

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
RAKSTI

671. SĒJUMS

Ekonomika, III

SCIENTIFIC PAPERS
UNIVERSITY OF LATVIA

VOLUME 671

Economics, III

SCIENTIFIC PAPERS
UNIVERSITY OF LATVIA
VOLUME 671

Economics, III

LATVIJAS UNIVERSITĀTES
RAKSTI

671. SĒJUMS

Ekonomika, III

UDK 33(082)
Ek 700

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

Redakcijas kolēģija

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

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

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

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

Dr. oec. **Dirks Linovski** (*Dirk Linowski*, Vācija)

Dr. h. oec., prof. **Baiba Rivža**

Dr. oec. **Inesis Feiferis**

Dr. oec., prof. **Inta Ciemiņa**,

Dr. oec., prof. **Ērika Šumilo**

Literārie redaktori: **Aina Gore, Aija Lapsa, Imants Mežaraups**

Visi krājumā ievietotie raksti recenzēti.

Pārpublicēšanas gadījumā nepieciešama Latvijas Universitātes atļauja.

Citējot atsauce uz izdevumu obligāta.

Saturs / Contents

Signe Bāliņa, Irina Arhipova. Modeļa izvēle nodokļu ieņēmumu prognozēšanā / Selection of a Model for Tax Income Forecasting	9
Daira Barānova. Ekonomikas attīstības paātrināšanas iespējas Latvijā / Possibilities of Acceleration of Economic Development in Latvia	16
Anda Batraga. Produkta markas un produkta reklāmas mijiedarbība un attīstība / Interaction and Development of a Product Brand and its Advertising	26
Veronika Bikse. Uzņēmējspēju attīstīšana: starptautiskā pieredze, problēmas un risinājumi / Development of Entrepreneurship: International Experience, Problems and Solutions	38
Dagnija Daņēviča, Sarmīte Rozentāle. Revīzijas pakalpojumu tirgus attīstība Latvijā / Development of Audit Market in Latvia	48
Elena Dubra. Latvijas ekonomikas attīstības virzieni, integrējoties Eiropas Savienībā / Assignments for the Development of Latvian Economics in the Context of EU Integration	54
Maija Dzelmiņa. Valsts un privāto uzņēmumu loma ekonomikas izaugsmē / Role of Private and State (Central and Local Government) Enterprises in Growth of Economy	63
Natālija Fiļipoviča, Nataļja Lāce. Nodokļu administrēšanas mērķu formulēšanas problēma / The Problem of the Tax Administration's Defined Aims	71
Rasma Garleja. Kompetences un karjeras virzītājspēku mījsakarības / Relationship between Competence and Guiding Force of the Career	81
Jānis Grasis. Ārvalstu komersanta pastāvīgās pārstāvniecības noteikšana nodokļu vajadzībām Latvijā: teorija un prakse / The Determination of Permanent Representative Entities of Foreign Businesses for Tax Purposes in Latvia: Theory and Practise	93
Mara Gulbe, Arnis Gulbis, Ilona Kojalo. Education as a Significant Component of the Development of Information Society: a Comparison of Statistical Data for Latvia, Europe and the US	102
Andrejs Jaunzems. Starpnieka tirgus vara / Intermediary's Market Power	112
Maiga Kassale, Ruta Šneidere. Finanšu pārskatu loma uzņēmējdarbības rezultātu novērtēšanā / The Role of Financial Statements in the Evaluation of Business Performance	126

Edgars Kasalis, Jānis Kasalis. Universāls uzņēmējdarbības finanšu analīzes modelis un tā adaptācija / The Universal Model of Entrepreneurship's Financial Analysis and it's Adaptation	135
Evija Kopeika. Telekomunikācijas un informācijas tehnoloģijas Latvijas reģionos / Telecommunication and Information Technologies in the Latvia's Regions	142
Viorika Kothcier. Controlling in öffentlich geförderten Forschungseinrichtungen / Controlling in State-financed Research Institutions	152
Olģerts Krastiņš, Inta Ciemiņa. Par regresijas un korelācijas analīzes rezultātu interpretācijas iespējām atkarībā no izmantoto datu rakstura / About the Interpretation Possibilities of Results of Regression and Correlation Analysis which depend on Characteristics of Used Data	161
Silvija Kristapone. Četrpadsmit līdz astoņpadsmit gadu vecu pusaudžu un jauniešu demogrāfiskais un sociāli ekonomiskais raksturojums / Demographic and Socio-Economic Characteristics of Youth Aged 14 to 18 Years	180
Ausma Krūmiņa. Klientu serviss un tā loma loģistikas ķēžu darbībā / The Relationship between Customer Service and Supply Chain Management	192
Kārlis Krūzs. Materiālu izlietojuma normēšanas un analīzes uzlabošanas iespējas / Possibilities of Improvements in Materials' Utilisation Rationing and Analysis	205
Marina Kudinska. Bankas portfeļa procentu risks un tā kapitāla prasību novērtēšanas problēmas / Bank Portfolio Interest Risk and Problems of Assessment of Capital Charges for It	215
Igors Ludboržs. Introducing Corporate Governance in the Republic of Latvia	225
Jonas Mackevičius, Laimutė Kazlauskienė. Problems Concerning the Creation of an Independent Audit System in Lithuania and the Training of Certified Auditors	232
Jurijs Merkurjevs, Vladimirs Bardačenko, Ilva Rudusa. Agrofunkciju pielietošana risku pārvaldei lauksaimniecības uzņēmumu tīklos / Agrofuctions Applying for Risk Administration in the Chains of Agricultural Enterprises	247
Ausma Orlovska. Atsevišķi ēnu ekonomikas aspekti Latvijā / Particular Aspects of Shadow Economy in Latvia	255
Vilma Paupa, Artūrs Prauliņš. Eiropas Savienības 4. direktīva un grāmatvedības harmonizācija / The Fourth EU Directive and Harmonization of Accounting	263
Andrejs Ponomarjovs. Neatkarīgo auditoru profesionālā darba ētikas un ētisko lēmumu pieņemšanas procesa analīze / Ethical Analysis and Ethical Decision-making Process in the Practice of Independent Auditors	278

Valērijs Praude, Ināra Drīksna. Dairy Product Market Organization in the European Union	287
Anita Puzule. Nodokļu dubultās uzlikšanas un nemaksāšanas novēršana nerezidentiem / Preclusion of Double Taxation and Not-paying of Taxes by Non-residents	300
Māris Pūķis. Atbilstība starp pašvaldību funkcijām un finansēm / Conformity between Local Government Functions and Finances	310
Svetlana Saksonova. Komerčķīlas ietekme uz kredītēšanas procesu un ar to saistīto risku samazinājumu Latvijas komercbankās / The Significance of Registered Pledge in the Process of Lending and Decreasing Credit Risk in Latvian Commercial Banks	317
Ēriks Andrejs Saulūns, Vladimirs Cudečkis. Konteineru metodes izmantošanas efektivitāte Rīgas pilsētas atkritumu saimniecībā / The Efficiency of Container Method Utilization in the Waste Management of the City of Riga	327
Laila Stabulniece. Tirdzniecības centru mārketinga pasākumu komplekss / The Marketing—mix of Shopping Centre	339
Александр Стетюха. Социально-экономические проблемы развития городского пассажирского транспорта / The Social and Economics Problems of Urban Passenger Transport Development	351
Solvita Sūnīte, Kaspars Kroders. Latvijas primārās veselības aprūpes galvenās problēmas Eiropas reģiona veselības aprūpes stratēģisko mērķu kontekstā / Main Problems of Primary Health Care in Latvia in the Context of Strategic Goals in Health Care for the European Region	362
Žanna Svarinska. Latvijas rajonu un reģionu klasifikācijas modelis / The Classification Model of the Districts and Regions of Latvia	371
Roberts Škapars, Uldis Duka. Sabiedriskā radio programmu piedāvājuma pozicionēšanas problēmas Latvijas radiotirgū / The Positioning Problems of Public Radio Program Offerings in Latvia's Radiomarket	381
Einārs Ulnicāns. Latvijas darbaspēka piedāvājuma un kvalitātes attīstības tendences laika posmā no 1995. līdz 2003. gadam / Development Tendencies in the Offerings and Quality of Latvia's Labour Force between 1995 and 2003	391
Īrija Vītola, Dzintra Bergmane. Akcīzes nodoklis Latvijā kontekstā ar ES nostādnēm / Excise Tax in Latvia in Context with EU Approach	401

Мария Володина. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность как важнейшие факторы долгосрочного развития предприятия / Competitive Advantages and Competitive Ability as Main Factors of a Company's Development in the Long Term	416
Elvīra Zelgalve. Kredībspējas novērtēšana / Assessment of Creditworthiness	431
Ērika Žubule. Valsts finanšu teorētiskie aspekti / Theoretical Views of Finance of the Government	439

Modeļa izvēle nodokļu ieņēmumu prognozēšanā

Selection of a Model for Tax Income Forecasting

Signe Bāliņa, doc., *Dr. oec.*
Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1010
E-pasts: signe@lanet.lv

Irina Arhipova, asoc. prof., *Dr. sc. ing.*
Latvijas Lauksaimniecības universitāte
Informācijas tehnoloģiju fakultāte
Lielā iela 2, Jelgava, LV-3001
E-pasts: irina@cs.llu.lv

Rakstā aplūkota modeļa izvēles problēma laikrindu datiem. Šī problēma ir analizēta, apkopojot informāciju par valsts sociālās apdrošināšanas iemaksām laika posmā no 1998. gada janvāra līdz 2003. gada decembrim un veicot valsts sociālās apdrošināšanas iemaksu prognozes turpmākiem laika posmiem. Pamatojoties uz datiem, tiek aplūkoti un analizēti 4 dažādi laikrindu modeļi – lineārā, eksponenciālā, pakāpes un logaritmiskā trenda modeļi. Rakstā īpaša uzmanība ir pievērsta novērtēto laikrindu modeļu parametru interpretācijai un šo modeļu izmantošanas iespējām sociālo apdrošināšanas iemaksu prognozei.

