicināšanai valstī ir jāpalielina investīcijas, jāsamazina nodokļu slogs un sekmīgi jāintegrējas Eiropas Savienībā.  
**Atslēgvārdi:** tautsaimniecība, attīstība, struktūra, sadale, resursi.

Raksta mērķis ir izanalizēt Latvijas tautsaimniecības problēmas un sniegt ierosinājumus Latvijas tautsaimniecības tuvināšanai pasaules attīstītajām valstīm. Pētot esošo situāciju Latvijas tautsaimniecībā, ir noskaidroti attīstību kavējošie faktori un izstrādāti priekšlikumi Latvijas attīstībai.

21. gadsimta sākumu pasaules iedzīvotāji sagaidīja ar cerībām, ka civilizācijas jaunais gadsimts nesīs pārticību un mieru virs zemes. Diemžēl lielai daļai pasaules iedzīvotāju ir jāpārdzīvo vilšanās par gaišo nākotni un jāņem vērā faktiskā situācija. Gandrīz katrs piektais pasaules iedzīvotājs ir pakļauts reāliem kara draudiem, gandrīz katram trešajam nav iespējams normāli paēst, bet katram piektajam vai ceturtajam pat jādzīvo badā.

Turklāt jāatzīmē, ka daudzās pasaules valstīs pēdējos 10 gados dzīves līmenis nav jūtami uzlabojies un ir pat pasliktinājies [13]. Iedzīvotājus piemeklē infekcijas

slimības, arī AIDS, kas rada draudus visai pasaulei. Kaut arī IKP kopumā pasaulē pieaug, tomēr tā pieaugums nav liels (1–4%), un ievērojama tā daļa tiek patērēta īpašiem izdevumiem – cīņai pret noziedzību, narkomāniju, armijas uzturēšanai un izmantošanai utt. Arī Latvijā ne jau visu jaunradīto vērtību izmantošana vērtējama pozitīvi. IKP patēriņā lielu īpatsvaru veido pārvaldes nodrošināšana [7, 12].

Pēdējos gados IKP pieaugums procentos ir liels, tomēr reālais IKP pieaugums Latvijā salīdzinājumā ar ASV, Kanādu un pat Krieviju un Baltkrieviju nav īpaši nozīmīgs. No ASV reālais IKP pieaugums Latvijā uz vienu iedzīvotāju pēdējos gados vēl vairāk atpaliek. IKP ieguve uz iedzīvotāju 21. gadsimta pirmajos gados pat nav sasniegusi 1990. gada stāvokli. Kārlis Ulmanis savā laikā ir teicis – bagāti iedzīvotāji, bagāta valsts [15, 150]. Vai šo teicienu var attiecināt uz 21. gadsimtu – laikam jau jā. Taču mums iedzīvotāju, kuru īpašumu vērtība un naudas uzkrājumi pārsniedz vairākus miljonus latu, ir tikai daži simti un gandrīz miljonom iedzīvotāju ienākumi nav lielāki par krīzes iztikas minimumu. Lielākais skaits “miljonāru” ir saistīti ar bankām.

Latvijas atpalcību var skatīt arī citā salīdzinājumā. Latvijā iedzīvotāju dzīves līmenis ir augstāks nekā  $\frac{2}{3}$  pasaules iedzīvotāju, tātad mēs neesam pašā zemākajā vietā [13]. Var dzīves līmeni valstīs salīdzināt arī citādi: pagājušā gadsimta 30. gados Latvija pēc dzīves līmeņa ieņēma aptuveni 10. vietu pasaulē un 80. gados aptuveni 30. vietu, bet pēc 2000. gada aptuveni 60. vietu pasaulē [15, 148]. Turklāt Latvijā samazinās dzimstība. Pēdējos gados mirstība krasi ir pārsniegusi dzimstību. Uz 1000 iedzīvotājiem ikgadējais samazinājums ir 5 vai pat 6 iedzīvotāji, un tas ir gandrīz lielākais Eiropā.

Agrāk Latvijā tika ražoti motocikli, automašīnas, tanki un lidmašīnas, bet 21. gadsimtā tos vairs neražo. Jāatzīmē, ka padomju varas laikā bija iespējams saražot mikroautobusus gandrīz visai PSRS. No Latvijas izveda arī  $\frac{1}{3}$  saražoto piena un gaļas produktu, turpretim 21. gadsimtā vairāk nekā  $\frac{1}{3}$  gaļas ir jāimportē [7; 15]. Diemžēl sakarā ar ES nostādņēm lauksaimniecības produkcijas ražošana nevarēs atdzimt. Attīstības perspektīvas nav arī zvejniecībai.

Lai novērtētu Latvijas iespējamo tautsaimniecības attīstību, ir lietderīgi izanalizēt attīstības tendences pasaulē un Eiropas Savienībā.

Kā minēts daudzās publikācijās, pasaules tautsaimniecība attīstās un attīstīsies, ja vien neparādīsies kaut kas tāds, ko prognozētāji nav ņēmuši vērā (AIDS ir realitāte, putnu mēris te parādās, te aprimst utt.). Taču jācer, ka notiks tā, kā ir paredzēts. Pats pirmais tautsaimniecības attīstības apkopojošais rādītājs, kaut arī ne vienīgs, ir iekšzemes kopprodukts, t. i., valsts robežās jaunradītā vērtība. To aprēķina pēc dažādām metodēm, piemēram, kā starpību no bruto produkcijas, atņemot iepriekš uzkrātos un patērētos līdzekļus, vai arī kā visa atalgojuma un peļņas summu, ieskaitot nodokļus un uzkrājumus.

Bez šaubām, jebkura metode ietver sava veida neprecizitāti, kas rodas ēnu ekonomikas un arī daudzu citu faktoru ietekmē. Uzskatos par ēnu ekonomiku ir lielas atšķirības. Tiek minēts, ka tā sasniedz 15% līdz pat 75%. Par precīzāku ēnu ekonomikas īpatsvaru varētu pieņemt kādu vidējo rādītāju – ap 40%. 2003. gadā valdības pārstāvji minēja ievērojami zemāku līmeni, turklāt norādot, ka papildus no ēnu ekonomikas iekasēs nodokļus [12]. Taču šādi nodokļi nav iekasēti. Nav arī pierādījumu, ka tas iespējams.

## 1. Iekšzemes kopprodukts

Tautsaimniecības un arī ēnu ekonomikas analīzi var veikt, izmantojot IKP rādītāju. Tomēr, ievērojot neprecizitātes IKP aprēķinos, salīdzināt tā apmēru starp dažādām valstīm ir grūti. Salīdzināšanu sarežģī vēl tas, ka produktu un pakalpojumu cenas valstīs atšķiras pat vairāk nekā divkārt: attīstītajās valstīs tās ir augstākas, mazattīstītās valstīs – zemākas. Arī Latvijā cenas salīdzinājumā ar ES attīstītajām valstīm ir tikai  $\frac{2}{3}$  līmenī [7]. Lai precīzāk veiktu salīdzināšanu, izmanto t. s. paritātes koeficientu, kas Latvijai attiecībā pret ES patērīna precēm ir aptuveni 0,67. Līdz ar to Latvijā aprēķināto IKP ir jāpalielina –  $1/0,67$ , t. i.,  $\approx 1,5$  reizes. Tādējādi tas kļūst tuvāks ES valstu IKP uz vienu iedzīvotāju (1. tab.).

Salīdzinot IKP starp valstīm, ir svarīgi analizēt arī IKP izmaiņas gadu gaitā. To var veikt gan procentuāli, gan absolūtā pieauguma veidā. Ja salīdzina procentuāli, ir konstatējams, ka mazattīstītajās valstīs pieaugums procentos ir lielāks nekā attīstītajās valstīs. Mazattīstītajās valstīs tas nereti gadā ir 5% un pat 10%, turpretī attīstītajās valstīs – aptuveni 1–3% gadā un reti 4 vai 5%. Tomēr straujāks absolūtais IKP pieaugums var būt arī attīstītajās valstīs, jo pat 3% pieaugums ASV ir aptuveni 1000 ASV dolāru gadā, bet 6% IKP pieaugums Latvijā ir mazāks nekā 300 ASV dolāru gadā uz vienu iedzīvotāju [5; 6; 7]. Tātad, lai neatpaliktu no ASV, kam 2004. gadā prognozēja fantastiski lielu pieaugumu – virs 4%, t. i., virs 1200 dolāru, Latvijā IKP pieaugumam jābūt ap 30% gadā. Diemžēl pasaulē IKP pieaugums arī mazāk attīstītās valstīs vairākus gadus pēc kārtas reti pārsniedz 5–8%. Turklāt vēl jāievēro, ka pēc iestāšanās Eiropas Savienībā IKP pieaugums izlīdzināsies vai tuvināsies ES vidējam pieaugumam, t. i., 1–3%. Pasaulē nav tādu analoģu attiecībā uz to, ka mazattīstītās valstīs IKP ātri var pieaugt attīstīto valstu līmenī [13]. Arī Latvijā IKP pieauguma procents tikai lēnām tuvosies ES līmenim. Ievērojot šo likumsakarību, loģiskas ir pasaules organizāciju prognozes, ka Latvija ES vidējo IKP apmēru uz vienu iedzīvotāju var sasniegt pēc 58 gadiem, Igaunija pēc 31 gada un Lietuva pēc 53 gadiem [4].

Aplūkojot IKP pieaugumu vai kritumu Latvijā pēdējos 25 gados, varam secināt, ka 80. gados pieaugums ir bijis identisks pieaugumam pēdējos 10 gados (2. tab.). Vidēji IKP pieaugums 10 gadu periodā nav pārsniedzis 5% robežu, toties IKP kritums var vienā gadā būt vairāk nekā 30%, piemēram, Latvijā 1991. un 1992. gadā. IKP pieauguma pamatā jābūt investīcijām, iedzīvotāju ienākuma palielinājumam, eksporta pieaugumam vai kaut kādam citam faktoram, turpretim IKP kritumam pietiek pat ar aizdomām par inflācijas bumu, ekonomisko krīzi citā valstī u. tml. Tādējādi varam prognozēt: tāpat kā attīstītajās valstīs, arī Latvijā līdz ar attīstību IKP pieauguma procents samazināsies un tuvosies ES vidējam attīstības procentam, kaut arī absolūtais pieauguma apmērs var nesamazināties. Analizējot Ķīnas, Indijas un citu mazāk attīstīto valstu rezultātus, var konstatēt, ka IKP pieauguma procents ir liels, bet sasniegtais IKP līmenis mazs [13].

IKP pieaugums valstī ir atkarīgs no daudziem iekšējiem un ārējiem faktoriem, kā arī no aprēķināšanas metodes u. c. Kaut arī var nosaukt galvenos IKP pieauguma faktorus, tomēr to faktisko ietekmi var vienlaikus noteikt ļoti daudzi atstākļi. Pētot vienu no būtiskākajiem IKP pieauguma faktoriem – investīciju pieaugumu un apmēru Latvijā, var konstatēt, ka tieša sakarība nav vērojama, jo pēdējo piecu gadu periodā kopējais investīciju pieaugums bijis apmēram 20%, bet IKP pieaugums – tikai aptuveni

ES valstu 2003. gada attīstības rādītāju salīdzinājums [7–16]  
*Indicators of Development in Comparison with EU Countries 2003*

Valsts	IKP uz vienu iedzīvotāju pēc pirktspējas paritātes, eiro	ES – 100%	IKP izmaiņas vidēji gadā no 1990. līdz 2003. g., %	Kopējā pievienotā vērtība pa darbības veidiem, %			Valsts kopbudžeta fiskālā bilancē, % attiecībā pret IKP	Valsts pārāds, % attiecībā pret IKP
				Lauksaimniecība, mežsaimniecība un zvejniecība	Rūpniecība un būvniecība	Pakalpojumi		
ES-15	23300	109	≈ 2,0	≈ 1,9	≈ 27,0	≈ 71,1	≈ -3,0	≈ 60
ES-25	21400	100	≈ 2,2	≈ 2,2	≈ 29,0	≈ 68,8	≈ -2,0	<60
Latvija	8800	41	-2,3	4,3	22,8	72,9	-1,6	13,4
Austrija	26100	122	2,1	2,0	30,5	67,5	-1,2	65,0
Beļģija	25200	118	7,2	1,3	25,3	72,2	0,2	100,5
Čehija	14700	69	3,9	2,8	38,0	59,2	-6,5	37,6
Dānija	26200	123	0,6	2,3	25,2	72,5	1,2	45,0
Francija	23700	111	1,3	2,6	23,8	73,6	-4,1	63,7
Grieķija	17300	81	6,1	6,7	22,5	70,8	-2,7	103,0
Igaunija	10400	49	-0,5	4,5	28,0	67,4	2,4	6,0
Itālija	22800	107	1,9	2,5	26,6	70,8	-2,4	32,0
Irija	28300	133	5,6	3,2	40,5	56,3	-0,3	106,2
Kipra	17400	81	3,3	4,3	20,2	75,5	-6,3	72,2
Lielbritānija	25300	118	3,0	0,9	25,3	73,9	-3,0	39,8
Lietuva	9800	46	0,1	6,2	31,9	61,9	-1,9	21,6
Luksemburga	45900	215	3,4	0,5	16,4	83,2	-1,0	4,9
Malta	16000	75	4,9	2,4	27,2	70,5	-4,3	72,0
Nīderlande	25800	121	2,2	2,3	24,7	72,6	-4,5	54,8
Polija	9800	46	7,6	3,0	30,6	66,3	-2,0	45,4
Portugāle	15900	74	6,9	3,8	26,4	69,8	-2,8	59,4
Slovākija	11100	52	2,4	3,9	32,0	64,0	-0,9	42,8
Slovēnija	16400	77	4,4	2,6	35,9	61,6	0,1	27,1
Somija	24100	113	0,1	3,4	30,4	66,1	2,1	45,3
Spānija	20900	98	2,9	3,2	28,5	68,4	0,3	50,8
Ungārija	12900	61	2,9	3,3	30,6	66,1	...	59,0
Vācija	23100	108	1,9	1,1	28,6	70,2	-4,0	64,2
Zviedrija	24600	115	0,1	1,8	27,3	70,9	0,2	51,8
ASV	32700	154	2,9	1,6	24,5	73,9	-4,9	63,1
Bulgārija	6300	30	-3,7	11,4	30,0	58,5	-8,6	46,2
Rumānija	6300	30	0,8	12,9	37,7	49,3	-5,9	21,8
Turcija	5900	28	-0,2	11,5	27,6	60,9	...	87,4

6% [7]. To, ka investīciju pieaugums ir bijis pārsvarā pār IKP pieaugumu, ietekmē lielais investīciju īpatsvars neražojošajā sfērā (dzīvokļu celtniecība, uzņēmumu telpu labiekārtošana u. c.). Šajā sakarībā nozīmīga ir Īrijas pieredze. Latvijā ES investīcijas pārsvarā tiek ieguldītas neražojošā sfērā (ūdenstilpju sakārtošanā, kanalizācijas būvēs u. c.), turpretim Īrija ir pieņēmusi netradicionālu lēmumu – no ES investīcijām vismaz 75% novirzīt ražošanas sfērā [15, 150]. Lai gan valstī bijusi liela inflācija, Īrija panākusi fenomenālu attīstības tempu. Diemžēl Latvijā to nevaram realizēt, jo ES investīcijas ir mazākas un pārsvarā tās tiek izmantotas neražojošajā sfērā. Līdz ar to IKP pieaugums ir mazāks, un tas nākotnē var apstāties.