Atslēgvārdi: laikrindu analīze, dekompozīcijas metode, trenda izvēle, sezonālitate, prognozes vērtējums, prognozes kvalitāte.

Ievads

Ar laikrindām jeb dinamikas rindām mēs saskaramies, kad vēlamies analizēt kādas parādības vai procesa attīstību laikā, piemēram, nodokļu ieņēmumu dinamikas attīstību pa mēnešiem vairāku gadu laikā.

Analizējot laikrindu datus, bieži ir novērojamas šo datu sistemātiskas izmaiņas – palielināšanās vai samazināšanās laikā. Bez sistemātiskajām izmaiņām jeb trenda bieži ir vērojamas arī tā saucamās sezonālās svārstības – gada laikā dati mainās sistemātiski un periodiski. Sezonālās svārstības var novērot, ja, piemēram, ir apkopoti dati pa mēnešiem vai pa ceturkšņiem. Savukārt, ja ir apkopota informācija par ilgāku laika periodu, tad paralēli sezonālitatei nereti ir vērojams arī cikliskums – dati sistemātiski periodiski mainās ilgākā laika periodā. Tā kā laikrindas datiem ir gadījuma raksturs, tad bez iepriekš minētajām sistemātiskajām komponentēm ir vērojamas arī nesistemātiskās jeb gadījuma datu izmaiņas.

Lai analizētu laikrindu datus neilgā laika periodā (līdz 10 gadiem), bieži izmanto dekompozīcijas analīzes metodes, kurās pamata laikrinda tiek sadalīta

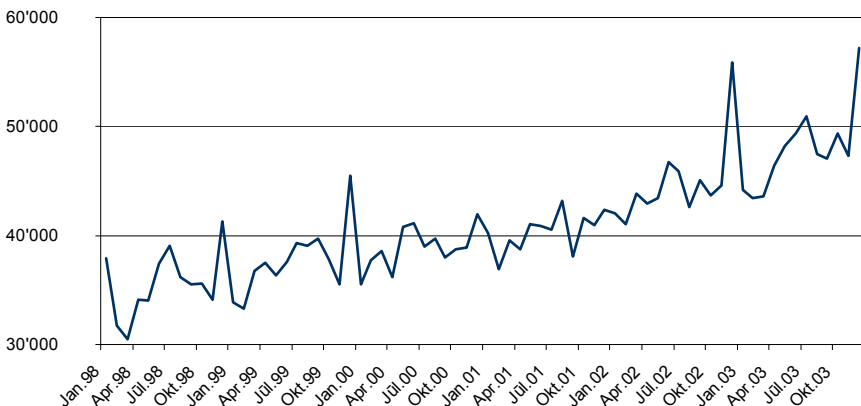
sistemātiskajās komponentēs (trends, sezonālītātes komponente un cikla komponente) un nesistemātiskajā komponentē.

Šī raksta galvenais mērķis ir analizēt laicrindu datu sistemātisko izmaiņu funkcionālās formas izvēli, ko nosaka divi aspekti – sistemātiskās izmaiņas saturiski loģiskā interpretācija un izvēlētajā modeļa kvalitātes novērtējums.

Lai sasniegtu izvirzīto mērķi, visa turpmākā analīze tiks veikta, izmantojot Latvijas Republikas Valsts ieņēmumu dienesta (VID) datus par valsts sociālās apdrošināšanas obligātajām iemaksām laika posmā no 1998. gada janvāra līdz 2003. gada decembrim. Šāds laika periods ir ņemts tādēļ, ka, sākot ar 1998. gada 1. janvāri, sociālo apdrošināšanas iemaksu administrēšanu veic VID. Līdz šim laikam sociālo nodokli administrēja Sociālās apdrošināšanas fonds.

Dekompozīcijas metode

Viena no vienkāršākajām laicrindu datu analīzes metodēm ir dekompozīcijas metode. Tradicionāli aplūko divus dekompozīcijas modeļus – multiplikatīvo un aditīvo. Multiplikatīvajā modelī pamata laicrinda tiek sadalīta sistemātisko un gadījuma komponentu reizinājumā, bet aditīvajā modelī – šo komponentu summā.



Avots: Valsts ieņēmumu dienests.

1. att. Valsts sociālās apdrošināšanas obligātās iemaksas (tūkst. Ls) laika periodā no 1998. gada janvāra līdz 2003. gada decembrim.

Mandatory social security contributions data (in thousands Ls) for the time period from January 1998 to December 2003.

Lai prognozētu nodokļu ieņēmumus, izmantosim multiplikatīvo modeli, jo nodokļu ieņēmumu pieaugumam ir multiplikatīvs, nevis aditīvs efekts. Dekompozīcijas multiplikatīvais modelis ir:

$$Y = T \cdot C \cdot S \cdot I,$$

kur Y – laicrindas dati,
 T – trends,

C – cikla komponente,
 S – sezonālītātes komponente,
 I – gadījuma kļūda.

Lai izdalītu trīs no iepriekš minētajām komponentēm – trendu, cikla komponenti un gadījuma kļūdu –, izmanto slīdošo vidējo metodi (MA – no angļu val. *moving average*). Tādējādi ir iespējams laikrindas datiem atsevišķi izdalīt sezonālītātes komponenti S :

$$Y = MA \cdot S.$$

Ja ir apkopoti dati par nelielu laika posmu (mazāku par 10 gadiem), tad var uzskatīt, ka pētāmajiem datiem nav vērojams cikliskums. Tādējādi pēc sezonālītātes komponentes izdalīšanas var noteikt datu sistemātisko izmaiņu – trendu.

Datu apstrāde

1. attēlā ir parādīti Valsts ieņēmumu dienesta apkopotie dati par valsts sociālās apdrošināšanas obligātajām iemaksām laika posmā no 1998. gada janvāra līdz 2003. gada decembrim.

Tā kā apkopoti ir mēneša dati, tad sezonālītātes faktoru var izslēgt ar 12 periodu slīdošo vidējo. Zinot slīdošā vidējā lielumu, var novērtēt sezonālītātes komponenti S , kas sociālo apdrošināšanas iemaksu gadījumā bija robežās no 0,94 (februāra mēnesī) līdz 1,12 (decembra mēnesī). Visu mēnešu sezonālītātes koeficienti ir apkopoti 1. tabulā.

1. tabula

Sezonālītātes komponente valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu datiem par laika periodu no 1998. gada janvāra līdz 2003. gada decembrim
The seasonal fluctuation of mandatory social security contributions data for the time period from January 1998 to December 2003

Mēnesis	Sezonālītātes koeficients	Mēnesis	Sezonālītātes koeficients
Janvāris	0,96	Jūlijs	1,03
Februāris	0,94	Augusts	1,01
Marts	0,99	Septembris	0,98
Aprīlis	0,98	Oktobris	0,99
Maijs	1,01	Novembris	0,96
Jūnijs	1,03	Decembris	1,12

Avots: Valsts ieņēmumu dienesta dati, autoru aprēķini.

Pēc tam, kad ir izdalīta sezonālītātes komponente, nākamajā solī ir iespējams izdalīt trenda komponenti T . Tā kā slīdošā vidējā dati ir zināmi, tad lineāro trendu izdala, izmantojot lineārās regresijas analīzes metodi. Bet slīdošam vidējam konstruē ne tikai lineāro, bet arī nelineāro trendu, izmantojot pakāpes jeb *log-log* modeli, eksponenciālo jeb *log-lin* modeli un logaritmisko jeb *lin-log* modeli.

Modeļa izvēle

Visi četri izdalītie trendi, to vienādojumi un determinācijas koeficienti (R^2) ir apkopoti un parādīti 2. attēlā. Lai noteiktu, kurš modelis labāk raksturo sākotnējo laikkrindu, kā rādītāju var izmantot determinācijas koeficientu, jo visiem modeļiem ir vienāds modeļa koeficientu skaits. No iegūtajiem rezultātiem ir redzams, ka determinācijas koeficienta vislielākā vērtība ir eksponenciālajam trendam:

$$T = 34134 e^{0.0047t},$$

kur t ir laiks mēnešos no 1998. gada janvāra (1998. gada janvārī $t = 1$). Determinācijas koeficienta vērtība ir 0,958, kas norāda uz to, ka ar eksponenciālo trendu var izskaidrot 95,8% no vidējā slidošā izmaiņām.

Ja par kritēriju izvēlas determinācijas koeficienta vērtību, tad nākamais labākais trends ir lineārais (determinācijas koeficienta vērtība ir 0,9445):

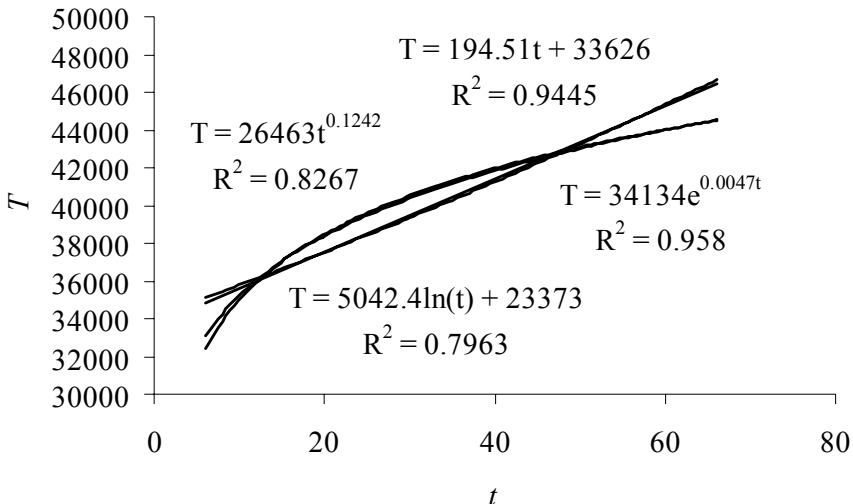
$$T = 194,5 t + 33626,$$

tad seko pakāpes trends (determinācijas koeficienta vērtība ir 0,8267):

$$T = 26463 t^{0.1242},$$

un logaritmiskais trends (determinācijas koeficienta vērtība ir 0,7963):

$$T = 5042,4 \ln t + 23373.$$



Avots: Valsts ieņēmumu dienesta dati, autoru aprēķini.

2. att. Valsts sociālās apdrošināšanas obligāto iemaksu trendi.
Various trends in mandatory social security contributions data.

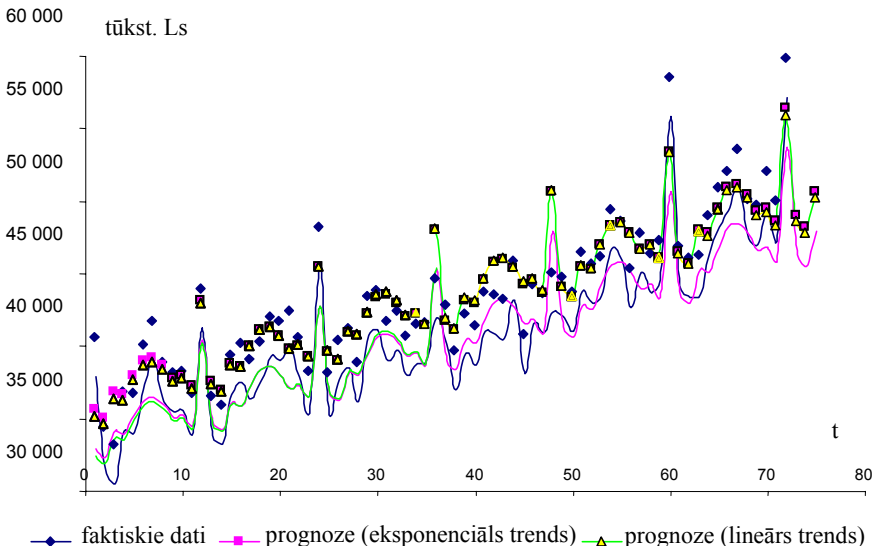
Tajā pašā laikā determinācijas koeficientu nevajadzētu aplūkot kā vienīgo un galveno kritēriju trenda funkcionālās formas noteikšanai. Svarīga ir ne tikai determinācijas koeficienta vērtība, bet arī tas, kāda ir iegūtā modeļa koeficientu vērtējumu interpretācija un ar to saistītā modeļa izmantošana.

Laikrindu modeļa trenda interpretācija balstās uz lineārās un nelineārās regresijas modeļu interpretāciju:

- lineārais trends – apskatītajā laika posmā ik mēnesi sociālās apdrošināšanas iemaksas vidēji pieaugušas par 194,5 tūkstošiem latu;
- eksponenciālā trenda gadījumā – aplūkotajā laika posmā no 1998. gada janvāra līdz 2003. gada decembrim vidējais sociālās apdrošināšanas pieauguma temps bija 0,47% mēnesī.

Laikrindu gadījumā nelōģiska interpretācija ir logaritmiskajam un pakāpes modelim, jo šo modeļu tradicionālā interpretācija ietver faktoriālās pazīmes relatīvo jeb procentuālo izmaiņu. Laikrindu gadījumā faktoriālā pazīme ir laiks, un tā procentuālā izmaiņa nav loģiski interpretējama: nav īsti saprotams, ko nozīmē, ja laiks t izmainās, piemēram, par 1%. Tādējādi turpmāk ir analizēti tikai lineārā un eksponenciālā trenda modeļi, kuros faktoriālās pazīmes – laika izmaiņas – ir absolūtas, nevis relatīvas.

3. attēlā grafiski ir parādīti faktiskie laikrindas dati un šo datu novērtējumi ar eksponenciālā un lineārā trenda modeļiem, kā arī īstermiņa modeļa prognozes.



Avots: Valsts ieņēmumu dienesta dati, autoru aprēķini.

3. att. Laikrindu dati un modeļa novērtējums ar eksponenciālo un lineāro trendu.
Time series data and model evaluation with linear and exponential trend.

Modeļa novērtējums

Lai novērtētu iegūtā modeļa kvalitāti, par rādītāju izmanto relatīvo vidējo procentuālo kvadrātkļūdu *RMSPE*:

$$RMSPE = 100 \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left[\frac{F_t - Y_t}{Y_t} \right]^2}$$

kur Y_t – laikrindu dati,
 F_t – modeļa vērtējums,
 n – novērojumu skaits.

Relatīvā vidējā procentuālā kvadrātkļūda ir izteikta procentos. Pēc šī kritērija labāks būs tas modelis, kuram relatīvās vidējās procentuālās kvadrātkļūdas vērtība būs mazāka.

Laikrindu multiplikatīvajam modelim ar eksponenciālo trendu relatīvā vidējā procentuālā kvadrātkļūda ir *RMSPE = 4,39%*, bet modelim ar lineāro trendu – *RMSPE=4,53%*, kas liecina, ka pēc šī kritērija multiplikatīvais modelis ar eksponenciālo trendu ir labāks.

Izmantojot iegūtos modeļus, var veikt sociālo iemaksu prognozi īstermiņā. 2. tabulā ir parādītas prognozes, kas iegūtas ar lineārā un eksponenciālā trenda modeli. No tabulas redzams, ka visos mēnešos eksponenciālā trenda modelis uzrāda augstāku valsts obligāto sociālo iemaksu prognozi nekā lineārais.

2. tabula

**Sociālās apdrošināšanas iemaksu prognoze 2004. gada janvārī,
 februārī un martā (tūkst. Ls)**
**Mandatory Social Security Contributions Forecast for January,
 February and March 2004 (in thousands Ls)**

Gads, mēnesis	Prognoze ar eksponenciālā trenda modeli	Prognoze ar lineārā trenda modeli
2004, janvāris	46 298,43	45 907,59
2004, februāris	45 536,14	45 121,17
2004, marts	47 963,58	47 493,52

Avots: Valsts ieņēmumu dienesta dati, autoru aprēķini.

Tā kā ir zināmi VID apkopotie dati par 2004. gada janvārī, tad ir iespējams novērtēt arī šīs prognozes absolūto kļūdu. Faktiskais valsts obligāto sociālo iemaksu lielums 2004. gada janvārī bija 49482,20 tūkstoši latu. Ar abiem modeļiem iegūtais novērtējums ir mazāks par novēroto vērtību.

Secinājumi

Dažādu ekonomisko un sociālo procesu izmaiņas laika gaitā raksturo šos procesus aprakstošo datu laikrindas. Viena no vienkāršākajām laikrindu analīzes

metodēm ir dekompozīcijas metode. Multiplikatīvais dekompozīcijas modelis tika izmantots valsts obligāto sociālās apdrošināšanas iemaksu īstermiņa prognozei. Dekompozīcijas modelis ir neasociatīvs modelis, t.i., tas neraksturo procesa būtību, bet izmanto vēsturiskos procesa datus, lai veiktu īstermiņa prognozi un raksturotu pašu procesu. Pieredze rāda, ka, izmantojot dekompozīcijas modeli, var iegūt visai labu prognozi īstermiņā.