Būtiski IKP pieauguma tempu ietekmē tas, kādā tautsaimniecības nozarē ir veiktas investīcijas. Sakarā ar banku lielo kredītu procentu pārsvaru pār noguldījumu procentiem visefektīvākie bijuši ieguldījumi finanšu sektorā. Turpretī zemo cenu dēļ neefektīvākie ieguldījumi ir bijuši lauksaimniecībā, kurai pieauguma praktiski nav [7]. Ieguldījumi teorētiski ir visefektīvākie zinātnē un izglītībā (cilvēkkapitālā). Tā kā investīciju efekts parādās tikai pēc ilgāka laika, to tiešu sakarību ar Latvijas ekonomisko izaugsmi vēl nevar konstatēt.

Viens no būtiskākajiem valsts tautsaimniecības attīstības faktoriem ir eksporta pārsvars pār importu. Diemžēl Latvijā ārējās tirdzniecības bilance ir krasī negatīva un imports pārsniedz eksportu par vairāk nekā 1 miljardu latu, t. i., vairāk nekā 500 latu uz katru valsts iedzīvotāju [7]. Līdz ar iestāšanos Eiropas Savienībā ārējās tirdzniecības bilance vēl vairāk pasliktinās. Tas samazina pieprasījumu pēc Latvijas rūpniecības un lauksaimniecības produkcijas un kavē IKP pieaugumu. Jūtamu IKP pieaugumu varētu nodrošināt celulozes rūpnīca līdz ar papīra ražošanas uzņēmumiem. Taču iespējams, ka celulozes rūpnīcas celtniecību veiks ārzemnieku firmas, kas droši vien neatstās Latvijā jūtamu jaunradīto vērtību, jo celulozi var izvest par pašizmaksu. Tātad arī potenciālās koksnes izmantošanas iespējas IKP pieaugumā, visticamāk, netiks izmantotas. Arī iespējamā naftas iegūšana Kurzemē tuvākajā laikā nav prognozējama. ES noteikto kvotu dēļ ierobežota iespēja ir arī zvejai Baltijas jūrā un lauksaimniecībai Latvijā. Cerības uz iekšējās akvatorijas zvejas izvēršanu turpmākajos gados var nepiepildīties. Nav arī jūtams, ka Latvijā tuvākajā periodā atsāks plašu ražošanu kāda rūpniecības nozare. Autorūpniecība, autopiederumu ražošana, lauksaimniecības mašīnu būve, radiatorūpniecība un vēl daudzas citas nozres pašlaik neatdzimst.

1995.–2004. gadā lielāko IKP pieaugumu radīja tirdzniecība, banku bizness un darījumi ar nekustamo īpašumu. Taču šīm sfērām nav būtiskas attīstības iespējas, jo ar maiņu vien bez reālas preču bāzes pieauguma valsts izaugsme nevar būt ilgstoša. Attīstības pamats ir ražošana.

Pēc iestāšanās Eiropas Savienībā cerības tuvākajā laikā attīstīt sadarbību ar Krieviju nav piepildījušās. Latvijai jāņem vērā sadarbībai liktie šķēršļi no Krievijas puses. No Latvijas tautsaimniecības ir zudusi tās kādreizējā lielā jūras flote. Arī naftas transports pa cauruļvadu uz Ventspili ir izsīcis, un to atjaunot ir maz cerību. Autotūrisma attīstību Latvijā kavē sliktais ceļu stāvoklis. Negatīvi tautsaimniecību valstī ir ietekmējuši tukšie solījumi. LZA Ekonomikas institūta direktore R. Karnīte atzīmē: "...dažas pazīmes liek piesardzīgi raudzīties uz Latvijas attīstību nākotnē" [3].

Rezumējot Latvijas attīstības iespējas, jāsecina, ka IKP pieauguma temps Latvijā tuvākajā nākotnē samazināsies. To ievērojot, jāveic pasākumi arī racionālai IKP izmantošanai.

2. tabula

**Latvijas iekšzemes kopprodukta izmaiņas [7–16]  
Gross Domestic Product in Latvia**

Gads	IKP kopā, milj. Ls		IKP uz 1 iedzīvotāju, Ls		Kopējais IKP indekss 2000. g. cenās % attiecībā pret		Tautsaimniecībā nodarbināto vidējā neto darba samaksa, Ls/mēnesī	IKP uz nodarbināto mēnesī, Ls	Vecuma pensija, Ls/mēnesī	Viena iedzīvotāja iztikas minimums, Ls/mēnesī	
	faktiskās cenās	2000. g. vidējās salīdzināmās cenās	faktiskās cenās	2000. g. vidējās cenās	1990. g.	iepriekšējo gadu				Pilns iztikas minimums	Krīzes iztikas minimums
1980.	41,308	4506,237	16	1794	66,6	105,0	>100	...	>45	≈50	≈40
1985.	46,763	5353,251	18	2076	79,1	104,8	>125	...	>50	≈54	≈42
1990.	69,159	6771,476	26	2543	100,0	102,9	>150	...	>60	≈60	≈45
1991.	158,748	5918,270	60	2233	87,4	87,4	...	...	...	...	...
1992.	1112,652	4018,505	426	1537	59,3	67,9	22	96	...	...	...
1993.	1624,880	3560,396	634	1389	52,6	88,6	41	150	15	38	30
1994.	2262,355	3638,725	898	1444	53,7	102,2	60	200	26	52	38
1995.	2580,087	3605,976	1038	1451	53,3	99,1	73	222	30	64	46
1996.	3076,148	3742,672	1252	1523	55,3	103,8	79	269	38	74	50
1997.	3562,863	4052,658	1464	1666	59,8	108,3	88	280	42	79	53
1998.	3902,926	4244,124	1619	1761	62,7	104,7	97	328	51	82	55
1999.	4224,228	4383,635	1767	1834	64,7	103,3	103	362	58	83	56
2000.	4685,706	4685,706	1975	1975	69,2	106,9	109	400	58	84	57
2001.	5168,292	5060,983	2195	2149	74,7	108,0	115	446	58	87	58
2002.	5689,376	5387,257	2433	2304	79,6	106,4	124	484	62	89	59
2003.	6322,483	5788,915	2719	2489	85,5	107,5	138	526	64	94	63
2004.*	7359,448	6282,817	3020	2682	92,1	108,5	150	600	-71	100	67
2005.*	7800	6600	3290	2844	97,0	106,0	160	670	78	110	73
2010.*	11000	8150	4820	3606	123,8	103,8	200	940	98	135	90
2020.*	20000	11000	8500	5200	162,4	103,0	350	1500	150	200	133

\* Prognoze.

## 2. Iekšzemes kopprodukta izmantošana

Iekšzemes kopproduktu raksturo gan jaunradītās vērtības ieguves apmēru, gan netieši arī iedzīvotāju dzīves līmeni, un to var izmantot par pamatu iedzīvotāju patēriņa, vadības procesa finansēšanas vai investīciju noteikšanai. Vecajās attīstītajās valstīs līdz ar jaunradīto IKP papildus var patērēt arī lielu apmēru iepriekš saražoto vērtību. Citāda situācija ir valstīs, daļēji arī Latvijā, kur uzkrātais kapitāls nav liels vai arī kara, dabas katastrofu vai privatizācijas procesā ir samazināts vai iznīcināts. Šajās valstīs gada patēriņu uzkrātais kapitāls palielinās nedaudz, un to iedzīvotāju dzīves līmenis no attīstītajām valstīm atšķiras vēl būtiskāk. Izlīdzināt šīs atšķirības var tikai ilgstošā periodā.

Nereti rodas ilūzija, ka atpalikusi valsts var ātri panākt attīstītās valstis iedzīvotāju dzīves līmeņa ziņā. Taču tas nav iespējams. Kā parāda dažu ārvalstu zinātnieku pētījumi [4], Latvija vidējo ES dzīves līmeni sasniegs pēc 58 gadiem.

Lai kaut daļēji palielinātu iedzīvotāju dzīves līmeni, valstī iegūto reālo IKP ir racionāli jāizmanto. Analizējot IKP izmantošanu Latvijā, jākonstatē, ka tā būtiski atšķiras 1990. gadā un vēlākajos gados. IKP izmantošana ir palielinājusies gan procentuāli, gan absolūtās summās valsts patēriņam (pārvaldes uzturēšanai, aizsardzības izdevumiem u. c.). Patēriņa struktūrā procentuāli ir palielinājies arī privātais patēriņš, taču absolūtā veidā tas ir samazinājies. Ļoti krasi ir samazinājušās gan strukturāli, gan absolūtā veidā investīcijas [7; 15]. Tātad pēdējos gados mazāk esam atvēlējuši naķotnei, bet vairāk patērējuši valsts pārvaldes finansēšanai. Investīciju samazinājums ir izskaidrojams, bet kā izskaidrot lielo pārvaldes izdevumu palielinājumu? Ja pārvaldes izdevumi būtu palikuši tādi paši kā 1990. gadā – tikai 8,5% no IKP, tad 2003. gadā privātais patēriņš nebūtu mazāks kā 1990. gadā. Līdz ar to arī dzīves līmenis 2004. gadā būtu atguvis 1990. gada aprises. Valsts institūciju pārstāvji daudz laika izšķiež partiju „karos”, un viņu darbība tautsaimniecības attīstībā nav pietiekama un pat tieši kavē valsts izaugsmi [12].

Nozīmīgs līdzekļu papildieģūšanas avots ir izdoto līdzekļu aprites ātrums. Valdības prioritāte līdz šim ir bijusi līdzekļu taupīšana, pieņemot samazinātu ieņēmumu budžetu (pēc tam to labojot un papildinot ieņēmumus līdz iepriekš prognozētam apmēram) un stingri ievērojot principu – neizdot finansējumu ātrāk, kā plānots, kā arī samazinot budžeta deficītu un brīvos līdzekļus novirzot it kā kādreiz kļūdaini noteikto nodokļu pārdales principu labošanai. Tādējādi tiek kavēts ne tikai pensiju pieauguma, bet arī tautsaimniecības attīstības temps. Ar nepamatoto līdzekļu ekonomiju 2004. gada budžetā palika brīvi līdzekļi, taču tos nesagaidīja ne pensionāri, ne medicīnas darbinieki, ne izglītības sistēma utt.

Valsts vadošo institūciju uzdevums normālas valsts funkcionēšanas nodrošināšanai ir ne tikai formāli pareizi ievākt līdzekļus, bet arī tos optimāli tērēt. Valsts un pašvaldību 2004. gada budžeta vairākkārtējā koriģēšana, lielās nodokļu parādu summas un nepamatotais budžeta atlikums ir kavējis tautsaimniecības attīstību.

## 3. Tautsaimniecības attīstības stimulēšana

Iedzīvotāju dzīves līmeņa paaugstināšanas pamatā Latvijā ir tautsaimniecības tālāka attīstība. Investīcijām pasaules valstis izmanto vidēji 15–40% no IKP, nostabilizējušās valstis – 20–25% [13], strauju attīstību uzsākušās valstis – pat 40%



no IKP. Diemžēl Latvijā nelielā IKP dēļ pēdējos gados investīcijām nav piešķirts vairāk līdzekļu. Šāda IKP pamatā ir zemais darba ražīgums, nelielais produkcijas ražošanas apjoms un mazās darba algas.

Tautsaimniecības attīstību var paātrināt

- peļņas palielināšana uzņēmējdarbībā,
- komercbanku kredīti, līzings, garantijas,
- Latvijas Bankas kredīti un galvojumi,
- ES fondi,
- ārvalstu kredīti,
- ārvalstu investīcijas,
- naudas aprites stimulēšana,
- Valsts ieņēmumu dienesta efektīva darbība,
- valsts garantijas,
- mērena inflācija valstī,
- naudas emisija u. c.

Visi no minētajiem faktoriem var dot kaut kādu rezultātu, tomēr to izmantošanā ir vajadzīga efektīva valsts institūciju, īpaši jau LR Ministru kabineta un Saeimas līdzdalība.

Uzņēmējdarbībā peļņu var palielināt ne tikai pats uzņēmums, bet arī valsts institūcijas, nodrošinot labvēlīgu uzņēmējdarbības vidi – normālu likumdošanu, kredītu pieejamību, saprātīgu ārējās tirdzniecības politiku u. c. Taču daudzi uzņēmēji norāda, ka nepieciešamie labvēlīgie nosacījumi ne vienmēr tiek realizēti un nereti valsts institūcijas pat kavē uzņēmējdarbību. Tā, piemēram, Valsts ieņēmumu dienests nemaksā pārmaksāto nodokļu summu vairākus mēnešus (Igaunijā no 2004. gada 1. janvāra nodokļu pārmaksa jāatmaksā otrā dienā). Ļoti izplatīta ierēdņu atbilde uz uzņēmēju prasību pieņemt pareizu lēmumu ir šāda: “Ja nepiekrītat, sūdziet tiesā!” Ierēdņi, dabiski, cer, ka ne jau visi uzņēmēji iesniegs prasību tiesā pret viņu patvaļu.

Latvijas apstākļos nozīmīgi var būt ES struktūrfondi, kuri pirms referenduma par iestāšanos Eiropas Savienībā tika dāsni solīti. Taču, kā to konstatējis Hipotēku bankas valdes priekšsēdētājs I. Feiferis [2], 2004. gadā šie struktūrfondi aizkavējās, jo valdība laikā nebija veikusi nepieciešamos pasākumus. Tātad ES palīdzība nereti ir saņemta vēlāk, nekā solīts. Šī situācija jau ir kavējusi un vēl vairāk kavēs attīstības tempus. Turklāt jāņem vērā, ka ES fondu ieguves iespējas uzņēmējdarbībā ir stipri birokratizētas. Lai dabūtu ES fondus, jāizstrādā speciāli noformēts plašs, vispusīgs pieprasījuma pamatojuma dokuments. Šādas birokrātiskas kārtības dēļ ES fondu piesaistei ir nepieciešami speciāli mākleri vai valsts institūciju pārstāvji, kuriem jāsniedz samaksa (nereti pat daļa no ES saņemtā fonda). Praktiski ES fondu saņemšana maziem uzņēmumiem ir dārgs prieks un bieži vien neiespējama, jo jāveic daudzas darbietilpīgas un birokrātiskas procedūras.

Finanšu līdzekļu papildināšanā nozīme ir arī inflācijai un naudas emisijai.

Naudas īpašniekiem ir svarīgi, lai valstī nerastos inflācija un būtu deflācija, – cenu līmeņa samazināšanās. Deflācijā ir ieinteresētas visas bankas valstī. Tomēr tautsaimniecības attīstībai tā ir bīstama. Turpretim mērena inflācija stimulē attīstību.



Inflācijas laikā uzņēmēji cenšas esošos naudas līdzekļus iztērēt ātrāk, lai nezustu to pirktspēja. Saprātīgi veicot pensiju, stipendiju un algu indeksāciju, inflācijas dēļ nezaudē arī nabadzīgākie iedzīvotāji. Tātad mērena inflācija stimulē attīstību, tikai ir jautājums, cik liela inflācija ir visizdevīgākā tautsaimniecības attīstībai. Amerikas Savienotajās Valstīs 2% inflācija atbilst vairāk nekā 600 ASV dolāru gadā katram iedzīvotājam, bet Latvijā – mazāk nekā 100 ASV dolāru. Tātad attīstītā valstī inflācija 2% apmērā var būt augsta, turpretim mazattīstītā valstī tā ir niecīga. Mazattīstītā valstī inflācija, kas stimulē attīstību, var būt pat 5–10% (kā tas bijis Īrijā), turpretim vidēji attīstītā valstī jau 5–7% inflācija uzskatāma par pārmērīgi augstu inflāciju. Diemžēl Latvijas Bankas darbība inflāciju Latvijā ir slāpējusi un tādējādi kavējusi ekonomikas attīstību. Profesors G. Libermanis atzīmējis, ka jau Dž. Keinss inflāciju līdz zināmam līmenim uzskatījis par faktoru, kas, pastiprinot pieprasījumu, sekmē ekonomikas pieaugumu [9]. ES prasību izpilde 2003. un 2004. gadā inflāciju Latvijā palielināja, taču jānorāda, ka daļu no cenu kāpuma ir veidojuši valsts un pašvaldību pakalpojumi (elektrība, siltumenerģija u. c.), kas nedod vajadzīgo efektu. Valsts pakalpojumu cenu pieaugums tikai “piegružo” institūcijas, jo vairāk jāiekasē un vienlaikus vairāk arī jāizdod.