Tradicionāli dekompozīcijas modelī izmanto lineāru trendu, bet nereti labāku prognozi var iegūt, izmantojot nelineāru trendu. Izvēloties trendu, ir jāņem vērā laikrindu datu specifika. Lai iegūtu loģiski interpretējamu nelineārā trenda modeli, vienmēr ir jāatceras šī modeļa koeficientu ekonomiskā interpretācija.

LITERATŪRA

1. Damodar N. Gujarati. *Basic Econometrics*. – McGraw-Hill Higher Education, 2003.
2. Robert A. Yaffee, Monnie McGee. *An Introduction to Time Series Analysis and Forecasting: with Applications of SAS and SPSS*. – Academic Press, 2000.
3. Irina Arhipova, Signe Bāliņa. *Statistika ekonomikā. Risinājumi ar SPSS un Microsoft Excel*. – Rīga: Datorzinību centrs, 2003.
4. <http://www.vid.gov.lv>.

Selection of a Model for Tax Income Forecasting

Summary

The article analyses the problem related to the selection of a model for time series data. Analysis is based on mandatory social security contributions data for the time period from January 1998 to December 2003 and projection of the future state social security contributions. Four different models are analysed based on supplied data – linear, exponential, power, and logarithmic trend models. In the article special attention is paid to the interpretation of parameters and the possibility to apply these models in forecasting of mandatory social security contributions.

Ekonomikas attīstības paātrināšanas iespējas Latvijā

Possibilities of Acceleration of Economic Development in Latvia

Daira Barānova, lekt., *M. b. v.*

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: daira@lanet.lv

Pētījuma mērķis ir analizēt ekonomikas attīstību un ekonomikas izaugsmi Latvijā. Lai sasniegtu pētījuma mērķi, rakstā ir dots jēdzienu teorētisks skaidrojums, analizēta pašreizējā ekonomiskā situācija Latvijā salīdzinājumā ar ES un ES kandidātvalstīm, kā arī apskatīta ekonomikas politika attīstības nodrošināšanai un doti secinājumi par ekonomikas attīstības paātrināšanu Latvijā.

Atslēgvārdi: ekonomikas attīstība, ekonomikas izaugsme, nodarbinātība, bezdarbs, produktivitāte

Ekonomikas attīstība un ekonomikas izaugsme – jēdzienu skaidrojums

Ekonomiskajā literatūrā plaši tiek lietoti jēdzieni “ekonomikas attīstība” un “ekonomikas izaugsme”. Dažkārt tos uztver kā sinonīmus. Tomēr tas nav pareizi, jo pastāv būtiska atšķirība starp šiem jēdzieniem.

Ekonomikas vārdnīca jēdzienu “ekonomikas attīstība” skaidro divējādi: 1) ekonomikas virzība no lauksaimnieciskās ražošanas, kas pielieto vienkāršu tehnoloģiju, uz rūpniecisko ražošanu un plašu pakalpojumu klāstu, pielietojot modernu tehnoloģiju, un 2) kumulatīvs (uzkrājošs) ienākuma pieaugums uz vienu iedzīvotāju, ko pavada strukturālas un institucionālas izmaiņas. [9, 118] Bet “ekonomikas izaugsme” tiek skaidrota šādi: izaugsme kopumā vai uz vienu iedzīvotāju – tautsaimniecības izlaide, kuru bieži mēra ar reālā iekšzemes kopprodukta pieaugumu, kura avots ir ražošanas faktoru piedāvājuma pieaugums vai ražošanas faktoru produktivitātes pieaugums. [9, 135]

Savukārt M. Gila, D.H. Perkina, M. Roemera, D.R. Snodgrasa grāmatā “Ekonomikas attīstība” tiek skaidrots, ka ekonomikas izaugsme attiecas uz preču un pakalpojumu ražošanas pieaugumu valstī vai arī pieaugumu uz vienu iedzīvotāju. Bet ekonomikas attīstība ir daudz plašāks termins. Ekonomikas attīstība vienlaicīgi ar izmaiņām ražošanas pieaugumā kopumā vai rēķinot uz vienu iedzīvotāju ietver sevī fundamentālas izmaiņas tautsaimniecības struktūrā. Galvenie ekonomikas attīstības dalībnieki ir konkrētās valsts iedzīvotāji. Ja no izaugsmes iegūst tikai neliela daļa iedzīvotāju, tad tā nav attīstība. [7, 8]

Ekonomikas izaugsmes tēma atrodama virknē ekonomikas teoriju: sākot no klasiskās skolas pārstāvju darbiem un, pirmkārt, jau ar Ā. Smita darbu “Pētījums par

tautu bagātības dabu un cēloņiem” līdz pat mūsdienu Nobela prēmijas laureātu R. Solova (*Robert Solow*) un S.Kuznetsa (*Simon Kuznets*) teorijām. S. Kuznets, raksturojot ekonomikas izaugsmi, to skaidro kā procesu, kura galvenais elements ir zinātnes pielietojums ražošanā. [7, 8]

Līdz ar to no iepriekš minētā var izdarīt šādus secinājumus: ekonomikas attīstība skar strukturālās un kvalitatīvās izmaiņas ekonomikā saskaņā ar tehnoloģiskā un sociālā progresa prasībām. Bet ekonomikas izaugsme ir process, kas nodrošina iespējas palielināt preču un pakalpojumu ražošanu valstī, fiziskā kapitāla, cilvēciskā un dabas kapitāla kvantitatīvu pieaugumu. Tātad ekonomikas attīstība skar strukturālās izmaiņas, kas sekmē ekonomikas izaugsmi. Ekonomikas attīstība ir cieši saistīta ar ekonomikas izaugsmi. [1, 58]

Mūsdienās tiek izvirzīts mērķis nodrošināt sabiedrības ilgtspējīgu attīstību, kas ietver sevī ekonomiskos, sociālos un vides aspektus.

Latvijas pašreizējās ekonomiskās attīstības raksturojums

Raksturojot pašreizējo ekonomikas situāciju Latvijā, salīdzināsim to ar citām Eiropas Savienības kandidātvalstīm.

1. tabula parāda reālā iekšzemes kopprodukta pieauguma tempus ES un ES kandidātvalstīs. Šo rādītāju izmanto ekonomikas potenciāla raksturošanai. Izaugsmes tempi ES kandidātvalstīs kopumā ir augstāki nekā Rietumeiropā. Ekonomikas izaugsme Latvijā kopš deviņdesmito gadu vidus ir noritējusi straujāk nekā daudzās ES kandidātvalstīs.

1. tabula

Iekšzemes kopprodukta pieauguma tempi (salīdzināmās cenās; procentos pret iepriekšējo gadu) [3, 241; 2, 100]
Growth rates of gross domestic product (at constant prices; as per cent of the previous year) [3, 241; 2, 100]

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Latvija	8,4	4,8	2,8	6,8	7,9	6,1
Bulgārija	-5,6	4,0	2,3	5,4	4,1	4,8
Kipra	2,5	5,0	4,8	5,2	4,1	2,2
Čehija	-0,8	-0,1	0,5	3,3	3,1	2,2
Igaunija	9,8	4,6	-0,6	7,3	6,5	6,0
Ungārija	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,3
Lietuva	7,0	7,3	-1,8	4,0	6,5	6,7
Malta	4,9	3,4	4,1	6,1	-0,8	2,7
Polija	6,8	4,8	4,1	4,0	1,0	1,3
Rumānija	-6,1	-4,8	-1,2	2,1	5,7	4,9
Slovākija	5,6	4,0	1,3	2,2	3,3	4,4
Slovēnija	4,6	3,8	5,2	4,6	2,9	3,2
Turcija	7,6	3,1	4,7	7,4	-7,5	6,7
Īrija	10,9	8,8	11,1	10,0	5,7	5,9
Lielbritānija	3,4	2,9	2,4	3,1	2,0	1,6
Somija	6,3	5,3	4,1	5,6	0,7	1,6
Vācija	1,4	2,0	2,0	2,9	0,6	0,2
Zviedrija	2,4	3,6	4,6	4,4	1,1	1,9
ES	2,7	2,9	2,8	3,5	1,6	1,0

Otrs rādītājs, kuru pielieto ekonomikas izaugsmes raksturošanai, ir reālais iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju. Šo rādītāju izmanto dzīves līmeņa raksturošanai.