Papildus naudas inflācijai iekšzemē svarīga nozīme ir nacionālās valūtas “stiprumam” attiecībā pret citu valstu valūtām. Dārga nacionālā valūta attiecībā pret citām valūtām veicina importu, bet kavē eksportu. Šāda dārgās valūtas situācija ir Latvijā. No 1994. gada Latvijas lats iekšzemē ir piedzīvojis inflāciju vairāk nekā par 75%, bet maiņas kurss attiecībā pret ASV dolāru un eiro ir palicis tuvu robežai, kāds tas bijis 10 gadu iepriekš. Šajā situācijā nepārdomāta bijusi lata piesaiste valūtu grozam pēc 2000. gada ar koeficientu 0,7997, jo valstī bija gandrīz divkārsa inflācija.

Pieaugot ārējai tirdzniecībai ar ES, arvien lielāka nozīme ir eiro vērtībai. Kā atzīmējis J. Paiders, ““kopumā” mūs eiro kāpums ir ietekmējis pozitīvi, ņemot vērā, ka Latvijas eksportētāju lielākā daļa sadarbojas ar stabiliem ilgtermiņa partneriem” [12].

Būtiska nozīme tautsaimniecības attīstībā vai tās pagrimumā ir nacionālajai valūtai. 2004. gada pirmajos mēnešos Latvijai izdevīgs bija mārciņas vērtības pieaugums. “Latvijas eksportētājiem mārciņas vērtības izmaiņa par katru santīmu nozīmē vairāk nekā miljonu latu gadā, jo par precēm, kas eksportētas uz Lielbritāniju, ik gadus tiek saņemti vairāk nekā simt miljoni mārciņu. ...ieguvumu no mārciņas kāpuma ir vairāk nekā zaudējumu” [1].

Tautsaimniecības stimulēšanai un valsts budžeta uzlabošanai bija iespējams arī nacionālo valūtu devalvēt. Devalvācijas efekts saprātīgās robežās ir līdzvērtīgs inflācijas stimulējošai nozīmei. Devalvāciju pasaulē nereti izmanto daudzās valstīs un gūst jūtamus rezultātus. Arī pēdējos gados to izmantojusi Krievija, panākot dažos gados pat lielāku IKP pieaugumu uz vienu iedzīvotāju nekā Latvijā. Ja, piemēram, 2003. gadā būtu budžetā papildus ieplūdināti 50 miljoni latu (aptuveni 1% no IKP vai mazāk par 0,5% attiecībā pret bruto produkciju) un par šo summu tiktu palielinātas pensijas un algas skolotājiem, tas neradītu pat 0,1% lielu inflāciju, jo uzturā tiktu patērēti pilnvērtīgāki produkti un valsts kasē atgriezeniskā procesā papildus ienāktu vairāk nekā 25 miljoni latu nodokļu no izdotās summas (PVN, iedzīvotāju nodoklis, sociālais nodoklis u. c.). Bez šaubām, liekas naudas papildu laišana apgrozībā, lai nepalielinātu inflāciju (kā tas notika Padomju Savienībā 1989.–1990. gadā), nevar būt pārāk liela, bet nabadzīgā valstī 1–2% no IKP, t. i., līdz 3–4% attiecībā pret

konsolidēto kopbudžetu, var tikai stimulēt tās attīstību. Diemžēl Latvijā šo rezervi neizmanto, jo tas, kas izdevīgi valstij, ne vienmēr ir izdevīgi bankām.

#### 4. Tautsaimniecības attīstības virzieni

Reāli tautsaimniecība attīstās tad, ja paplašinās ražošanas sfēra, t. i., rūpniecība, lauksaimniecība, būvniecība, nevis pakalpojumu sniegšana. Nozīmīga ir arī valsts ražošanas infrastruktūras – ceļu, dzelzceļu, ūdensceļu, enerģijas pārvades līniju attīstība. Tā kā pēdējos gados visstraujāk attīstās autotransports, tad tam arī ir jābūt valsts attīstības degpunktā.

Kopā valsts autoceļu garums Latvijā sasniedz 20 300. km [14], ar melno segumu – 8000 km, no tiem 2400 km ar sabrukušu segumu. Salīdzinājumam var minēt, ka Lietuvā kopējais valsts autoceļu garums ir 21 300 km, Igaunijā – 16 400 km un Somijā 78 100 km. Latvijā no valsts autoceļiem ar melno segumu ir 39%, bet Lietuvā – 57%, Igaunijā – 52% un Somijā – 64%. 2003. gadā atvēlētais finansējums uz 1 km valsts autoceļu bija Latvijā Ls 1700, Lietuvā – Ls 4900, Igaunijā – Ls 2100 un Somijā Ls 6500 [14]. Nelielais finansējums Latvijas autoceļiem ir izraisījis vislielāko bojāgājušo skaitu uz 100 000 iedzīvotājiem – 24 (Lietuvā – 20, Igaunijā – 16, Somijā – 6), kā arī automašīnu palielinātu bojāšanos un vidējā transporta ātruma samazinājumu. Tādējādi var secināt, ka ceļu būve uzlabotu tautsaimniecības attīstību un samazinātu transporta izdevumus. Turklāt jāatzīmē, ka Latvijā ar ES līdzekļiem uzbūvēto ceļu ir daudz mazāk nekā Igaunijā un Lietuvā.

Pēdējos gados Latvijā ir vērojama banku un tirdzniecības augšupeja. Taču, neattīstoties ražošanas sfērai, Latvijas tautsaimniecībai nebūs ilgstošas attīstības iespējas. Tā kā lauksaimniecības attīstību reglamentē ES prasības, Latvijas nākotne galvenokārt ir atkarīga no rūpniecības. Līdz ar to rūpniecībai – it īpaši mašīnbūvei, elektroniskajai rūpniecībai, tekstilrūpniecībai – jāveltī pastiprināta uzmanība. Rūpniecības attīstībai jābūt noteicošajam faktoram Latvijas augšupejā.

Tautsaimniecības attīstības iespēju analīzei lietderīgi ir izmantot pasaules ekonomikas pieauguma rādītājus. Vidēji pasaulē no 1992. līdz 2002. gadam reālā IKP pieauguma temps bijis aptuveni 3,4% gadā un svārstījies pa gadiem no 2,3% līdz 4,7%, bet lielā septiņnieka valstīs – vidēji 2,2% un svārstījies pa gadiem no 1,0% līdz 3,5% gadā. Šīs tendences pēdējos 10 gados norāda uz izteikti lielāku attīstību procentos mazāk attīstītajās valstīs. Tomēr, salīdzinot vidējo IKP pieaugumu lielā septiņnieka valstīs un pasaulē, varam konstatēt, ka IKP uz 1 iedzīvotāju lielā septiņnieka valstīs pieaudzis virs 500 ASV dolāru gadā, bet pasaulē vidēji – mazāk par 150 ASV dolāriem gadā uz 1 iedzīvotāju [5; 6; 10; 13].

Pēc Eiropas Centrālās bankas publiskotā ziņojuma, ES kandidātvalstīs 1993. gadā IKP uz vienu iedzīvotāju pēc PPS attiecībā pret ES vidējo līmeni bijis 42%, bet 2002. gadā tas sasniedzis 49%, t. i., 10 gados pietuvojies ES par 7 procentpunktiem. Tādējādi var secināt, ka vēl vajadzēs vismaz 7 desmitgades, lai sasniegtu ES vidējo līmeni. Pēc minētās bankas prognozēm, Slovākija un Kipra ES vidējo līmeni varētu sasniegt 10 gados, Polija – gadsimta vidū, bet Latvija – krietni vēlāk [4]. Turklāt ziņojumā atzīmēts, ka Kipra, Slovākija un Ungārija ES vidējo līmeni sasniegs, pieļaujot 4,7–8,8% inflāciju. Latvijai šo attīstības iespēju nav pieļāvusi Latvijas Banka, kavējot inflāciju [4].

Tuvākajos gados, Latvijas tautsaimniecībai attīstoties, var cerēt, ka Latvijā IKP pieaugums būs nedaudz lielāks kā vidēji attīstītajās valstīs, bet nākotnē pieskaņosies vispārējām tendencēm. Diemžēl sasteigtā iestāšanās Eiropas Savienībā var radīt negatīvas parādības un Latvijas attīstība, iespējams, aizkavēsies. Tomēr Latvijas vadošo institūciju patriotisms un darbība Latvijas labā var arī sekmēt ilgstošu pozitīvu tendenču rašanos un tuvināt Latvijas iedzīvotāju dzīves līmeni ES valstu līmenim. Tomēr paātrinātu attīstību būs iespējams panākt tikai tad, ja valdība izmantos visas iespējas, Latvijas banka sekmēs tautsaimniecības attīstību un ES fondi tiks pārsvarā novirzīti ražošanas sfērā.

Lai būtiski pilnveidotu nodokļu politiku, jāuzlabo pievienotās vērtības nodokļa aprēķināšanas metodika. Latvijā, tāpat kā citās valstīs, ir jādiferencē PVN likme pārtikai, alkoholiskiem dzērieniem un tabakas izstrādājumiem. Visās vecajās ES valstīs, kā arī, piemēram, Norvēģijā un Šveicē, pārtikai PVN ir aptuveni 5%. Vēl zemāks tas ir Luksemburgā, Lielbritānijā u. c. Alkoholiskiem dzērieniem un tabakas izstrādājumiem visās vecajās ES valstīs PVN ir virs 18% [15, 170]. Arī Latvijā tas jānosaka vismaz 25% apmērā. Savukārt pārtikai, arī nepārstrādātajai produkcijai (kartupeļiem, dārzeņiem, augļiem, ogām), kas ražota Latvijā, PVN jābūt 5% robežās. Vispār PVN jānosaka 0%. Nulles procenta likmes noteikšana atvieglotu jau tā smagnējo PVN noteikšanas procesu. Turklāt jāievēro, ka Latvijā lauksaimniecība veido tikai 2,4% no IKP. Tātad šāda likme būtisku robu valsts budžetā neradītu, bet lielā mērā atvieglotu administrēšanu un celtu ienākumu līmeni nabadzīgajiem iedzīvotājiem.

Teorētiski it kā nebūtu nozīmes, kurā sektorā iegūts IKP – frizētavā, veļas mazgātavā vai bankā, vai arī mašīnbūves rūpnīcas celtniecības procesā. Taču pēc tam uzceltajā rūpnīcā tiks ražota produkcija un radīta jauna IKP vērtība. Arī izaudzētā slaucamā govys dos produkciju. Bet kas paliks nākotnei no matu apgriešanas frizētavā vai arī veļas mazgātavas pakalpojumu izmantošanas? Un kas jauns būs radīts bankā? Konkrētajā momentā it kā ir radīta vērtība, bet tā ir gaistoša, bez nākotnes. Frizieris ir nogriezis matus un radījis atkritumus, par kuru likvidēšanu būs jāmaksā, veļas mazgātavā pēc veļas izmazgāšanas ir piesārņots ūdens, kas būs jāattīra, bankā pēc naudas aizdevuma uzņēmums maksās procentus, bet nekas jauns bankā netiks ražots. Analizējot IKP, svarīgs ir ne tikai tā apjoms konkrētā laika sprīdī, bet arī tas, kas saglabāsies nākotnei no attiecīgajā brīdī gūtā labuma. Šī atziņa jāņem vērā, analizējot IKP un prognozējot nākotnes iespējas. Pārliecīga IKP attīstības tempu slavināšana neražojošā sfērā un priecāšanās par to, ka pakalpojumu īpatsvars Latvijā ir lielāks nekā vidēji vecajās ES valstīs, ir nepamatota. Protams, ASV, Japānā, Šveicē un citās valstīs, kurās ražošanas sfēra pilnībā nodrošina iedzīvotāju vajadzības pēc gaļas, apģērba, mājokļiem un cita veida produkcijas, ir loģiski palielināt neražojošās sfēras IKP. Latvijai tas nav racionāli. Tātad, orientējoties uz tautsaimniecības iespējām nākotnē, neražojošai sfērai ir tikai pakārtota nozīme. Tā neveido nākotni. Tātad secinājums, ka Latvijas tautsaimniecības struktūra atbilst ES, nav pamatots. Esošā IKP struktūra nav uz nākotni orientēta. Nākotni var veidot tikai ražojošā sfēra ar atbilstošu ražošanai nepieciešamo infrastruktūru. Diemžēl gāzes un naftas vadus, autoceļus Latvijā tikpat kā nebūvē. Arī Ventspils naftas vads netiek izmantots. Apkopojot minēto, Latvijas straujā IKP atdzimšana jāvērtē daļēti, jo esošajam attīstības ceļam nav stabila pamata nākotnē.

Latvijai ir nākotnes iespējas attīstīt tūrisma un tranzīta pakalpojumus, taču esošā tautsaimniecības struktūra un nelielās investīcijas to kavē. Latvijā paātrināti netiek attīstīta ražojošā sfēra un valdība it kā lepojas ar mazo valsts parādu, turpretim vecās attīstītās ES valstis, Japāna, ASV ņem kredītus, sekmē ekonomikas attīstību un sasniedz augstu dzīves līmeni.

Latvijas lielākās iedzīvotāju daļas zemajam dzīves līmenim un īsajam mūžam nav objektīvu iemeslu. Ir tikai subjektīvo faktoru sekas, kuras vajag un var sekmīgi likvidēt.

Jaunradītā vērtība ir pamats iedzīvotāju patēriņam, valsts patēriņa segšanai un nākotnes investīcijām. Savukārt patēriņa struktūra var būtiski ietekmēt IKP ieguvu nākamajā periodā. Dabiski, ka lielāka atdeve būs nevis pārvaldes patēriņam vai iedzīvotāju patēriņam, bet investīcijām. Iedzīvotāji savus līdzekļus patērē, pērkot preces un maksājot par pakalpojumiem. Bez jau iekasētā iedzīvotāju ienākuma nodokļa un sociālās apdrošināšanas iemaksām tiek samaksāts arī pievienotās vērtības nodoklis un preču cenā iekļautais uzņēmuma ienākuma nodoklis, dabas resursu nodoklis u. c. Tādējādi jebkurš lats, kas paredzēts izmaksāt algās, valsts konsolidēto budžetu papildina ar vairāk nekā 60% no savas vērtības. Nedaudz citāda situācija ir līdzekļu novirzei valsts institūciju ēku remontam vai ārzemju komandējumiem un iemaksām ES vai NATO budžetos. Šajos gadījumos no lata nodokļos nepaliek nekas vai arī paliek neliela daļa. Tātad šādiem izdevumiem nav atdeves budžetā. Turpretim investīcijām, kas izmantotas ražošanas objektos, atdeve ir ne tikai nodokļos, bet arī iespējas nākotnē paplašināt ražošanu un palielināt IKP apmēru. Mazāku atdevi nākotnē var iegūt, ceļot neražojošos objektus, arī vasarnīcas un dzīvojamās ēkas. Tās pēc uzcelšanas tieši IKP neradīs.

Dažāda atdeve būs arī nodokļu slogam, ja to iekasēšanas avots ir dažāds. Tā, piemēram, iedzīvotāji ar maziem ienākumiem iedzīvotāju ienākuma nodoklim un sociālās apdrošināšanas iemaksām salīdzinājumā ar turīgiem iedzīvotājiem tērē vairāk attiecībā pret ienākumiem, taču nabadzīgākie iedzīvotāji (Latvijā ir vairāk nekā puse to iedzīvotāju, kuru ienākumi ir mazāki par iztikas minimumu) par saviem ienākumiem nevar pat nopirkt pietiekamā daudzumā uztura produktu un pirmās nepieciešamības preces, turpretī turīgākie iedzīvotāji ar ienākumiem virs 2000 latu un vairāk mēnesī lielu daļu savu ienākumu iztērē ārvalstu ceļojumos, ārvalstīs ražotu dārgu preču iegādei, dārgu privātmāju celtniecībai ar importētiem materiāliem utt. Turklāt turīgākie iedzīvotāji nemaksā sociālās apdrošināšanas iemaksas un līdz ar to mazāku īpatsvaru no saviem ienākumiem iegulda Latvijas nodokļos.

Latvijā nav attaisnojama regresīvās nodokļu politikas saglabāšana, jo iedzīvotāji ar lieliem ienākumiem nemaksā sociālās apdrošināšanas iemaksas. Gan mazu, gan lielu ienākumu ieguvēji maksā vienādu ienākuma nodokli 25% apmērā. Jāatzīmē, ka visās attīstītajās valstīs pasaulē ir progresīvā nodokļu sistēma. Arī Latvijā jāveido šāda sistēma (3. tab.). Tā bijusi visos laikmetos Latvijā (cara laikā, brīvās Latvijas laikā, sociālisma periodā un arī līdz 1995. g.).

Lai atvieglotu sarežģīto un darbietilpīgo nodokļu aprēķinu mazajiem uzņēmumiem, kuros strādā 3–5 darbinieki un kuru apgrozījums nepārsniedz 20 000–25 000 latu gadā, var pieļaut nodokļu samaksu 1–2% apmērā no apgrozījuma summas gadā.

Latvijas iekļaušanās Eiropas Savienībā ir daudzsoļīga, taču izraisa arī bažas. Iedzīvotāju viedoklis ir dažāds – gan optimistisks, gan neitrāls, gan arī neziņā tīts. Tas

## 3. tabula

Priekšļīkums iedzīvotāju ienākuma nodokļa (IIN) aprēķināšanā Latvijā 2005. gadā  
*Proposal of Calculation of Income Tax*

Iedzīvotāju ienākumu intervāls (Ls mēnesī), kam nosaka uzrādīto IIN likmi, %	Ar IIN apliekamais bruto ienākums, Ls/mēn.	Sociālās apdrošināšanas iemaksas	Bruto ienākums bez apdrošināšanas izmaksām	Pēc progresīvās IIN skalas, Ls/mēn.				Nodokļi kopā	Reālā neto alga, Ls/mēn.	Sociālās apdrošināšanas iemaksas kopā ar IIN, Ls/mēn.	Pēc likuma 2005. g.	
				Iedzīvotāju ienākuma nodoklis		Reālā neto alga, Ls/mēn.	Iedzīvotāju reālā neto ienākuma pieaugums salīdzinājuma ar līdzšīņo pieaugumu					
				Sākotnējās grupās	Papildus nākamajā grupā						IIN kopā	
Līdz 100 Ls mēn. IIN 0%	100	0	100,0	0	0	0	0	100,0	27,75	72,25	+27,75	
No 100,01–400,00 Ls/mēn. IIN 10%	150	4,50	100+45,50	4,55	0	4,55	9,05	140,95	41,12	108,88	+32,07	
	200	9,00	100+91	9,10	0	9,10	18,10	181,90	57,00	143,00	+38,90	
	300	18,00	100+182	18,20	0	18,20	36,20	263,80	88,75	211,25	+52,55	
	400	27,00	100+273	27,30	0	27,30	54,30	345,70	120,50	279,50	+66,20	
No 400,01 līdz 700 Ls/mēn. IIN 20%	500	36,00	373+91	27,30	18,20	45,50	81,50	418,50	152,25	347,75	+70,75	
	600	45,00	373+182	27,30	36,40	63,70	108,70	491,30	184,00	416,00	+75,30	
	700	54,00	373+273	27,30	54,60	81,90	135,90	564,10	215,75	484,25	+79,85	
No 700,01 līdz 1000,00 Ls/mēn. IIN 30%	800	63,00	646+91	81,90	27,30	109,20	172,20	627,80	247,50	552,50	+75,30	
	900	72,00	646+182	81,90	54,60	136,50	208,50	691,50	279,25	620,75	+70,75	
	1000	81,00	646+273	81,90	81,90	163,80	244,80	755,20	311,00	+689,00	+66,20	
Virs 1000,00 Ls/mēn. IIN 40%	2000	171,00	919+910	163,80	364,00	527,80	698,80	1301,20	628,50	1371,50	-70,30	
	3000	261,00	919+1820	163,80	728,00	891,80	1152,80	1847,20	878,50	2121,50	-274,30	
10000	891,00		919+8190	163,80	3276,00	3439,80	4330,80	5669,20	3168,50	6831,50	-1162,30	

ir saistīts ne tikai ar daudziem nezināmajiem ES sistēmā, bet arī par pašas ES tālāku izaugsmi. Rodas jautājums, vai ES ar 25 vai vairākām it kā neatkarīgām valstīm var realizēt vienotu politiku, ja katrā valstī pastāv atšķirīgi vadības un dzīves nosacījumi. Vai var vienotā sistēmā pastāvēt atšķirīgas nodokļu un pensiju sistēmas, atšķirīgs atalgojums? Lai realizētu kaut cik vienotu Savienības politiku, agrāk vai vēlāk nosacījumiem ir jātuvinās visās valstīs. Nevar būt, ka PVN Latvijā maizei ir 18%, bet Lielbritānijā – 0%, vidējā alga Latvijā 300 eiro, bet Vācijā – virs 1500 eiro. Daudzi ASV ekonomisti norāda, ka ES ar savu sarežģīto un pretrunīgo pārvaldes sistēmu bez izmaiņām ilgstoši nevar pastāvēt. Par to jau ir liecinājušas grūtības jaunās ES konstitūcijas pieņemšanā un atsevišķi ultimāti mainīt vienas vai otras jaunās ES valsts darbību. ES sistēmai ir nenoliedzamas priekšrocības, taču pastāv arī nepārvaramas problēmas. Tomēr jāņem vērā, ka visā pasaulē notiek globalizācija un nevar normāli eksistēt kāda valsts viena pati. Nākotnes skatījumā jācer, ka arī Latvija pasaules ritumā attīstīsies un iedzīvotāji piedzīvos labklājību.

Lai nodrošinātu Latvijas attīstību, ir nepieciešams

- pilnveidot likumdošanu un tās izpildi,
- radikāli uzlabot Latvijas tautsaimniecības vadības metodes,
- izskaust partiju un to vadītāju personiskās ambīcijas,
- palielināt investīcijas ražošanas sfērā,
- sekmīgi veikt integrāciju Eiropas Savienībā un citus pasākumus.

## LITERATŪRA

1. Birģelis U. Mārčiņa maksā latu, eksportētāji gūst miljonus. – *Latvijas Avīze*. 2004. g. 18. febr. 9. lpp.
2. Feiferis I. Eiropas struktūrfondu naudas šogad nebūs. – *Biznesa Jaunumi*. 2004. g. 16. febr. 1. lpp.
3. Karnīte R. Kapitāla eksperti prognozē. – *Kapitāls*, Nr. 1, 2004, 14. lpp.
4. Knipše S. Sasniegt ES līmeni. – *Dienas Bizness*. 2004. g. 16. febr. 10. lpp.
5. Latvija un ES. Bizness skaitļos. – *Dienas Bizness*. 2003. g. 14. janv.
6. Latvijas makroekonomiskie rādītāji. Nr. 3/2004. LR Centrālā statistikas pārvalde. Rīga. Ikgadējais izdevums.
7. *Latvijas statistikas gadagrāmata*. LR Centrālā statistikas pārvalde. Rīga. Ikgadējs izdevums.
8. Latvijas statistikas ikmēneša biļetens. LR Centrālā statistikas pārvalde. Rīga. Ikmēneša izdevums.
9. Libermanis G. Ko diena nākamā mums sola. – *Latvijas Vēstnesis*. 2004. g. 21. janv. B6. lpp.
10. LZP ekonomikas un juridiskās zinātnes galvenie pētījuma virzieni 2004. gadā. Nr. 10. LZP Ekonomikas un juridiskās zinātnes ekspertu komisija. – Rīga, 2005. 187 lpp.
11. Paiders J. Bez eksporta ekonomiku gaida krahs. – *Dienas Bizness*. 2002. g. 16. maijs.
12. Pelāne A., Jemberga S., Grīnuma I., Zālīte Z. Repšes atstātais mantojums. – *Diena*. 2004. g. 21. febr.
13. Porter M. E., Schwab K., Martin X. S., Claros A. L. The Global Competitiveness Report 2004–2005. World Economic Forum. Ashford Colour Press Ltd, Gosport 2004, p. 628.

14. Salmiņš A. Reģionu ceļi strauji nolietojas. Ko darīt? – *Latvijas Vēstnesis*. 2004. g. 12. febr. B7. lpp.
15. Tautsaimniecības attīstības problēmas Latvijā. Nr. 4. Tautsaimniecības attīstības institūts. 2005. g. 205 lpp.
16. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. LR Ekonomikas ministrija. – Rīga. 2004. g. decembris. 136 lpp.
17. Pasaules Banka – [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org), 2005. g. 1. marts.

## Summary

The development of the Latvian national economy has experienced both growth and recession periods. One of the national economy's development resumptive indicators is Gross Domestic Product, which shows a preemptive increase of services during the last years. Comparing to 1980 – 1990-ties there has been an increase in GDP consumption structure both relatively and absolutely for management expenses, but has decreased expenses for population consumption and investment. There has to be increased investment, reduced taxes and successful integration into the European Union for development of the national economy.

## **Stacionārās palīdzības optimizācija – Latvijas veselības aprūpes sistēmas sekmīgas attīstības priekšnoteikums**

### **Optimization of the Hospital Services – Necessary Precondition for the Successful Development of the Health Care System in Latvia**

**Solvita Sūnīte**

LU Ekonomikas un vadības fakultāte  
Tautsaimniecības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050  
E-pasts: tautinst@lanet.lv

**Kaspars Krodērs**

LU Ekonomikas un vadības fakultāte  
Tautsaimniecības institūts  
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050  
E-pasts: tautinst@lanet.lv

Pētījums ietver atziņas par pastāvošās Latvijas stacionārās palīdzības sistēmas efektivitāti un tās uzlabošanas iespējamiem virzieniem. Autori analizē situāciju Latvijas sekundārajā un terciārajā veselības aprūpē, aplūkojot to attīstīto pasaules valstu realizēto reformu kontekstā. Pētījumā norādītas Latvijā plānotās reformas iespējamās negatīvās sekas un ieskicēti iespējamie virzieni stacionārās palīdzības optimizācijai nākotnē.

**Atslēgvārdi:** veselība, sekundārā un terciārā veselības aprūpe, stacionārā palīdzība, slimnīca.

Efektīvas veselības aprūpes sistēmas pamatā ir vienlīdz stabilas un racionālas primārās, sekundārās un terciārās aprūpes apakšsistēmas. Pēdējos gados īpaša uzmanība pievērsta reformām, kas skar primāro veselības aprūpi un arī sekundāro veselības aprūpi ambulatoriskā līmenī, taču veiksmīgai veselības aprūpes nozares attīstībai ne mazāk nozīmīga ir efektīva sekundārā un terciārā aprūpe, ko īsteno stacionāru līmenī. Sekundārā un terciārā palīdzība tiek īstenota daudzprofilu neatliekamās palīdzības slimnīcās, lokālajās slimnīcās, medicīniskās rehabilitācijas centros, specializētās viena profila slimnīcās u. c. Tādējādi sekundārās un terciārās veselības aprūpes līmeņu pilnveidošana ir cieši saistīta ar stabilas un efektīvas slimnīcu sistēmas izveidi.

Pētījuma mērķis ir iezīmēt iespējamās Latvijas slimnīcu tīkla un to piedāvāto pakalpojumu optimizācijas virzienus, lai nodrošinātu iespējami efektīvu veselības aprūpes pakalpojumu sniegšanu Latvijā iedzīvotājiem. Pētījuma gaitā risināti šādi uzdevumi:

- iezīmētas nozīmīgākās stacionārās palīdzības reformu sfēras,
- analizētas stacionārās palīdzības sniedzēju struktūras iespējamās pārmaiņas,



- aplūkotas slimnīcu darbības rādītāju uzlabošanas iespējas,
- izskatīti efektīvākie slimnīcu finansēšanas modeļi,
- aprakstīta stacionārās palīdzības sniedzēju mijiedarbība ar ārējo vidi.

Analizējot slimnīcu sistēmas reformas, kas pēdējo 15 gadu laikā īstenotas Eiropas valstīs, atzīmējamas vairākas jomas, kurās notikušas nozīmīgas pārmaiņas:

- stacionāro pakalpojumu sniedzēju struktūra un funkcijas veselības aprūpes sistēmā;
- slimnīcu darbības optimizēšana un efektivitātes rādītāju uzlabošana;
- slimnīcu finansēšanas principi;
- slimnīcu saikne ar ārējo vidi.

Šobrīd nepieciešamība pēc līdzīgām reformām nobriedusi arī Latvijā, un atsevišķās minētajās jomās Latvijā jau īstenoti noteikti pārkārtojumi, taču joprojām katrā no tām pastāv pilnveidošanas iespējas.

## **Stacionāro pakalpojumu sniedzēju struktūra un funkcijas veselības aprūpes sistēmā**

Tradicionāli par galveno slimnīcas funkciju uzskata dažādu slimību ārstēšanu, taču mūsdienās, slimnīcas funkciju lokam ievērojami paplašinoties, slimnīcas nozīme veselības aprūpes sistēmā tiek aplūkota daudz plašākā kontekstā.

Neapšaubāmi, slimnīcas centrālā funkcija joprojām ir pacientu aprūpe, kas ietver ambulatorisko un stacionāro ārstēšanu, neatliekamās palīdzības sniegšanu un rehabilitāciju, taču papildus slimnīcu sistēmai attīstītajās Eiropas valstīs tiek izvirzīti vēl šādi uzdevumi:

- pētniecība (klīniskie pētījumi, veselības pakalpojumu analīze);
- apmācība (profesionālā apmācība, internatūra, kvalifikācijas paaugstināšana);
- stabilas veselības aprūpes bāzes nodrošināšana (augstākā līmeņa profesionāļi, jaunākie tehnoloģiskie sasniegumi, PVA atbalsts);
- nodarbinātības veicināšana attiecīgajā reģionā (veselības aprūpes darbinieki, piegādātāji);
- sociālais atbalsts (sociālās palīdzības sniegšana vietējiem iedzīvotājiem).

Konkrētās slimnīcas īstenoto funkciju apjoms ir atkarīgs no slimnīcas tipa. Kopumā Eiropas valstīs tiek izšķirti šādi slimnīcu tipi: terciārās aprūpes slimnīca, reģionālā slimnīca, lokālā jeb sabiedriskā slimnīca.

Terciārās aprūpes slimnīcu izveides pamatā ir uzskats, ka sarežģītākajam tehnoloģiskajam aprīkojumam, augstākā līmeņa profesionāļiem un dārgiem izmeklējumiem jābūt koncentrētiem vienuviet, atsevišķos, daudzprofilu vai specializētos centros, uz kuriem pacientam nepieciešams īpašs nosūtījums no sekundārās veselības aprūpes sniedzēja. Šādas slimnīcas parasti nodrošina kardioķirurģijas, neiroķirurģijas, transplantaloģijas un tamlīdzīga veida pakalpojumus stacionārā un neatliekamās palīdzības līmenī. Par svarīgām terciārās slimnīcas funkcijām kļuvušas pētniecība un apmācība. Terciārās veselības aprūpes pakalpojumu sniedzējus parasti finansē valsts. Latvijas situācijā terciārās aprūpes centros, piemēram, P. Stradiņa Klīniskajā

universitātes slimnīcā, Onkoloģijas centrā, līdztekus tiešo veselības aprūpes pakalpojumu sniegšanai sekmīgi tiek īstenotas pētniecības un apmācības funkcijas, taču tās ierobežo valsts piešķirto finanšu līdzekļu apjoms.