2. tabula

**Iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju pēc pirktspējas paritātes
standartiem (ES – 15 = 100 %) [2, 119 ; 2, 103]
Gross domestic product per capita in purchasing power standards
(EU – 15 = 100 %) [2, 119; 2, 103]**

	1998	1999	2000	2001	2002
Kandidātvalstis, kopā	36	34	33	33	33
Bulgārija	23	28	26	25	25
Kipra	78	82	75	73	72
Čehija	63	59	56	59	60
Igaunija	40	38	40	40	42
Ungārija	48	49	46	53	57
Latvija	28	29	31	33	35
Lietuva	32	34	35	38	39
Malta	54	55
Polija	38	39	37	40	40
Rumānija	30	24	22	24	25
Slovākija	50	49	46	47	48
Slovēnija	69	68	64	72	74
Turcija	30	26	25	22	23

Iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju pēc pirktspējas paritātes, kas ir viens no svarīgākajiem dzīves līmeņa rādītājiem, Latvijā 2002. gadā sasniedza 35% no ES vidējā līmeņa jeb par 7 procentiem punktu vairāk nekā 1998. gadā. Savukārt šajā laika periodā ES kandidātvalstu vidējais līmenis ir nedaudz pat sarucis. Tomēr no 2. tabulas jāsecina, ka Latvijas iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju attiecībā pret ES vidējo līmeni ir nepārtraukti pieaudzis. Bet Bulgārijā, Kiprā, Čehijā, Slovākijā, Rumānijā un Turcijā iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju salīdzinājumā ar ES vidējo līmeni no 1999. līdz 2001. gadam ir samazinājies. Latvijā iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju joprojām ir viens no zemākajiem ES kandidātvalstu vidū, izņemot Bulgāriju, Rumāniju un Turciju, kurām sistemātiski ir zemāki rādītāji.

Iekšzemes kopprodukta pieaugums uz vienu iedzīvotāju būtiski atšķiras no kopējā iekšzemes kopprodukta pieauguma. To nosaka izmaiņas iedzīvotāju skaitā un iedzīvotāju sastāvā. Baltijas valstīs iedzīvotāju skaits ir pakāpeniski samazinājies, vienlaikus saglabājoties straujākiem iekšzemes kopprodukta pieauguma tempiem un dzīves līmeņa pieaugumam. Tas ir izskaidrojams ar izmaiņām nodarbinātībā un produktivitātē.

Analizējot nodarbinātību, ir novērojamas šādas tendences:

- Latvijas nodarbinātības līmenis atpaliek no ES vidējā līmeņa, bet ir augstāks nekā citās ES kandidātvalstīs (skat. 3. tabulu);
- Ir novērojama tendence palielināties sieviešu nodarbinātībai;
- Sieviešu nodarbinātības līmenis nedaudz pārsniedz ES vidējo nodarbinātības līmeni (skat. 3. tabulu), bet vīriešu nodarbinātības līmenis ir ievērojami zemāks nekā ES;

- Saglabājas atšķirīgs nodarbinātības līmenis dažādos Latvijas reģionos. 2003. gada 1. pusgadā: visaugstākais – 65,7% – Rīgas reģionā, 62% Zemgalē, 60,5% Kurzemē, 60,3% Vidzemē, bet viszemākais – 51% – Latgalē; [5, 68]
- Nodarbināto skaits pēdējo 4 gadu laikā ir nedaudz pieaudzis (skat. 4. tabulu);
- Pašnodarbināto personu īpatsvars Latvijā ir zemāks nekā ES dalībvalstīs un arī ES kandidātvalstīs;
- Relatīvi zems ir nodarbināto skaits, kas strādā nepilnu laiku.

3. tabula

Nodarbinātības līmenis 2000. – 2002. gadā (procentos) [2,106]
Employment rates between 2000 and 2002 (per cent) [2, 106]

	Kopējais nodarbinātības līmenis, procentos (15–64 gadu vecumā)			Sieviešu nodarbinātības līmenis, procentos (15–64 gadu vecumā)		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Kandidātvalstis, kopā	...	57,8	56,1	...	52,5	50,3
Bulgārija	51,5	50,7	51,1	47,2	47,9	48,2
Kipra	65,5	67,9	68,5	52,5	56,5	59,0
Čehija	64,9	65,0	65,6	56,8	57,0	57,2
Igaunija	60,6	61,1	61,7	57,1	56,9	57,6
Ungārija	55,9	56,3	56,5	49,4	49,6	49,9
Latvija	57,7	58,9	60,5	53,5	56,1	57,6
Lietuva	60,1	58,6	60,6	58,5	57,4	57,2
Malta	55,2	34,5
Polija	55,1	53,8	51,7	49,3	48,4	46,7
Rumānija	64,2	63,3	58,6	59,0	58,2	52,8
Slovākija	56,3	56,7	56,5	51,1	51,8	51,2
Slovēnija	62,7	63,3	64,3	58,5	58,6	59,8
Turcija
Eiropas Savienība, kopā	63,2	63,9	64,2	53,9	54,8	55,5

4. tabula

Ekonomiski aktīvie iedzīvotāji Latvijā (gada vidējie rādītāji, tūkstošos cilvēku) [2, 22]
Economically active population in Latvia (annual average, thsd. population) [2, 22]

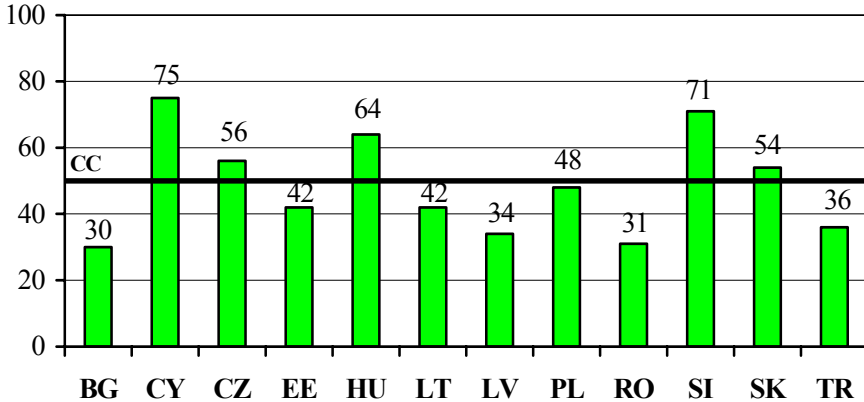
	1996	1997	1998	1999	2000	2001*	2002*
Ekonomiski aktīvie iedzīvotāji **	1199,2	1170,0	1152,8	1134,2	1103,0	1109,6	1125,9
Nodarbinātie	951,8	993,4	990,5	972,8	944,3	965,0	991,4
Tai skaitā							
darba ņēmēji	812,2	799,8	819,2	814,5	803,5
pašnodarbinātie	139,6	193,6	171,3	158,3	140,9
Nestrādājošie darba meklētāji	247,4	176,7	162,4	161,4	158,7	144,7	134,5

* No 1996. līdz 2001. gadam iedzīvotāji vecumā no 15 gadiem un vairāk, 2002. gadā – 15–74 gadu vecumā.

** Provizorisks dati.

Produktivitāte, ar kādu valsts izmanto savus ražošanas resursus, ir noteicošais ekonomikas attīstības līmeņa rādītājs.

Visās ES kandidātvalstīs produktivitātes (darba ražīguma) līmenis (uz vienu strādājošo) ir krietni zem ES vidējā līmeņa. Latvijā tas ir tikai 34% no tā (skat. 1. attēlu).



1. att. Darba ražīgums ES kandidātvalstīs: IKP uz vienu strādājošo izteikts pirktspējas paritātes standartā (ES – 15 = 100) [6, 17]
Labour productivity in EU candidate countries: GDP per employed person in purchasing power standards (EU – 15 = 100) [6, 17]

Pēdējos gados ražošanas apjoma pieaugums Latvijā ir panākts galvenokārt uz produktivitātes pieauguma rēķina, nevis uz nodarbināto skaita pieauguma. Svarīgi ir arī tas, ka produktivitāte ir pieaugusi straujākos tempos nekā darbaspēka vienības izmaksas.

Zemā produktivitāte ir saistāma ar zemām darbaspēka izmaksām, relatīvi augstu zemu tehnoloģiju nozaru īpatsvaru tautsaimniecībā, izglītības sistēmas nepietiekamo efektivitāti, inovācijām, kā arī zemu uzņēmējdarbības līmeni.

Ekonomikas politika attīstības nodrošināšanai

ES 2000. gada martā Lisabonā izvirzīja stratēģisko mērķi – desmit gadu laikā padarīt ES ekonomiku par viskonkurētspējīgāko un dinamiskāko, uz zināšanām balstīto ekonomiku pasaulē, nodrošinot ilgtspējīgu ekonomikas izaugsmi ar vairāk un labākām darba vietām un lielāku sociālo kohēziju. [8, 4]

Uzstādīto mērķu sasniegšanai izvirzītie uzdevumi ir iedalīti 3 blokos:

- konkurētspējīgas, dinamiskas, uz zināšanām balstītas ekonomikas izveide;
- Eiropas sociālā modeļa modernizēšana, investējot cilvēkresursos un veidojot aktīvu labklājības valsti;
- ilgtspējīga attīstība.