Šī tipa slimnīcu jaudas Latvijā šobrīd nav pilnībā noslogotas. Tādējādi efektivitātes uzlabošanai nākotnē būtu nepieciešams palielināt sniegto pakalpojumu apjomu. Diemžēl pastāv ierobežojumi pakalpojumu apjoma palielināšanai. Tā, piemēram, P. Stradiņa Klīniskajā universitātes slimnīcā 2003. gadā terciārās aprūpes pakalpojumus kardioloģijā, neiroloģijā un torakālajā ķirurģijā saņēma 5611 pacienti. Nepietiekamo kvotu dēļ bija jāsamazina iepriekš plānotais uzņemamo pacientu skaits, 2003. gada novembrī jāslēdz 77 gultas un atvaļinājumu laikā pilnībā arī atsevišķas nodaļas. Tomēr šie pasākumi nepalīdzēja izvairīties no pakalpojumu apjoma pārsniegšanas, jo akūto pacientu skaits vien 2003. gadā pieauga par 2000 [11]. Līdz ar to cieta slimnīcas finansiālā stabilitāte, tika veicināta pacientu rindu veidošanās un radās pamatota to neapmierinātība. Tādējādi var apgalvot, ka, pastāvot kvotu sistēmai, ko nosaka nepietiekamais medicīnas nozares finansējums, Latvijā tuvākajos gados ievērojams sniegto pakalpojumu apjoma pieaugums iespējams, tikai nodrošinot plašāku sadarbību ar citu ES valstu veselības aprūpes pakalpojumu pircējiem. Lai sekmētu terciārās veselības aprūpes sekmīgu attīstību nākotnē, nepieciešamas ievērojamas investīcijas. Tā, piemēram, saskaņā ar Somijas speciālistu veikto pētījumu Rīgas vadošo slimnīcu modernizācijai būtu nepieciešami 200–300 miljoni eiro [12].

Pēdējos desmit gados Eiropas valstīs novērojama pārorientācija no specializētiem uz daudzprofilu medicīnas centriem gan terciārā, gan sekundārā aprūpē, bet Latvijā joprojām ir izplatīti specializētie veselības aprūpes centri, kas nodrošina galvenokārt onkoloģisko slimību, tuberkulozes, psihisko traucējumu un alkoholisma ārstēšanu stacionāros. Šādu specializētu medicīnas centru pastāvēšana, pēc autoru domām, ir pamatota. To apliecina arī augstie gultu noslodzes rādītāji. Tā 2003. gadā gultu noslodzes rādītājs Traumatoloģijas un ortopēdijas slimnīcā sasniedza 94,49%, Ādas un STS centrā – 92,29%, Tuberkulozes un plaušu slimību valsts centrā – 91,05%. Tie ir vieni no augstākajiem stacionāru gultu noslodzes rādītājiem Latvijā [7, 1].

Reģionālās slimnīcas ir orientētas uz plaša spektra sekundārās veselības aprūpes pakalpojumu sniegšanu. Tās vienlaikus sniedz atbalstu PVA sistēmai un kalpo par apmācības bāzi medicīnas studentiem un speciālistiem, kā arī veicina nodarbinātību attiecīgajā reģionā. Reģionālās slimnīcas var finansēt valsts vai attiecīgā līmeņa pašvaldības ar saviem līdzekļiem. Attīstītajās Eiropas valstīs viena šāda tipa slimnīca ar 200–800 gultām apkalpo reģionu ar 150 000–800 000 iedzīvotāju, nodrošinot ambulatorisko, stacionāro un neatliekamo palīdzību. Kopš 20. gs. 90. gadu beigām notiek diskusijas par optimālu šāda tipa slimnīcu lielumu, uzsverot nākotnes orientāciju uz lielāku resursu koncentrāciju un slimnīcu palielināšanos kā nepieciešamu efektivitātes paaugstināšanas priekšnosacījumu. Daži autori, piemēram, *J. Figueras* un *M. McKee*, uzskata, ka optimāls reģionālās slimnīcas apjoms, kas pilnībā sniegtu ekonomisku efektu, būtu virs 600 gultām atbilstoši apkalpošanas reģionam virs 500 000 iedzīvotāju [5, 125]. Pēc šā raksta autoru domām, Latvijas situācijā, ko raksturo neliels iedzīvotāju skaits un samērā zems iedzīvotāju blīvums, visai problemātiska ir pilnīga pāreja uz šāda lieluma augsti rentablām slimnīcām. Latvijā reģionālo slimnīcu mērogi ir ievērojami mazāki, un tādējādi nav iespējams nodrošināt maksimālu darbības efektivitāti.

Lokālās slimnīcas parasti sniedz ierobežotu sekundāro aprūpi, nodrošinot līdz 50 gultasvietu, teritorijās, kuru iedzīvotājiem ir grūti pieejamas reģionālās slimnīcas. Šī tipa slimnīcas parasti tiek uzturētas ar vietējo pašvaldību finansējumu. 20. gadsimta otrajā pusē liela daļa no šāda tipa slimnīcām attīstītājās Eiropas valstīs to zemās efektivitātes dēļ tika slēgtas vai pārveidotas par sociālās aprūpes namiem, taču pēdējo gadu laikā atjaunojušās diskusijas par šāda tipa slimnīcu nepieciešamību, lai uzlabotu sekundārās veselības aprūpes pakalpojumu pieejamību.

Latvijas slimnīcu struktūra un to noslodzes rādītāji ir sniegti 1. tabulā.

1. tabula

### Slimnīcu struktūra un gultu fonda izmantošana Latvijā 2003. gadā [2, 59]

#### Structure of hospitals and utilization of hospital beds in Latvia 2003 [2, 59]

Gultu skaits slimnīcās Number of beds in hospital	Slimnīcu skaits Number of hospitals	Gultu fonda izmantošana Utilization of beds	
		Gultas slodze, % Loading of the bed, %	Vidējais gultasdienu skaits uz 1 slimnieku Av. bed-days per 1 patient
Līdz 49	57	73,0	9,9
50–99	22	78,3	10,9
100–199	23	78,4	8,7
200–399	16	72,9	9,2
400–699	10	86,8	18,2
>700	3	75,6	8,0
<b>Kopā</b>	<b>131</b>	<b>79,0</b>	<b>10,8</b>

Pēc 1. tabulā apkopotajiem statistikas datiem var secināt, ka Latvijā 77% no visu slimnīcu kopskaita ir neliela izmēra slimnīcas, kas neatbilst Eiropā pieņemtajiem reģionālās slimnīcas kritērijiem, turklāt pusei no šīm slimnīcām gultu skaits ir mazāks par 50. Taču, aplūkojot vidējos noslodzes rādītājus un gultu fonda izmantošanas rādītājus, var secināt, ka tie ievērojami neatšķiras no valsts vidējiem rādītājiem. Pēc iedzīvotāju aptaujas datiem, 59% respondentu pēdējā gada laikā ir ārstējušies vietējā – rajona vai pilsētas slimnīcā [8, 32]. Tātad šādu slimnīcu pastāvēšana arī nākotnē ir pietiekami pamatota, un to slēgšana radītu strauju sekundārās veselības aprūpes pieejamības samazināšanos.

Visefektīvākā gultu fonda izmantošana ir raksturīga 10 reģionālajām slimnīcām. To nosaka lielāks iedzīvotāju blīvums lielajās Latvijas pilsētās, kā arī labāks tehnoloģiskais aprīkojums, kas nodrošina augstākas kvalitātes aprūpi sarežģītu un smagu slimību gadījumos. Par to liecina arī lielāks gultasdienu skaits uz 1 pacientu šajās slimnīcās. Turpretim 3 terciārās aprūpes centros, tāpat kā lokālajās slimnīcās, pieejamie aprūpes resursi, kā jau minēts iepriekš, netiek pilnībā izmantoti.

Šobrīd viens no aktuālākajiem jautājumiem ir Latvijas veselības aprūpes pakalpojumu sniedzēju struktūras izmaiņas, kas apkopotas t. s. “māsterplānā”. Šis plāns vērsts uz veselības aprūpes pakalpojumu sniedzēju skaita un izvietojuma optimizēšanu, “paaugstinot sniegto veselības aprūpes pakalpojumu kvalitāti, izmaksu efektivitāti un

racionālu pieejamību pacientiem” [9]. Reālajā dzīvē tas nozīmē orientāciju uz lokālo slimnīcu skaita samazināšanu, tādējādi daļēji atrisinot pastāvīgo finansējuma deficīta problēmu. Diemžēl pilnībā nav novērtēts ekonomiskais efekts, ko pēc ilgāka laika izraisīs šī plāna īstenošana.

Ir noteikts, ka pēc reformas pabeigšanas 2010. gadā no šobrīd pastāvošajām 112 slimnīcām būs palikušas tikai 49, t. i., slimnīcu skaits samazināsies vairāk nekā 2 reizes. Tādējādi Zemgalē no pašreiz esošajām 19 slimnīcām tiks saglabātas tikai 7, Kurzemē – 8 no 15, Vidzemē – 9 no 17, bet Latgalē – tikai 7 no 19 [7, 3]. Līdz ar to katastrofāli samazināsies stacionāro pakalpojumu pieejamība iedzīvotājiem, jo sevišķi maznodrošinātajai iedzīvotāju daļai Latvijas reģionos, un vēl vairāk pasliktināsies Latvijas iedzīvotāju vispārējais veselības stāvoklis. Tas ilgtermiņā negatīvi ietekmēs visu tautsaimniecību kopumā.

Lai gan slimnīcu reformas rezultātā plāna autori paredzējuši ietaupīt 6–11% no finansējuma, kas pašlaik tiek izlietots stacionārajai palīdzībai, t. i., aptuveni 28 miljonus latu gadā, tomēr, ņemot vērā reformas īstenošanas lielās izmaksas, kas, pēc Veselības ministrijas aplēsēm, sasniedz 445 miljonus latu, kā arī papildu izmaksas, ko radīs vispārējā iedzīvotāju veselības stāvokļa pasliktināšanās, nav pārliecības par to, ka šī plāna realizēšana nodrošinās Latvijas veselības aprūpes sistēmas darbības efektivitātes uzlabošanu [5, 3]. Pēc autoru domām, daudz lielāku ekonomisko efektu varētu panākt, uzlabojot katras slimnīcas iekšējos darbības rādītājus. Galvenie slimnīcu darbības efektivitātes paaugstināšanas virzieni aplūkoti turpmāk.

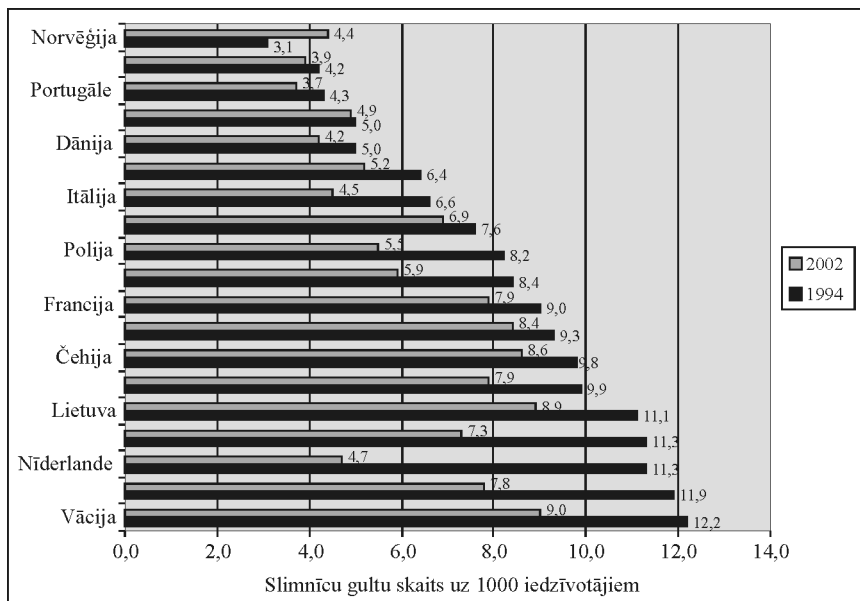
## **Darbības optimizēšana, efektivitātes rādītāju uzlabošana**

Līdz ar plašāku tirgus ekonomikas principu ieviešanu veselības aprūpes sistēmā ir aktualizējies jautājums par sekundārās un terciārās aprūpes sniedzēju saimnieciskās darbības rezultātu uzlabošanu mikrolīmenī.

Pēdējo 10 gadu laikā, uzlabojot pakalpojumu sniegšanas tehnoloģijas, nostiprinot primāro veselības aprūpi un nosakot virzību uz veselības aprūpes izmaksu samazināšanu, daudzās attīstītajās Eiropas valstīs ir radīti priekšnoteikumi gultu skaita samazināšanai stacionāros. Dati par gultu skaita izmaiņām pēdējo 10 gadu laikā sniegti 1. attēlā.

Pēc 1. attēlā norādītajiem datiem var konstatēt, ka visās attīstītajās Eiropas valstīs, izņemot Norvēģiju, aplūkotajā laika periodā vērojams gultu skaita samazinājums. Tā, piemēram, Nīderlandē vidējais gultu skaits uz 1000 iedzīvotājiem no 1994. līdz 2002. gadam samazinājies par 58%, Somijā – par 35%, Itālijā – par 31%. Valstīs, kur gultu skaits uz 1000 iedzīvotājiem 1994. gadā bijis zemāks, piemēram, Austrijā un Beļģijā, vērojama mazāk strauja gultu skaita samazināšanās. Līdzīga tendence novērojama arī pārejas ekonomikas valstīs. Starp tām Latvijā vidējais gultu skaits uz 1000 iedzīvotājiem samazinājies no 11,9 1994. gadā līdz 7,8 2002. gadā, t. i., par 34% [3, 178; 10]. Tomēr, analizējot vidējos gultu fonda noslodzes rādītājus Latvijā, kuri atspoguļoti 1. tabulā, var konstatēt, ka vidējā gultas noslodze 2003. gadā ir 79%, tātad joprojām nav sasniegta maksimāla gultu fonda izmantošanas efektivitāte [2, 59]. Vienlaikus, apkopojot datus par laiku no pacientu nosūtīšanas brīža līdz faktiskajai hospitalizācijai, var konstatēt, ka tikai 73% no pacientiem stacionēti nekavējoties, turpretim pārējie bijuši spiesti gaidīt līdz hospitalizācijas brīdim no 1 nedēļas līdz pat

vairākiem mēnešiem [8, 32]. Viens no galvenajiem gaidīšanas iemesliem bijis brīvu vietu trūkums konkrētajā slimnīcā. Tādējādi, apsverot pakalpojumu pieejamības un izmaksu efektivitāti, var secināt, ka turpmāka sekundārās palīdzības efektivitātes rādītāju uzlabošana iespējama, nesamazinot kopējo slimnīcu skaitu, bet gan variējot ar gultu skaitu atsevišķu slimnīcu ietvaros.



I. att. Vidējais gultu skaits uz 1000 iedzīvotājiem atsevišķās Eiropas valstīs 1994. un 2002. gadā [3, 178; 10]

*Hospital beds per 1000 inhabitants in some European countries, 1994 and 2002* [3, 178; 10]

Viens no rādītājiem, kas ietekmē slimnīcu darbības izmaksas, ir uzņemto pacientu skaits un uzturēšanās ilgums stacionārā, un tāpēc pēdējo gadu laikā šo rādītāju optimizēšanai pievērsta sevišķu uzmanību.

Pēc pastāvošās prakses iedzīvotāju nosūtīšana uz slimnīcu notiek gadījumos, kad konstatēta akūta saslimšana, trauma vai hroniska slimība un kad nepieciešama plānveida operācija vai papildu izmeklēšana, taču katrā gadījumā būtu nepieciešams izvērtēt stacionēšanas pamatotību. Ņemot vērā jaunākos medicīnas tehnoloģijas sasniegumus, daudzas manipulācijas iespējams veikt vai nu primārās aprūpes līmenī, vai arī ambulatoriski, izmantojot attiecīgā profila speciālistu pakalpojumus.

Salīdzinot hospitalizēto iedzīvotāju skaitu uz 100 valsts iedzīvotājiem Latvijā un citur Eiropā, var konstatēt, ka Latvijas rādītājs 20,4 2002. gadā īpaši neatšķiras no Eiropas attīstīto valstu rādītājiem (Beļģijā – 19,7, Dānijā – 18,9, Vācijā – 23,6, Norvēģijā – 17,5 [8, 171; 10]), taču tas norāda uz noteiktām uzlabošanās rezervēm. Pētot Latvijas iedzīvotāju veselību, ir apkopoti dati par respondentiem, kas 2003. gadā izmantojuši slimnīcas pakalpojumus 3 reizes un vairāk. Hospitalizācijas iemeslu struktūra parādīta 2. tabulā.

2. tabula

**Galvenie hospitalizācijas iemesli Latvijā 2003. gadā, % [3, 178; 10]****Main reasons of hospitalization in Latvia 2003, % [3, 178; 10]**

Hospitalizācijas iemesli Reason of hospitalization	Kopā Altogether	Pirmajā reizē The first time	Otrajā reizē The second time	Trešajā reizē The third time
Akūta slimība vai trauma Acute illness or injury	44,4	48,8	29,4	29,9
Hroniska slimība Chronic illness	29,6	27,1	38,9	35,1
Plānveida operācija Planned operation	12,6	12,7	13,1	10,1
Izmeklēšana Investigation	9,8	9,3	10,5	13,2
Cits iemesls Other reason	3,6	2,1	8,1	11,7
Kopā	100	100	100	<b>100</b>

No 3. tabulas datiem redzams, ka kopumā gandrīz 30% respondentu hospitalizēti hronisku slimību ārstēšanai, turklāt šo pacientu īpatsvars pieaudzis otrajā un trešajā stacionēšanas reizē. Gandrīz 10% no aptaujātajiem ir iestājušies slimnīcā, lai tiktu izmeklēti. Arī šis rādītājs palielinās atkārtotas hospitalizācijas gadījumā. Tabulā ievietotie dati norāda, ka, efektīvi izmantojot primārās veselības aprūpes pakalpojumus un speciālistu sniegto palīdzību ambulatoriskā līmenī, kopējo hospitalizācijas rādītāju varētu samazināt vismaz par 20%.

Pēdējo gadu laikā attīstījās Eiropas valstīs arvien vairāk samazinās vidējais uzturēšanās ilgums slimnīcā. Tā, piemēram, 2002. gadā vidēji uz 1 akūtās palīdzības pacientu Dānijā bija reģistrētas 3,8 gultasdienas, Somijā – 4,4 gultasdienas, Zviedrijā – 5 gultasdienas, Norvēģijā – 6 gultasdienas, bet Latvijā šis rādītājs svārstās no 5,2 līdz 8,9 gultasdienām atkarībā no sniegtās palīdzības profila [3, 171; 10]. Tas nozīmē, ka, plašāk izmantojot progresīvas ārstēšanas metodes un tehnoloģijas, kā arī uzlabojot saikni ar primārās veselības aprūpi un tādējādi nodrošinot kvalitatīvu iedzīvotāju aprūpi pēc izrakstīšanās no stacionāra, būtu iespējams jūtami samazināt stacionāru izmaksas.

Ir arī citi populāri slimnīcu darbības rādītāju uzlabošanas paņēmieni:

- jaunu sekundārās aprūpes formu ieviešana, piemēram, dienas stacionāra pakalpojumu arvien plašāka izmantošana, pakāpeniski aizstājot stacionāro aprūpi cistoskopijas, laparoskopijas, artroskopijas un citu tamlīdzīgu manipulāciju veikšanai;
- papildu ienākumu gūšana no atsevišķu ar medicīnu nesaistītu pakalpojumu sniegšanas, piemēram, no telpu nomas vai viesnīcas pakalpojumu piedāvāšanas studentu un medicīnas personāla apmācību periodā;
- citās nozarēs aprobētu vadības tehniku lietošana, piemēram, kvalitātes vadības sistēmu ieviešana, uz klientiem orientētu papildu pakalpojumu izstrāde un mūsdienīgu informācijas sistēmu izmantošana.

## Slimnīcu finansēšanas principi

Sekundārās un terciārās veselības aprūpes finansēšanai tiek izmantoti šādi finansēšanas principi:

- maksa par manipulāciju vai pakalpojumu;
- maksa par gultasdienu;
- maksa par aprūpes epizodi;
- vispārējais budžets;
- kapitācija.

Ja slimnīcas finansēšanas modeļa pamatā ir maksa par sniegtajiem pakalpojumiem, tiek nodrošināti vairāki ieguvumi. Maksa par katru no sniegtajiem pakalpojumiem vai izdarītajām manipulācijām ir administratīvi noteikta un iepriekš zināma pakalpojumu sniedzējam un saņēmējam. Ir izstrādāts arī detalizēts un precīzs manipulāciju saraksts katras klīniskās diagnozes gadījumā, un tas ir pieejams pakalpojumu saņēmējam. Taču vienlaikus jāreķinās ar šādiem trūkumiem: ir nepieciešama sarežģīta sniegto pakalpojumu uzskaites sistēma, iespējama arī nepamatotu manipulāciju lietošana, nav stimula palielināt pakalpojumu sniedzēja darbības efektivitāti.

Izmantojot apmaksu par gultasdienām, var būt šādi ieguvumi un zaudējumi: uzskaites sistēma ir samērā vienkārša; izmaksas ir iepriekš noteiktas un zināmas pakalpojumu sniedzējam un pacientam; faktiskās aprūpes izmaksas stacionārās ārstēšanās laikā ir mainīgas atkarībā no slimības smaguma pakāpes, un tas rada zināmu finansiālu risku pakalpojumu sniedzējam; ir iespējama nepamatota uzturēšanās ilguma palielināšana, un līdz ar to samazinās pakalpojumu pieejamība un kvalitāte, turklāt pieaug kopējās izmaksas.

Maksai par aprūpes epizodi kā finansēšanas modelim ir šādas priekšrocības un trūkumi: tiek nodrošināta tieša saistība starp slimības smagumu un atalgojuma apjomu, pakalpojumu sniedzējam nav motivācijas mākslīgi paildzināt pacienta uzturēšanos stacionārā un izpildīt nepamatotas manipulācijas, un tāpēc nav ierobežojumu pakalpojumu sniegšanas procesa optimizācijai un efektivitātes palielināšanai, taču šī modeļa administrēšana un aprēķinu veikšana ir visai komplicēta.

Vispārējā budžeta modeļa gadījumā par pozitīvu faktoru uzskatāms tas, ka iepriekš paredzams pakalpojumu sniedzēja finansējuma apjoms noteiktam periodam, taču pakalpojumu sniedzēja faktiskos ienākumus apdraud inflācija un piegādātāju cenu pieaugums. Ir sarežģīti novērtēt atsevišķu pakalpojumu rentabilitāti. Budžeta deficīta apstākļos neizbēgama ir pakalpojumu kvalitātes pazemināšanās, bet pietiekama budžeta pārpalikuma apstākļos nav motivācijas darbības efektivitātes palielināšanai.

Kapitācijas modeļa izmantošana nodrošina šādas konsekvences: tas ir ērti lietojams pašvaldību līmenī, lokālajās slimnīcās, tiek iepriekš aprēķināts un ir zināms maksājums par 1 pakalpojumu saņēmēju noteiktā laika vienībā, taču nepieciešami precīzi un detalizēti dati, sarežģīta visu pastāvošo risku ietekmes novērtēšana ticamu aprēķinu veikšanai, ir augsts finansiālais risks pakalpojumu sniedzējam, turklāt neprecīzu aprēķinu vai prognožu rezultātā var samazināties pakalpojumu kvalitāte un pieejamība.



Istenoto reformu rezultātā daudzās attīstītajās Eiropas valstīs ir notikusi pāreja no apmaksas sistēmas, kas balstīta uz paredzamo pakalpojumu apjomu noteiktā periodā nākotnē, uz faktiski sniegto pakalpojumu apmaksu. Tādējādi vērojama pakāpeniska atteikšanās no vispārējā budžeta modeļa par labu finansējuma principiem, kas balstīti uz aprūpes epizodes izmaksām, par aprēķinu bāzi izmantojot apkopotos statistikas datus par atsevišķu diagnožu grupu vidējām ārstēšanas izmaksām un konkrētas slimnīcas sniegto pakalpojumu apjomu katrā no diagnožu grupām. Šāds finansējuma modelis sekmīgi darbojas Beļģijā, Francijā, Norvēģijā, Itālijā, Spānijā. Pārejas ekonomikas valstīs paralēli tiek izmantoti dažādi slimnīcu finansējuma modeļi. Dati par šiem modeļiem ir apkopoti 3. tabulā.

3. tabula

**Stacionārās aprūpes finansēšanas modeļi atsevišķās pārejas ekonomikas valstīs  
2000. gadā [10]**

*Financing models of hospital care in some transition-economy countries 2000 [10]*

Valsts State	Budžeta modelis Budgetary model	Maksājums par gultasdienu Payment per bed-day	Maksājums par aprūpes epizodi Payment per episode	Kapitācijas modelis Capitation model
Albānija	X			
Čehija	X		X	
Igaunija		X		
Krievija	X	X	X	
Lietuva			X	
Polija			X	attīstības stadijā in development
Rumānija			attīstības stadijā in development	
Slovākija		X		
Slovēnija		X		
Ukraina	X			
Ungārija			X	

Šobrīd arī pārejas ekonomikas valstīs aizvien lielāku popularitāti iegūst finansēšanas sistēma, kas balstīta uz aprūpes epizodes izmaksām. Arī Latvijas slimnīcu finansēšanas modelis, kas pašreiz pamatā balstīts uz gultasdienas izmaksām, aizvien vairāk tuvojas modelim, kurš pamatojas uz aprūpes epizodi. Papildus gultasdienas izmaksām tiek uzskaitītas un apmaksātas atsevišķas sarežģītas manipulācijas, operācijas un izmeklējumi, kas neietilpst gultasdienas izmaksās. Tādējādi nākotnē likumsakarīga ir pilnīga pāreja uz stacionārās aprūpes pakalpojumu sniedzēju apmaksu, kas balstīta uz aprūpes epizodes izmaksām.

Taču Latvijā šāda modeļa ieviešana nav ekonomiski pamatota, jo tā neatrisina pastāvošās finansēšanas problēmas. Situācijā, kad ir nepietiekams kopējais veselības aprūpes finansēšanas apjoms, nav racionāla tāda apmaksas modeļa izmantošana, kas balstīts uz faktiski sniegto pakalpojumu apmaksu, jo sekundārās veselības pakalpojumu sniedzējam nav garantijas, ka sniegtie pakalpojumi tiks apmaksāti. Šī finansēšanas modeļa izmantošana radījusi situāciju, kad stacionārās aprūpes sniedzēji nevar plānot



savu darbību pat 1 gada ietvaros, jo naudas līdzekļu kvota, kas atvēlēta noteiktai slimnīcai, akūtās palīdzības pieauguma dēļ var būt pilnībā izlietota jau 9–10 mēnešu laikā un tādējādi atlikušajos mēnešos iedzīvotāji šajā slimnīcā vairs nevar saņemt plānveida, bet tikai neatliekamo palīdzību. Līdz ar to samazinās veselības aprūpes pieejamība, jo paredzētās plānveida operācijas var veikt tikai par pacientu privātiem līdzekļiem, turklāt nav iespējama arī efektīva stacionāra resursu izmantošana un ilgtermiņa attīstības plānošana. Tāpēc, pastāvot kopējam veselības aprūpes finansējuma deficitam, sekundārās veselības aprūpes līmenī būtu izmantojams uz nākotnē sniegto pakalpojumu apjomu balstīts finansējuma modelis, kas atvieglotu slimnīcas darbības plānošanu, kā arī veicinātu piešķirto līdzekļu maksimāli efektīvu izmantošanu.

## Saikne ar ārējo vidi

Īstenojot tautsaimniecības pārkārtošanu atbilstoši tirgus ekonomikas principiem, pilnībā mainījies arī sekundārās un terciārās veselības aprūpes pakalpojumu sniedzēju ārējā vide, un tāpēc rodas objektīva nepieciešamība pēc pārkārtojumiem slimnīcu iekšējā organizācijā.

Aplūkojot stacionāro pakalpojumu sniedzēju ārējo vidi, izšķiramas 4 svarīgākās kontaktauditorijas:

- 1) valsts, kas nodrošina stratēģisko pārvaldību un uzraudzību,
- 2) īpašnieki, kas īsteno tiešo vadību,
- 3) finansēšanas institūcija (slimokase, apdrošināšanas sabiedrība u. tml.), kas nodrošina pakalpojumu pirkšanu un apmaksu,
- 4) iedzīvotāji, kas ir tiešie veselības aprūpes pakalpojumu saņēmēji.

Katra no šīm grupām var atstāt noteiktu ietekmi uz veselības aprūpes pakalpojumu sniedzēju un ir ieinteresēta noteikta rezultāta sasniegšanā.

Latvijas apstākļos pastāv visai cieša divpusēja saikne starp slimnīcu un finanšu līdzekļu pārdalītāju – slimokasi vai apdrošināšanas sabiedrību, kas lielākoties īsteno ne vien finansēšanas funkciju, bet arī uzraudzības un kontroles funkcijas. Sadarbība ar valsti notiek pastarpināti, pamatā ar slimokases starpniecību, un šī saikne ir vienpusēja.

Lielākoties nepastāv pastāvīga sadarbība ar slimnīcu īpašniekiem, kas vairumā gadījumu ir vietējās pašvaldības. Ierobežoto finanšu līdzekļu un ierobežotās profesionālās kompetences dēļ pašvaldība nevar reāli ietekmēt slimnīcu darbu, un tāpēc arī slimnīcas pilnā mērā nenodrošina vietējās sabiedrības sociālo atbalstu, kas ir viena no slimnīcas funkcijām. Nākotnē būtu nepieciešama plašāka vietējo pašvaldību iesaistīšanās stacionāro pakalpojumu nodrošināšanas procesā. Lai šo uzdevumu īstenoju, nepieciešams veikt noteiktus pārkārtojumus slimnīcu finansēšanas sistēmā, nodrošinot vietējo pašvaldību līdzdalību reģionālo un vietējo slimnīcu finansēšanā ar lokālā mēroga iekasēto nodokļu starpniecību.

Nozīmīgi pārkārtojumi nepieciešami slimnīcu un iedzīvotāju savstarpējās saiknes uzlabošanai. Jaunās ekonomikas apstākļos, kad veselības pakalpojumi lielākoties tiek uzlūkoti nevis kā sabiedriska, bet gan kā patēriņa prece, stacionāro pakalpojumu nodrošinātājiem būtu vairāk jāorientējas uz tiešo pakalpojumu saņēmējiem, t. i., iedzīvotājiem, nevis uz pakalpojumu finansētāju, kā tas ir šobrīd. Lai nodrošinātu optimālu pakalpojumu sniegšanas kvalitāti, nepieciešams īstenot pakāpenisku pāreju

no ārsta – pacienta attiecībām un pakalpojumu sniedzēja – klienta attiecībām, uzlabojot pacientu uzturēšanās apstākļus slimnīcās, kā arī pacientu informētību par jautājumiem, kas saistīti ar sekundārās vai terciārās palīdzības saņemšanas iespējām un kārtību.