Lisabonas stratēģisko mērķu īstenošana būs aktuāla arī paplašinātajā Eiropas Savienībā. Tāpēc raksturosim Lisabonas un turpmāko ES valstu galotņu tikšanās laikā (Stokholmā 2001. gada martā, Gēteborgā 2001. gada jūnijā un Barselonā 2002. gada martā) noteiktos galvenos politiskos uzstādījumus Lisabonas stratēģijas īstenošanā.

Pāreju uz konkurētspējīgu un uz zināšanām balstītu ekonomiku veicinās:

- informācijas sabiedrības izveidošana, nodrošinot vieglāku un lētāku pieeju internetam, kā arī interneta pakalpojumu klāsta dažādošana;

- zinātnes un pētniecības politikas uzlabošana, kā arī informāciju tehnoloģiju attīstība; sadarbības veicināšana starp Eiropas zinātniskajiem un pētnieciskajiem institūtiem un to programmu kopīga koordinēšana;
- inovatīvai uzņēmējdarbībai labvēlīgas vides izveidošana un attīstīšana, jo īpaši veicinot mazos un vidējos uzņēmumus;
- iekšējā tirgus funkcionēšanas nodrošināšana (pakalpojumu sniegšanas barjeru novēršana; enerģētikas, pasta pakalpojumu tirgus liberalizēšanas paātrināšana, valsts pasūtījuma noteikumu precizēšana; konkurences veicināšana un valsts atbalsta līmeņa samazināšana);
- finanšu tirgus efektivitātes palielināšana ;
- ekonomiskās politikas koordinēšana, lai nodrošinātu fiskālo konsolidāciju un valsts finanšu ilgtspējību.

Sociālā modeļa modernizēšanu, ieguldot lielākas investīcijas cilvēkkapitālā un labklājības valsts veidošanā, veicinās:

- uz zināšanām balstītas sabiedrības veidošana, izglītojot un apmācot dzīvei un darbam (īkgadējo ieguldījumu palielināšana cilvēkkapitālā, cilvēku skaita samazināšana, kuriem ir tikai vidējā izglītība,; apmācības iespēju nodrošināšana visa mūža garumā; studentu mobilitātes paaugstināšana);
- aktīva nodarbinātības politika (nodarbinātības līmeņa paaugstināšana; bezdarbnieku apmācība un pārkvalificēšana; mūža izglītība; vienādu iespēju nodrošināšana);
- sociālās aizsardzības uzlabošana (dalībvalstu sadarbības veicināšana; ilgspējīgas pensiju sistēmas izveide);
- sociālās iekļaušanās veicināšana.

Savukārt ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanā (ekonomisko, sociālo un vides aspektu jomā) ir nepieciešama visas pasaules valstu iesaistīšanās, nostiprinot sadarbību ar starptautiskām organizācijām un specializētām vides aizsardzības aģentūrām.

Dabas aizsardzības jomā ES ir noteikusi šādas prioritātes:

- klimata izmaiņu novēršana;
- transporta politikas uzlabošana, ieviešot vienotus Eiropas tarifus sociālām un vides aizsardzības izmaksām. Videi draudzīgu transporta veidu izmantošanas veicināšana. Enerģētikas un transporta sektorā ir jāattīsta jaunas tehnoloģijas, t.i., dabai draudzīgas tehnoloģijas;
- ķīmikāliju politikas vadlīniju izstrādāšana, lai novērstu draudus iedzīvotāju veselībai un nodrošinātu to, ka ķīmiskās preces tiek ražotas un izmantotas dabai un cilvēcei nekaitīgā veidā;
- lauksaimniecības ražoto produktu kvalitāte un dabas daudzveidības aizsardzība, lai saprātīgi izmantotu dabas resursus, pasargātu ekosistēmu un novērstu tuksnešu tālāku izplatīšanos.

Virkne mērķu ir kvantitatīvi noteikti Lisabonas stratēģijā. Apskatīsim konkrētāk nozīmīgākos izvirzītos mērķus nodarbinātības, sociālajā, pētniecības un vides jomā:

- kopējais nodarbinātības līmenis 70% 2010. gadā un starpposma uzdevums – 67% 2005. gadā;
- nodarbinātības līmenis sievietēm 60% 2010. gadā un 57% 2005. gadā;
- nodarbinātības līmenis 55-64 gadu vecuma grupā – 50% 2010. gadā;
- izdevumi pētniecībai – 3% no iekšzemes kopprodukta 2010. gadā;
- 2010. gadā samazināt uz pusi skolēnu skaitu, kuri neturpina mācības;

- indikatīvs mērķis elektrības ražošanai no pārstrādātiem resursiem – 22% no kopējā elektrības patēriņa. [8, 39]

Lisabonas stratēģijā izvirzītie mērķi atspoguļojas arī Latvijas ekonomiskajā politikā. Latvijas ilgtermiņa ekonomiskajā stratēģijā (Ministru kabinets to akceptēja 2001. gada 17. jūlijā) ir izvirzīts šāds mērķis: nākamo 20-30 gadu laikā sasniegt Eiropas Savienības pašreizējo 15 dalībvalstu vidējo iekšzemes kopprodukta līmeni uz vienu iedzīvotāju. Tautsaimniecības attīstības ceļš, kas var nodrošināt nepieciešamo IKP pieaugumu, ir zināšanu un augsto tehnoloģiju intensīva izmantošana, pārorientēšanās no darbietilpīgas ekonomikas uz zināšanu ietilpīgu ekonomiku. Šim nolūkam jāizveido jaunās ekonomikas funkcionēšanai labvēlīgi nosacījumi. [4, 110]

Attīstības politikai jābalstās uz ilgtspējīgas attīstības principiem, lai ekonomiskās izaugsmes tempi pārsniegtu vides piesārņojuma un resursu patēriņa tempus. Tikai tāda attīstība var nodrošināt veselīgu vidi pašreizējai un nākamajām paaudzēm, bioloģiskās daudzveidības saglabāšanu un ekosistēmas aizsardzību.

Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģija ekonomiskajā politikā iezīmē trīs prioritātes:

- ekonomikas funkcionēšanai labvēlīgu nosacījumu veidošana;
- efektīvas un konkurētspējīgas nozaru struktūras izveidošanas stimulēšana;
- sociāli ekonomisko disproporciju un risku mazināšana. [4, 110]

Visām trim prioritātēm ir jāklūst par ekonomiskās politikas pamatelementiem jebkurā izaugsmes laika periodā.

Ekonomikas funkcionēšanai labvēlīgu nosacījumu veidošanā galvenie uzdevumi ir:

- nodrošināt pievilcīgu uzņēmējdarbības institucionālo vidi, uzlabojot likumdošanu, novēršot šķēršļus un barjeras uzņēmējdarbībai, veidojot tai labvēlīgu nodokļu sistēmu, sekmējot finanšu sistēmas un kapitāla tirgus stabilitāti un efektivitāti, lai varētu sekmīgi konkurēt ne tikai ar Baltijas valstīm ārvalstu kapitāla piesaistīšanā, bet arī ar pārējām Centrālās un Austrumeiropas valstīm, kā arī, lai stimulētu pašmāju investorus;
- nodrošināt labi funkcionējošu bāzes infrastruktūru, īpašu uzmanību pievēršot autoceļu kvalitātes uzlabošanai un efektīva tīkla izveidošanai, enerģētiskā sektora attīstībai, telekomunikāciju un informācijas sistēmu izveidošanai, ūdenssaimniecības kvalitātes paaugstināšanai, lai stimulētu līdzsvarotu valsts attīstību visos reģionos, lai nodrošinātu lietotājiem modernus un izmaksu ziņā konkurētspējīgus infrastruktūras pakalpojumus;
- vienlīdzīgas un godīgas konkurences nodrošināšana, veidojot stabilus un caurspīdīgus “spēles noteikumus” visiem ekonomiskiem aģentiem, nepieļaujot dabīgiem monopoliem un dominējošiem operatoriem diktēt savus noteikumus, izskaužot korupciju un iespējas darboties ēnu ekonomikā, nepieļaujot varas un kapitāla koncentrēšanos un saplūšanu;
- uzturēt stabilu makroekonomisko vidi, nepārvēršot to par pašmērķi noteiktu kritēriju izpildē, bet veidojot to kā nepieciešamu nosacījumu ilgtermiņa līdzsvarotās izaugsmes nodrošināšanā. To var panākt, īstenojot saskaņotu fiskālo un monetāro politiku, arvien lielāku uzmanību pievēršot tādu mehānismu izveidei, kas ļautu pielāgoties negaidītām, nejaušām vai paredzamām nelabvēlīgām ietekmēm, lai mazinātu ekonomisko ciklu svārstības.