Pētījuma rezultātā autori secinājuši, ka

- terciārās palīdzības sniedzēju darbības efektivitātes uzlabošanai nepieciešamas ievērojamas investīcijas un pakalpojumu tirgus paplašināšana, piesaistot pacientus no citām ES valstīm;
- Latvijas situācijā problemātiska ir pilnīga pāreja uz Eiropas valstu klasifikācijai atbilstošām reģionālajām slimnīcām. Latvijā reģionālo slimnīcu mērogs ir ievērojami mazāks un nevar nodrošināt maksimālu darbības efektivitāti, turklāt ir pietiekami pamatota visai plašā lokālo slimnīcu tīkla uzturēšana, un šādu slimnīcu slēgšana strauji samazinātu sekundārās veselības aprūpes pieejamību;
- lielāka ekonomiskā efekta sasniegšanai mērķtiecīgāka ir atsevišķu slimnīcu iekšējo darbības rādītāju uzlabošana, nevis slimnīcu kopējā skaita strauja samazināšana;
- efektīva primārās aprūpes pakalpojumu un speciālistu sniegtās ambulatoriskās palīdzības izmantošana kopējo hospitalizācijas rādītāju varētu samazināt par 20%;
- lai gan nākotnē pamatota būtu pāreja uz stacionārās aprūpes pakalpojumu sniedzēju apmaksu, kas balstīta uz aprūpes epizodes izmaksām, pastāvošajos kopējā veselības aprūpes finansējuma deficīta apstākļos sekundārās veselības aprūpes līmenī būtu izmantojams uz nākotnē sniedzamo pakalpojumu apjomu balstīts finansējuma modelis;
- nepieciešams vairāk orientēties uz tiešo pakalpojumu saņēmēju, nevis uz pakalpojumu finansētāju, īstenojot pakāpenisku pāreju no ārsta – pacienta attiecībām uz pakalpojumu sniedzēja – klienta attiecībām.

## LITERATŪRA

1. Diedziņa S. Tapis māsterplāns. *Dienas Bizness*. 2004. g. 30. sept. – 9. lpp.
2. Latvijas iedzīvotāju veselības un veselības aprūpes pārskats 2003. – R.: VSMTA, 2004. – 91. lpp.
3. *Latvijas veselības aprūpes statistikas gadagrāmata 2003*. – R.: VSMTA, 2004. – 286 lpp.
4. McKee M., Healy J. *Hospitals in a Changing Europe*. – P.: Open University Press, 2002. – 320 p.
5. Saltman R., Figueras J., Sakellarides C. *Critical Challenges for Health Care Reform in Europe*. – P.: Open University Press, 1998. – 409 p.
6. Zālīte Z. No 76 slimnīcām palika 19. *Diena*. –2004. g. 11. okt. – 3. lpp.
7. Zālīte Z. Slimnīcām vajadzēs miljonus. *Diena*. – 2004. g. 30. sept. – 1. lpp.
8. 2003. gada Latvijas iedzīvotāju veselības apsekojuma rezultāti. – R.: LRCSP, 2004. – 187 lpp.
9. <http://www.vm.gov.lv>.
10. <http://www.who.int>.
11. P. Stradiņa Klīniskās universitātes slimnīcas npublicētie materiāli.
12. Veselības ministrijas npublicētie materiāli.

## Summary

The paper provides an introduction to the efficiency of the in-patient care system in Latvia and possible ways of improvement.

The authors analyse the situation in secondary and tertiary health care in Latvia in the context of reforms provided by developed European countries.

The paper contains research of the in-patient care financing models in different European countries, structure and functions of hospital services providers, methods for improving the hospital's business efficiency as well as typical links between hospitals and the external environment.

The authors describe possible negative consequences of the planned reform in Latvia and proposes possible ways of optimization for in-patient care in the future.

## Maksātspējas jēdziens finanšu teorijā The Solvency Concept in Financial Theory

Elvīra Zelgalve

Latvijas Universitāte, Finanšu institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV–1050

E-pasts: elzelg@lu.lv

Rakstā ir sniegts ieskats jautājumos, kas saistīti ar maksātspējas un citu uzņēmuma finansiālo stāvokli raksturojošo jēdzienu interpretāciju zinātniskajā literatūrā. Uzņēmuma maksātspēja vai pat tikai tās iespējamība var izraisīt būtiskus zaudējumus bankām, firmu vadītājiem, investoriem, piegādātājiem, klientiem un citām uzņēmuma darbībā ieinteresētajām personām. Ilgtermiņā sistemātiska un bieža uzņēmumu maksātspēja var kļūt arī par valsts ekonomikas destruktīvu spēku. Apzinoties negatīvās sekas, ko izraisa uzņēmuma maksātspēja, un domājot par maksātspējas vērtēšanas procesa efektivitāti, ekonomisti jau sen ir izvirzījuši jautājumu par dažādu instrumentu izveidi, ar kuru palīdzību būtu iespējams prognozēt maksātspējas draudus.

**Atslēgvārdi:** bankrots, finanšu stabilitāte, kredītspēja, likviditāte, maksātspēja.

Uzņēmuma maksātspēja ir viena no centrālajām problēmām, kuru risina uzņēmuma vadība visā uzņēmuma pastāvēšanas laikā. Raksta mērķis ir izpētīt maksātspējas interpretāciju un sniegt ieskatu jautājumos, kas saistīti ar maksātspējas un citu uzņēmuma finansiālo stāvokli raksturojošo jēdzienu interpretāciju zinātniskajā literatūrā.

Pētot finanšu literatūrā sastopamās maksātspējas termina definīcijas, autore secinājusi, ka maksātspējas jēdziens tiek apskatīts paralēli tādiem jēdzieniem kā likviditāte, kredītspēja un finanšu stabilitāte. Katrs no šiem jēdzieniem raksturo noteiktu situāciju uzņēmuma finanšu darbībā, to, vai uzņēmums tagadnē spēj vai nespēj vai nākotnē spēs vai nespēs segt ilgtermiņa vai īstermiņa finanšu saistības. Ar finanšu saistībām tiek saprastas gan saistības attiecībā pret kreditoriem, gan saistības attiecībā pret uzņēmuma īpašniekiem. Šo saistību veids var būt vienreizējs (viena kredīta piešķiršanas gadījumā) vai pastāvīgs (tad, kad tiek uzturētas pastāvīgas kredītēšanas attiecības, piemēram, ar kredītiestādēm, uzņēmuma akcionāriem, piegādātājiem un citiem finansētājiem). Uzņēmuma spēja vai nespēja segt ilgtermiņa vai īstermiņa finanšu saistības kopumā tiek dēvēta par uzņēmuma finansiālo stāvokli (krievu val. *финансовое положение, состоятельность, качество заемщика*; angļu val. *financial situation*). Lai raksturotu atšķirīgus uzņēmuma finansiālos stāvokļus, finanšu literatūrā ir ieviesti maksātspējas, kredītspējas, likviditātes un finanšu stabilitātes jēdzieni.

Lai izprastu atšķirības starp visiem minētajiem jēdzieniem un veidotu izpratni tieši par maksātspējas jēdziena būtību, autore uzskata par lietderīgu sniegt ieskatu visu šo jēdzienu definīcijās un noslēgumā sniegt skaidrojumu par uzņēmuma maksātspēju.

Primārais uzņēmuma finansiālā stāvokļa aspekts, kura nodrošināšana ir nozīmīga arī maksātspējas izpratnei, ir uzņēmuma **likviditāte** (krievu val. *ликвидность*, angļu val. *liquidity*). Tradicionāli likviditāti apskata divējādi – no uzņēmuma viedokļa un no finanšu organizācijas (parasti bankas vai apdrošināšanas sabiedrības) viedokļa. Šajā rakstā likviditātes definīcijai ir piešķirta nozīme tieši no uzņēmuma viedokļa, jo no finanšu organizācijas viedokļa likviditāte ir šīs iestādes kredītportfeļa raksturojums.

Likviditātes definīciju piemēri atrodami vairāku autoru darbos. Tā, piemēram, amerikāņu ekonomista *D. N. Chorafas* traktējumā uzņēmums ir likvids, kad tas spēj apmainīt aktīvus pret skaidru naudu pietiekami ātri, lai varētu apmierināt paša radīto pieprasījumu pēc skaidras naudas maksājumiem [5, 118]. Cita amerikāņu ekonomista – *L. J. Gitman* interpretācijā biznesa organizācijas likviditāti nosaka pēc tās spējas segt īstermiņa saistības brīdī, kad iestājas to izpildes termiņš [6, 122]. Līdzīgs traktējums atrodams arī krievu autoru darbos (*A. Z. Bobiļeva*): likviditāte ir uzņēmuma aktīvu spēja pieņemt naudas formu tādā vērtībā, kāda fiksēta bilancē, bet likviditātes pakāpe tiek noteikta ar laika periodu, kurā realizējas aktīvu transformācija naudas līdzekļos [8, 57].

Tātad, no uzņēmuma viedokļa, likviditāte ir uzņēmuma spēja samērā īsā laikā transformēt skaidrā naudā dažādus aktīvus, t. i., likviditāte vienlaikus nozīmē gan līdzekļu pieejamību (esamību), gan ātrumu, ar kādu līdzekļi pārvēršas naudas formā. Par īslaicīgu periodu nosacīti uzskata laika termiņu līdz vienam gadam, lai gan dažkārt to nosaka ar parasto ražošanas un komerciālo ciklu, t. i., laika posmu, kas ietver izejvielu, materiālu un preču iepirkšanu, ražošanas procesu, kā arī produkcijas pārdošanu, kuras rezultātā tiek saņemta skaidra nauda par realizēto produkciju vai sniegto pakalpojumu.

Tomēr likviditātes jēdziens nav viennozīmīgs. Saskaņā ar 2003. gadā starptautiskās riska vadības organizācijas *RiskMetrics Group* veikto pētījumu, kurā piedalījās riska menedžeri un finanšu institūciju pārstāvji no visas pasaules, ar likviditāti saprot individuālos aktīvus, kas ir ļoti labi vai ļoti labi naudas aizstājēji. Likviditāte raksturo spēju uzturēt pozīcijas un realizēt tās vienu aiz otras pēc nepieciešamības tā, lai neizraisītu pārmērīgas transakciju izmaksas un šo pozīciju cenu izmaiņas [7, 36]. Šīs definīcijas būtība atbilst iepriekš raksturotajai izpratnei par uzņēmuma likviditāti. Taču pētījumā tika konstatēti divi citi likviditātes jēdziena lietojumi. Pirmais no tiem ir **fondu likviditāte** (angļu val. *funding liquidity*), kas raksturo gan bilances, gan ārpusbilances finanšu resursu pieejamību jeb organizācijas spēju ātri un pietiekamā daudzumā piesaistīt finanšu līdzekļus, lai nodrošinātu vai paplašinātu finanšu darbību. Otrs atklātais likviditātes jēdziena lietojums tika saistīts ar **finanšu sistēmas kvalitāti** kopumā. Finanšu sistēmas spēju izvietot kredītresursus, administrēt maksājumus un veikt finanšu transakcijas finansiālo grūtību situācijās arī tiek dēvēta par likviditāti [7, 37].

Turpmāk šajā rakstā apskatot likviditātes lielumus, autore izmantos sākotnēji sniegto likviditātes traktējumu, jo iepriekš minētajā pētījumā atklātie šī jēdziena papildu lietojumi ir specifiski un tiek lietoti šaurā finanšu institūciju lokā. Arī no finanšu teorijas viedokļa likviditātes būtība samērā skaidri ir definēta minēto autoru darbos un līdzīgi tiek traktēta citur zinātniskajā literatūrā.

Runājot par likviditāti, būtiski ir atzīmēt arī t. s. **bilances likviditāti** – tā ir tīrā apgrozāmā kapitāla pietiekamība, kuru raksturo bilances dati [8, 58]. Jāatzīst, ka

situācija, kādu uzrāda uzņēmuma bilance, ir aktuāla jebkuru vērtējumu noteikšanā un modeļu izstrādē, jo tie visi pamatā balstās uz bilances datiem. Tomēr bilances likviditātes jēdziens ir ieviests finanšu literatūrā īpaši tāpēc, ka likviditāte ir viena no uzņēmuma finansiālā stāvokļa īpašībām, kuru iespējams visātrāk zaudēt.

Risku, ko izraisa nepietiekama likviditāte jeb nespēja nodrošināt naudas līdzekļus vajadzīgajā daudzumā laikus vai bilancē paredzētajā vērtībā, dēvē par **likviditātes risku**. Tas ir risks, kuru uzņemas uzņēmums, kļūdams gan par kredīta ņēmēju, gan kreditoru.

Likviditātes nepietiekamību var identificēt ar maksātnespējas iestāšanās risku, tomēr pamatā likviditātes pakāpe raksturo uzņēmuma spēju laikus kārtot visas attiecīgās saistības, ienākumu līmeņa samazināšanās risku, nesavlaicīgu kredītu procentu vai pamatsummas atmaksas risku. Nepietiekamas likviditātes rezultātā neiestājas tūlītēja uzņēmuma maksātnespēja, taču nespēja kārtot attiecīgās saistības izraisa situācijas, kad uzņēmums nevar izmantot dažāda veida tirdzniecības atlaides un noslēgt izdevīgus līgumus, kas prasa tūlītējus līdzekļu ieguldījumus, kā arī zaudē piegādātāju un kreditoru uzticību, un tas ilgtermiņā var izraisīt arī uzņēmuma maksātnespēju un bankrotu.

Likviditātes analizē, pēc zinātniskās literatūras autoru uzskatiem (*E. F. Brigham, L. C. Gapenski, A. Z. Bobiļeva* u. c.), galvenā nozīme ir atsevišķiem finanšu koeficientiem – kopējās likviditātes koeficientam, starplikviditātes koeficientam, absolūtās likviditātes koeficientam un vēlamās likviditātes koeficientam, pašreizējo aktīvu pietiekamības rādītājiem, kā arī līdzekļu aprites rādītājiem – krājumu un debitoru parādu aprītei. Autores pieredze, kas gūta, vairākus gadus nodarbojoties ar Latvijas uzņēmumu kredītspējas un maksāspējas vērtēšanu, rāda, ka paralēli šo rādītāju analīzei svarīga ir arī īstermiņa parādsaistību analīze. Tā ir nepieciešama, lai novērtētu atšķirības termiņos starp likvidu līdzekļu apriti (naudas līdzekļu, krājumu un debitoru parādiem) un īstermiņa parādsaistību apmaksu. Tādējādi pat gadījumos, kad apgrozāmo līdzekļu apjoms ir šķietami nepietiekams, sabalansēta naudas plūsma no šo līdzekļu realizācijas, iespējams, spēs nodrošināt nepieciešamo likviditāti.

Nākamais jēdziens, kas tiek plaši lietots uzņēmuma finansiālā stāvokļa raksturošanā un kam ir liela nozīme arī maksāspējas vērtēšanā, ir uzņēmuma **kredītspēja** (krievu val. *кредитоспособность*, angļu val. *creditability, creditworthiness*). Tās svarīgums mūsdienās ir īpaši pieaug finanšu sektorā. Kredītspējas jēdziens zinātniskajā literatūrā izsaka uzņēmuma spēju laikus uzņemties un pilnā apmērā izpildīt kādas noteiktas kredītsaistības – spēju atmaksāt noteiktu aizdevumu vai kredītu. Ļoti vienkāršota definīcija atrodama, piemēram, krievu autores A. Z. Bobiļevas grāmatā: uzņēmuma kredītspēja ir saistīta ar uzņēmuma iespējām izmantot līdzekļus, ko tas aizņēmis [8, 24]. Šī definīcija parāda, ka kredītspējas nodrošināšanai svarīga ir tieši uzņēmuma spēja apgūt jaunas kredītsaistības, nevis tikai pašreizējā finanšu situācija. Jēdziens kļuvis īpaši aktuāls finanšu sektorā, jo, analizējot bankas iespējas piešķirt uzņēmumam jaunu kredītu, kas tam ir papildu saistības, banka modelē finanšu situāciju, kurā uzņēmums būtu uzņēmis šīs papildu saistības, un tādējādi novērtē uzņēmuma spēju atmaksāt prasīto kredītu jeb uzņēmuma kredītspēju.