Efektīvas un konkurētspējīgas nozaru struktūras izveidošanas galvenie uzdevumi ir:

- produktīvās kapacitātes paaugstināšana, koncentrējot valsts atbalstu investīciju piesaistē perspektīvajās augsto tehnoloģiju jomās, kā arī nozarēs, kurās Latvijai ir salīdzinošas priekšrocības, veicinot eksportu, sekmējot jaunu tirgu apgūšanu, kā arī nostiprināšanos jau esošajos, ieviešot kvalitātes nodrošināšanas sistēmu un Eiropas standartus;
- cilvēkresursu attīstība, gan uzlabojot vispārējās izglītības kvalitāti, gan arī ceļot augstākās un profesionālās izglītības līmeni, tuvinot tās darba tirgus šodienas un nākotnes prasībām, veidojot plašu mūža izglītības sistēmu;
- inovācijām atvērtas ekonomikas izveidošana, nostiprinot zinātniski pētniecisko un tehnoloģisko bāzi, nodrošinot zinātnes un ražošanas sasaisti, izpētes un lietišķās zinātnes programmas balstot uz tautsaimniecības un atsevišķo nozaru attīstības programmām. Tam pamatā jābūt risku sadalei starp valsti, uzņēmēju, bankām un indivīdu;
- informācijas sabiedrības veidošana, ieviešot e-pārvaldes funkcionālo modeli, pilnveidojot interneta pakalpojumu sniegšanas likumdošanas bāzi, uzlabojot izglītību IT nozarēs.

Sociāli ekonomisko disproporciju un risku mazināšanā galvenie uzdevumi ir:

- veicināt līdzsvarotu reģionālo attīstību un nodarbinātību, veicinot MVU attīstību, uzlabojot infrastruktūru, nostiprinot pašvaldības kā finansiālā, tā juridiskā ziņā utt.;
- mazināt sociālās disproporcijas, stiprinot ģimenes, realizējot ģimenes atbalsta un dzimstības veicināšanas pasākumus, uzlabojot darba standartus, nostiprinot sociālo partneru lomu, veicinot darba koplīgumu noslēgšanu utt.;
- organizēt efektīvu vides aizsardzības sistēmu, uzlabojot Latvijas vides ekoloģiskos normatīvus līdz ES līmenim un veicot pasākumus, kas nodrošinātu Latvijas starptautisko saistību izpildi vides aizsardzības jautājumos. [6]

Pagaidām Latvijas ilgtermiņa mērķi nav konkretizēti mērķus raksturojošā kvantitatīvā rādītāju sistēmā. Būtu nepieciešams noteikt, cik lielā mērā Latvija var sasniegt Lisabonas stratēģiskos mērķus ilgtermiņā un vidējā termiņā.

Kā paātrināt ekonomikas izaugsmi un ekonomikas attīstību

Ekonomikas izaugsmes modeļa teorētiskos pamatus ir izstrādājis R. Solovs. Viņš pamato, ka ekonomikas izaugsme ir atkarīga no darba un kapitāla daļas pieauguma un tehnoloģiskās pilnveidošanās ātruma. R. Solovs skaidro, ka ekonomikas izaugsmi veido trīs lielumu summa: 1) zinātniski tehniskā progresa līmenis, 2) darba resursu pieauguma svērtais lielums (ar darba resursu īpatsvaru izlaidē) un 3) kapitāla pieauguma svērtais lielums (ar kapitāla īpatsvaru izlaidē).[10, 555–556] Tātad saskaņā ar Solova modeli ekonomikas izaugsmi nosaka straujāks darba resursu pieaugums un straujākas izmaiņas tehnoloģijā. Solova modeļa pielietojums noved pie interesantiem rezultātiem, analizējot uzkrājumu, kapitāla akumulāciju un izaugsmes savstarpējo mijiedarbību. Uzkrājumu līmeņa pieaugums rada gan nepārtrauktu izlaides pieaugumu uz vienu iedzīvotāju, gan kapitāla un darba resursu attiecības pieaugumu, bet ne ekonomikas izaugsmes stabilus

pieauguma tempus. Savukārt straujāki iedzīvotāju skaita pieauguma tempi rada nepārtrauktus ekonomikas izaugsmes pieauguma tempus un kritumu pieauguma tempos uz vienu iedzīvotāju. Tātad tehnoloģiskais progress rada straujāku nepārtrauktu ekonomikas izaugsmi. [10, 585 – 586]

Savukārt sakarību metodiku starp faktisko bezdarba līmeni un nesaražoto iekšzemes kopproduktu ir izstrādājis A. Oukens (*Arthur Okun*). Oukena likuma atklātās sakarības mūsdienās – reālā iekšzemes kopprodukta pieaugums salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu nodrošina bezdarba līmeņa samazināšanos par 1%, reālā iekšzemes kopprodukta samazinājums par 2% palielina bezdarbu par 1%. Ja faktiskais bezdarba līmenis salīdzinājumā ar iepriekšējo gadu paliek nemainīgs, reālā iekšzemes kopprodukta pieauguma temps ir 3% gadā. To nodrošina iedzīvotāju pieaugums, kapitāla uzkrāšana un zinātniski tehniskais progress. [1, 83]

Kā teorētiskās atziņas saskan ar Latvijas praksi?

Neraugoties uz pēdējo gadu diezgan straujajiem ekonomiskās izaugsmes tempiem, Latvija šobrīd joprojām daudzos svarīgos rādītājos, piemēram, IKP uz vienu iedzīvotāju un produktivitāte, atpaliek ne tikai no ES dalībvalstīm, bet arī no ES kandidātvalstīm.

Tātad, lai Latvija pārskatāmā nākotnē sasniegtu ES valstu vidējo līmeni, nākamajos gados ir jāpanāk konverģences tempa (IKP līmeņu starpības ikgadējais samazināšanās procents uz ES valstu vidējo līmeni) pieaugums no pašreizējā 1-2% gadā līdz 4-5% gadā.

Viena no pamatproblēmām, kas kavē ekonomikas attīstību, ir tautsaimniecības zema produktivitātes līmenis. Kā iepriekš bija minēts, tas ir tikai 34% no ES vidējā līmeņa un ir viszemākais ES 10 kandidātvalstu vidū. Pie tam Latvijai raksturīgs zems produktivitātes līmenis gandrīz visās tautsaimniecības nozarēs. Tas ir izskaidrojams ar izglītības sistēmas nepietiekamo efektivitāti, zems ir augsto tehnoloģiju nozaru īpatsvars ekonomikā, zems arī uzņēmējdarbības līmenis, nepietiekami tiek stimulētas inovācijas, vēlu tiek realizēta tīklu infrastruktūras liberalizācija. Tātad, aktīvāk risinot un veicinot produktivitāti ietekmējošos faktorus, mainīsies arī ekonomikas attīstība.

Viens no faktoriem, kas neļauj realizēt atbilstošu struktūrpolitiku, lai veiksmīgāk pārietu uz zināšanām ietilpīgu ekonomiku, ir zems un nepietiekamais finansējums izaugsmi veicinošām ilgtermiņa programmām. Tas attiecas gan uz ieguldījumiem izglītībā, zinātnē un pētniecībā, gan uzņēmējdarbības atbalstā un veicināšanā, kā arī bāzes infrastruktūrā.

Aktuāla problēma ir arī augstais bezdarba līmenis. Lielas ir bezdarba atšķirības starp reģioniem, augsts ir jauniešu un ilgtermiņa bezdarba līmenis, nedaudz pieaug bezdarbnieku skaits pirmspensijas vecuma grupā, augsts ir bezdarba līmenis iedzīvotājiem ar zemāku izglītības līmeni. Līdz ar to ekonomikas attīstība ir tieši atkarīga no bezdarba problēmas risināšanas. Nodarbinātības veicināšanas pasākumiem jābūt aktīvākiem lauku reģionos un jānostiprina mūža izglītības sistēma, nepieciešams attīstīt darba tirgus aktīvo pasākumu loku un efektivitāti, un svarīga nozīme ir ceļu infrastruktūras uzlabošanai.

Ekonomikas ministrijas informatīvajā ziņojumā “Par progresu Latvijas ilgtermiņa ekonomiskās stratēģijas īstenošanā” ir atzīmēts, ka *Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģijā* izvirzītos mērķus izdosies sasniegt tikai tad, ja stratēģijas īstenošana kļūs konsekventāka, sistemātiskāka un aktīvāka. Lai izveidotu šādu sistēmu, ir jāizstrādā *Tautsaimniecības vienotā stratēģija*. Tam būtu jāklūst par dokumentu, kas kopīgā sistēmā definētu valdības ekonomiskās politikas ilgtermiņa

mērķus un prioritātes (10–30 gadiem), sasaistot tos ar vidēja termiņa uzdevumiem (5–10 gadiem) un īstermiņa pasākumiem (1–3 gadiem). [6]

Latvijas tautsaimniecības attīstības iespējas ir saistītas arī ar integrāciju ES. Jau pašlaik Latvijas tautsaimniecība ir integrējusies Eiropas Savienības ekonomiskajā sistēmā. Kopš 90. gadu vidus Latvijas ārējās tirdzniecības apgrozījums ar ES valstīm ir būtiski palielinājies. Integrācija ES veicinās uzņēmējdarbības vides uzlabošanu, kas savukārt pozitīvi ietekmēs ārvalstu investīciju ieplūdi Latvijā, savukārt ES strukturālo fondu finansējumu izmantošana paātrinās bāzes infrastruktūras atjaunošanu un modernizēšanu. Integrācija ES dod papildus attīstības iespējas, nevis automātiski garantē straujāku attīstību nākotnē. Latvijas turpmākā ekonomikas izaugsme un attīstība būs atkarīga no tā, cik veiksmīga būs Latvijas attīstības prioritāšu izvēle un pieejamo resursu izmantošana izvirzīto mērķu sasniegšanā.