Rietumos teorijā un praksē (banku sektorā) tiek noteikta arī maksimālā jeb t. s. **pilnā kredītspēja** (krievu val. *полная кредитоспособность*, angļu val. *full creditability*), kas ir tāda aizņemto un pašu līdzekļu attiecība, kuras pārsniegšana var

izraisīt paaugstinātu kredītrisku [8, 65]. Tātad, nosakot pilnās kredītspējas robežu, tiek noteikts tāds uzņēmuma finansiālais stāvoklis, kurā nav vairs pieļaujama papildu kredītsaistību uzņemšanās.

Pretēju situāciju kredītspējai raksturo jēdziens **kredītspēja**. Finanšu literatūrā tas galvenokārt izsaka nespēju uzņemties noteiktas kredītsaistības, kaut gan atsevišķu autoru (*D. N. Chorafas*) izpratnē kredītspēja ir zaudējumi, kas saistīti ar aizņēmēja nespēju pildīt savas saistības [5, 241].

Parasti risku, kas saistīts ar uzņēmuma nespēju izpildīt noteiktas finansiālās saistības attiecībā pret kreditoriem un investoriem gadījumos, kad aizdotie līdzekļi tiek izmantoti uzņēmuma darbības finansēšanai, dēvē par **kredītrisku**. Kredītriska būtība ir skaidri izteikta, piemēram, Sidnejas Tehnoloģiju universitātes pētījumā: kredītrisks ir darījuma partnera nespēja atmaksāt saņemto aizdevumu [4, 2].

Kredītrisku var definēt arī kā nenoteiktību no kreditoru puses – tas ir zaudējumu rašanās risks gadījumā, ja aizņēmējs (parādnieks, debitors) vai partneris nespēs vai atteiksies pildīt saistības atbilstoši līguma noteikumiem. Šāda traktējuma piemērs sastopams starptautiskā risku vadības žurnāla „*RiskMetrics Journal*” rakstos: aizņēmēja likviditātes grūtības darījumos vai pasākumu finansēšanā kļūst par aizdevēja kredītrisku [7, 39].

Kredītriska analizē populārākie izmantotie rādītāji ir pašu un aizņemtā kapitāla attiecība, ilgtermiņa kredītsaistību īpatsvars kopējās saistībās, īstermiņa parādsaistību īpatsvars kopējās saistībās u. c. (*A. Z. Bobiļeva*). Pēc autores novērojumiem, nozīmīgs rādītājs ir arī īstermiņa saistību aprites periods, jo iespējama situācija, kad, pastāvot šķietami lielam īstermiņa saistību īpatsvaram, pašreizējie parādi tiek kārtoti samērā īsā laikā, un tas liecina par uzņēmuma spēju uzņemties papildu parādsaistību slogu.

Mūsdienās kredītriska vērtēšanā plaši tiek lietots arī tāds populārs vārds kā kredītreitings. Kredītreitings ir kredītpārvaldības kompāniju vai reitinga aģentūru izstrādāts vērtējums jeb reitings, kas apzīmē noteiktu uzņēmuma kredītspējas pakāpi, un parasti šī kredītspējas pakāpe izsaka arī maksimālo darījuma partnera kredītlimitu. Tā kā kredītspējas vērtējums ir aktuāls plašam lietotāju lokam – bankām, apdrošināšanas kompānijām, uzņēmuma darījumu partneriem u. c., tad reitings tiek lietots kā veiksmīgs kredītspējas indikators jau vairākus gadu desmitus.

Vēl viens uzņēmuma finansiālā stāvokļa aspekts, kas ir nozīmīgs maksātspējas izpratnei, ir uzņēmuma **finanšu stabilitāte** (krievu val. *финансовая устойчивость*, *финансовое равновесие*, angļu val. *financial stability*). Šis jēdziens parasti tiek saistīts ar uzņēmuma kapitāla pārvaldīšanu. Piemēram, pēc *A. Z. Bobiļevas* domām, finanšu stabilitāte parāda aizņemto finanšu līdzekļu izmantošanas pakāpi, kā arī kreditoru aizsardzības pakāpi [8, 62]. Praktiski uzņēmuma finanšu stabilitāti nosaka, analizējot aizņemto līdzekļu daļu kopējos aktīvos.

Pieļaujot pārmērīgu aizņemto līdzekļu īpatsvara pieaugumu uzņēmuma aktīvos, var izraisīt t. s. **finanšu stabilitātes pazemināšanās risku**. Tas rāda nepietiekamu sabalansētību starp pozitīviem un negatīviem naudas plūsmu apjomiem un var būt viens no maksātspējas cēloņiem.

Finanšu stabilitātes analizē galvenā nozīme ir kapitalizācijas un seguma koeficientiem – aizņemto līdzekļu daļai uzņēmuma kapitālā, procentu maksājumu īpatsvaram peļņā pirms procentu maksājumu veikšanas u. c.



Termins **maksātspēja** (krievu val. *платежеспособность*, angļu val. *solvency*) apzīmē tādu uzņēmuma finansiālo stāvokli, kad uzņēmums tuvākajā nākotnē spēs nodrošināt pietiekami sekmīgu finanšu darbību, lai varētu segt visas savas parādsaistības. Pēc būtības tas nozīmē kopējo aktīvu pietiekamību gan īstermiņa, gan ilgtermiņa saistību pildīšanai. Finanšu literatūrā izpratne par šo jēdzienu ir samērā viennozīmīga gan Rietumu, gan Austrumu ekonomistu darbos. Piemēram, amerikāņu ekonomists *D. N. Chorafas* savā grāmatā „*Liabilities, Liquidity and Cash Management*” maksātspēju definē šādi: „Uzņēmums ir maksātspējīgs, kad lielākā tā aktīvu daļa ir vismaz pietiekama, lai segtu visas finanšu saistības” [5, 119]. Arī krievu autore *A. Z. Bobileva*, kurai ir ilgstoša teorētiska un praktiska pieredze uzņēmumu finanšu vadībā, grāmatā „*Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика*” maksātspēju definē kā spēju laikā un pilnā apmērā segt savas parādsaistības [8, 61].

Lai raksturotu pretēju situāciju uzņēmuma maksātspējai, tiek lietots jēdziens **maksātnespēja**. Tomēr, apskatot finanšu literatūrā, kā arī likumdošanā sastopamās šī termina definīcijas, ir jāsecina, ka izpratne par maksātnespējas jēdzienu nav viennozīmīga. Saskaņā ar LR likumu „Par uzņēmumu un uzņēmējsabiedrību maksātnespēju” uzņēmuma maksātnespēja ir ar tiesas spriedumu konstatēts parādnieka stāvoklis, kurā tas nespēj nokārtot savas parādu saistības [1, 1]. Atšķirīgs traktējums atrodams, piemēram, Norvēģijas likumdošanā, kur debitors tiek uzskatīts par maksātnespējīgu, ja tas nespēj izpildīt ekonomiskās saistības noteiktajā termiņā [10, 1]. Latvijas likumdošanā tiek uzskatīts, ka uzņēmuma maksātnespēja ir iestājusies tikai gadījumā, ja to ir atzinusi tiesa. Norvēģijas piemērs parāda, ka citās valstīs tiesas lēmums nav obligāts, lai atzītu uzņēmumu par maksātnespējīgu. Lai definētu situāciju, kad uzņēmums nespēj pildīt savas saistības, taču tiesas lēmums vēl nav saņemts, LR likumdošanā ieviests termins **faktiskā maksātnespēja** (krievu val. *фактическая неплатежеспособность*, angļu val. *actual insolvency*). LR likuma „Par uzņēmumu un uzņēmējsabiedrību maksātnespēju” izpratnē tas ir parādnieka stāvoklis, kurā parādnieks nespēj nokārtot savas parādsaistības līdz maksātnespējas lietas ierosināšanai [1, 2]. Atsevišķu autoru darbos (*E. F. Brigham, L. C. Gapenski*) šāda situācija dēvēta arī par **tehnisko maksātnespēju** (krievu val. *техническая неплатежеспособность*, angļu val. *technical insolvency*).

Finanšu literatūrā tāpat bieži tiek lietots jēdziens **bankrots** (krievu val. *банкротство*, angļu val. *bankruptcy*). Izpratne par šī jēdziena būtību ir īpaši nepieciešama tāpēc, ka vairāku ekonomistu darbos sastopami t. s. bankrota prognozēšanas modeļi. Atkarībā no informācijas avota jēdzienam „bankrots” ir divējādas nozīmes. Vienā gadījumā tas tiek lietots kā sinonīms jēdzienam „maksātnespēja”, bet citā gadījumā tas ir maksātnespējas situācijas risinājums. Piemēram, krievu mācību literatūrā sastopama šāda bankrota definīcija: „Bankrots (no itāļu *banca* – sols, *rotta* – salauzts) – parādnieka (fiziskas vai juridiskas personas) maksātnespēja, t. i., arbitrāžas tiesā atzīta vai parādnieka paziņota nespēja apmierināt kreditoru prasības pildīt finanšu saistības un (vai) nodrošināt obligāto maksājumu apmaksu” [9, 497]. Šī definīcija atbilst maksātnespējas jēdziena būtībai.

Savukārt LR likuma „Par uzņēmumu un uzņēmējsabiedrību maksātnespēju” izpratnē bankrots ir viens no trim maksātnespējas stāvokļa risinājumiem: „Bankrots – maksātnespējas stāvokļa risinājums, kas izpaužas kā parādnieka likvidācija un



kreditoru prasījumu apmierināšana no līdzekļiem, kuri iegūti likvidācijas procesā, atsavinot parādnieka mantu šajā likumā noteiktajā kārtībā” [1, 2]. Tātad šajā gadījumā tā ir situācija, kad uzņēmums tiek likvidēts.

Tā kā vairums apskatīto finanšu literatūras autoru (piemēram, *E. F. Brigham, L. C. Gapenski, E. Altman, A. Z. Bobiļeva* u. c.) bankrota jēdzienu pielīdzina maksātspējas jēdzienam un arī pastāvošie bankrota prognozēšanas modeļi pēc būtības prognozē situāciju, kurā uzņēmumam iestāsies maksātspēja, tad arī šajā rakstā jēdzieni „maksātspēja” un „bankrots” ir uzskatīti par identiskiem un apzīmē situāciju, kurā uzņēmums nespēj segt savas finanšu saistības un turpināt saimniecisko darbību ar tiesas sprieduma pasludināšanu vai bez tā.

Uzņēmuma maksātspēja tā īpašniekiem un kreditoriem ir saistīta ar risku. Tas ir viens no finanšu risku veidiem, jo rodas uzņēmuma finanšu attiecībās ar darījuma partneriem. Tāpēc finanšu literatūrā ir ieviests jēdziens **maksātspējas risks** – tas ir risks, kuru uzņemas kreditors un kurš nozīmē varbūtību zaudēt aizdotos līdzekļus parādnieka maksātspējas rezultātā.

Uzņēmuma maksātspējas vērtēšanā tiek izmantots visplašākais finanšu koeficientu klāsts – likviditātes un līdzekļu aprites rādītāji, kredītspējas, finanšu stabilitātes un peļņas rādītāji. Analizējot empīriskos datus, vairāki ekonomisti (*E. F. Brigham, L. C. Gapenski*) ir secinājuši, ka papildus tradicionāliem instrumentiem – finanšu koeficientiem – maksātspējas riska identifikācijā liela nozīme ir arī tādiem lielumiem kā, piemēram, uzņēmuma vecums, uzņēmuma pamatdarbības virziens (nozare), arī tiesiskā forma, uzņēmuma tirgus pozīcijas un konkurences koncentrācija attiecīgajā tirgus segmentā. Šo secinājumu ir svarīgi atzīmēt, jo arī autores pieredze, analizējot Latvijā strādājošu uzņēmumu datus, liecina, ka uzņēmuma pamatdarbības virziens un vecums ir būtiski faktori, kas ietekmē uzņēmuma maksātspēju.

Uzņēmuma maksātspēja nozīmē spēju veikt tādu finanšu darbību, kas nodrošina nepieciešamo ražošanas un komerciālo aktivitāšu finansēšanu un visu īstermiņa un ilgtermiņa saistību savlaicīgu izpildi.

Maksātspējas noteikšanā ir ieinteresēts ļoti plašs vērtētāju loks – uzņēmuma piegādātāji un pircēji, valsts un likumdošanas institūcijas, audita un finanšu konsultāciju kompānijas, biržas, arodbiedrības, un tas norāda uz šī procesa nozīmīgumu. Uzņēmumu maksātspēja rada finansiālus zaudējumus ne tikai lielai daļai uzņēmumu darbībā ieinteresēto personu, bet plašākos apmēros tā negatīvi var ietekmēt arī valsts ekonomisko attīstību kopumā un būtiski samazināt nozaru īpatsvaru iekšzemes kopprodukta veidošanā.

## LITERATŪRA

1. LR Likums „Par uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību maksātspēju”. *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 165 (650), 02.10.1996.
2. Brigham E. F., Houston J. F. *Fundamentals of Financial Management*. – Florida: Harcourt College Publishers, 2001. – 892 p.
3. Brigham E. F., Gapenski L. C. *Intermediate Financial Management*. Fourth edition. – Dryden press, 1998. – 669 p.

4. Bystrom H., Kwon O. K. *A Simple Continuous Measure of Credit Risk*. – Sydney: School of Finance and Economics, University of Technology Sydney, 2003. – 18 p.
5. Chorafas D. N. *Liabilities, Liquidity and Cash Management: Balancing Financial Risks*. – New York: Wiley, 2002. – 316 p.
6. Gitman L. J. *Principles of Managerial Finance. Eighth edition*. – USA: Addison Wesley Longman inc., 1997. – 900 p.
7. Malz A. M. Liquidity Risk: Current Research and Practice. *Riskmetrics Journal*, No. 4(1), October 2003.
8. Бобылева А. З. *Финансовое оздоровление фирмы: Теория и практика*. – М.: Дело, 2003. – 256 с.
9. Волкова О. И. *Экономика предприятия: Учебник. 2-е изд.* – М.: ИНФРА-М, 2001. – 520 с.
10. Norvēģijas Centrālās bankas mājaslapa, [www.norges-bank.lv](http://www.norges-bank.lv). Resurss apskatīts 2004. gada 12. aprīlī.

## Summary

Financial theory uses various terms in order to describe different financial situations of a firm: solvency, creditworthiness, liquidity and financial stability. Each of them has its meaning in the overall picture of a firm's financial situation; therefore different measures are used to assess each of the situations. In the general case, liquidity shows the ability of a firm's assets to be quickly converted into cash; creditworthiness – a company's ability to meet debt obligations, and financial stability – own capital adequacy. This paper deals with the concept of solvency, which is defined as a firm's ability to meet its financial liabilities fully and on time.

There is a wide range of people interested in the solvency assessment of a firm, namely, the firm's management, current and potential shareholders, investors, current and potential creditors, suppliers and customers, state institutions and legislative bodies, auditing and financial consultancy companies, stock exchange, unions. The above mentioned indicates how significant is the assessment process. A firm's insolvency brings financial loss not only to a large number of people involved in and linked to the firm's operations, but also can negatively affect the overall economic development of a country and can substantially decrease the proportion of various sectors in the country's GDP.



**Latvijas Universitātes Akadēmiskais apgāds**  
Baznīcas iela 5, Rīga, LV-1010  
Tālr. 7034535