Lai nodrošinātu sabiedrības ilgtspējīgu attīstību, vienlaicīgi ir jāņem vērā ekonomiskie, sociālie un vides aspekti. Galvenais ekonomikas attīstības avots ir darba ražīguma pieaugums, kas savukārt ir atkarīgs no izmaiņām cilvēkkapitālā un tehnoloģijā. Tātad ekonomikas attīstības paātrināšana ir atkarīga no inovāciju pakāpes, nodarbinātības līmeņa, uzņēmējdarbības līmeņa, izglītības sistēmas efektivitātes.

LITERATŪRA

1. Bikse V. *Makroekonomika*. Tālmācības kurss. – Rīga: LU, 2003. – 315 lpp.
2. Latvijas makroekonomika skaitļos 2003. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003. – 124 lpp.
3. *Latvijas statistikas gadagrāmata 2003*. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003. – 272 lpp.
4. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2003. gada jūnijs. – 151 lpp.
5. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2003. gada decembris. – 148 lpp.
6. Ziņojums par progresu Latvijas ilgtermiņa ekonomiskās stratēģijas īstenošanā. – Rīga: Ekonomikas ministrija, 2003. gada septembris. – 90. lpp.
7. Gillis M., Perkins D.H., Roemer M., Snodgrass D.R. *Economics of Development*. – W.W. Norton & Company, Inc., 1987. – 623 p.
8. Occasional Paper. European Economy. European commission. – July 2003. – 39 p.
9. Rutherford D. *Routledge Dictionary of Economics*. – London and New York, 1995. – 539 p.
10. Sachs J.D., Larrain F.B. *Macroeconomics in the Global Economy*. – Prentice-Hall Inc., 1993. – 778 p.

Possibilities of Acceleration of Economic Development in Latvia

Summary

The aim of the paper is to analyze economic development and economic growth from a theoretical point of view and with regard to the real situation in Latvia. An analysis of the current situation is given. Indicators of Latvia are compared with EU candidate countries and the EU. The paper contains information on economic policy aimed toward accelerating economic development.

Produkta markas un produkta reklāmas mijiedarbība un attīstība

Interaction and Development of a Product Brand and its Advertising

Anda Batraga

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: andabat@one.lv

Zinātniskā raksta mērķis ir pierādīt produkta markas un produkta reklāmas mijiedarbību attīstības kontekstā. Sakarā ar to tiek izdalīti reklāmas kā ekonomiskas parādības priekšrocību un funkcionālās iedarbības aspekti. Tāpat tiek izdalīti produkta markas pievienotās vērtības raksturlielumi. Ar priekšrocību un raksturlielumu pamatojumu autore nosaka reklāmas uzdevumu produkta markas vērtības palielināšanā, tādējādi pamatojot to mijiedarbību. Lai pamatotu teorētiski izvirzīto hipotēzi par produkta markas un reklāmas mijiedarbības ekonomisko sakaru, autore veic produktu marku reklāmas attīstības izpēti par laiku no 1997. līdz 2002. gadam. Tā rezultātā iegūst reālās situācijas ainu reklamētāko marku struktūrā Latvijā. Nobeigumā autore izdara secinājumus par reklāmas daudzuma un intensitātes ietekmi, produkta markas vērtības nozīmi un reklāmu kā līdzekli markas ekonomiskās priekšrocības nostiprināšanai.

Atslēgvārdi: reklāma, produkta marka, informācija, pievienotā vērtība, mijiedarbība, attīstība.

Tirgvedības pamatā ir cilvēku vēlmes un vajadzības. Cilvēku vēlmes ir ļoti dažādas un sarežģītas – fizioloģiskas, sociālas, pašaplicinošas. Tās nosaka pieprasījumu, kas savukārt stimulē preces/ pakalpojuma radīšanu.

Sodien cilvēki dzīvo patērētāju sabiedrībā un vairāk nodarbojas ar patērēšanu, nevis ar ražošanu. Kaut arī cilvēki ikdienā strādā, radot kādu vērtību, daudzus pakalpojumus un preces tie pērk un patērē.

Šādos apstākļos reklāmas loma palielinās. Piedāvājot preces un pakalpojumus, reklāma rada noteiktu preču vērtību, kas rosina cilvēku aizvien vairāk pievērst uzmanību materiālajām vērtībām, mēģinot tās iegūt.

Apgalvojot, ka reklāma ir līdzeklis pircēja pārliecināšanai, dzīves stila un vērtību skalas veidošanai, jānorāda gan uz pozitīvām, gan negatīvām iezīmēm. Pozitīvā jomā jāuzsver tas, ka reklāma patērētājiem sniedz informāciju par produktu, palielina produkta vērtību, informē sabiedrību par preču attīstību, kā arī palīdz nodrošināt lielāku pieejamību nekomerciāliem pasākumiem. Pieejamība saistīta ar to, ka šajos pasākumos tiek ieguldīta reklāmas nauda. Savukārt negatīvais ir tas, ka reklāmas ne vienmēr ir godīgas un objektīvas, informācija par reklamētā produkta labajām īpašībām, iedarbību un izmēriem bieži vien ir maldīga.[2., 78]

Savā būtībā reklāma ir ekonomiska parādība. Tā pilda reklāmdevēju ekonomiskos uzdevumus, ietekmē ekonomiskos lēmumus, kurus pieņem patērētājs, un kalpo kā neatņemama visas ekonomiskās sistēmas daļa.

Līdz ar reklāmas izmantošanu tiek iegūta virkne ekonomisko priekšrocību:

1. Reklāma nodrošina ar vērtīgu informāciju.
2. Uztur vai pastiprina produkta markas vērtību.
3. Atbalsta masu informācijas līdzekļus.
4. Veicina darba vietu attīstību.
5. Samazina izdevumus preču izplatīšanai.
6. Nodrošina produkta lietderību.
7. Stimulē jaunu produktu ieviešanu.

Tādējādi izpaužas reklāmas ekonomiskā būtība.

Ekonomisko priekšrocību kontekstā iespējams izdalīt vairākus aspektus, kas raksturo reklāmas funkcionālās iedarbības spektru:

- Reklāmai ir noteikta loma uzņēmuma attīstībā un tā produkta noieta organizēšanā, jo noieta organizācija saistīta ar virkni pasākumu, t.sk. reklāmas organizēšanu. Galvenais faktors, ko izraisa reklāma un kas ietekmē uzņēmumu ekonomisko stāvokli, ir tas, ka palielinās pārdošanas apjoms un palielinās izplatīšanas tīkls. Rezultātā uzņēmumam ir iespējams pārdot šos produktus ar lielāku peļņu. Lielākas peļņas iegūšana savukārt dod iespēju uzņēmumam investēt līdzekļus jaunu tehnoloģiju apgūšanā, jaunu produktu izstrādāšanā un esošo produktu uzlabošanā.
- Reklāma ir informācijas nodošanas līdzeklis. Informācija var būt gan par pašu preci vai pakalpojumu, gan arī par preces ražotāju vai realizētāju. Tanī pat laikā arī pati prece var būt informācijas nesējs. Reklāma nodrošina patērētāju informētību un palīdz viņam pieņemt labākus un izdevīgākus ekonomiskos lēmumus. Reklāma informē patērētājus par kādas preces nepieciešamību ikdienas patēriņā.
- Reklāmai ir izglītojošs raksturs, jo tā pāātrina cilvēkā adaptāciju jaunajam, neizmēģinātajam, virza ražošanas tehnisko progresu un cilvēku labākas dzīves realitātes apzināšanas tempus. Tanī pat laikā reklāmai jārada vēlme iegādāties piedāvāto.
- Reklāma ietekmē tirdzniecību un ekonomiku. Informējot par precēm, pakalpojumiem un idejām, reklāma stimulē pārdevumu pieaugumu, tādējādi tā stimulē tirdzniecību. Tā kā reklāma aptver plašu potenciālo pircēju loku, tad iespējama izmaksu ekonomija reklāmas realizēšanā. Rezultātā izdevumi samazinās, bet peļņa pieaug. Tā kā reklāma ir brīvi izmantojama, tad saasinās konkurence, kas dod impulsu jaunu preču izstrādei un modernizācijai, uzņēmumu attīstībai.
- Reklāmai ir noteikta loma sabiedrībā. Tā mudina masu noieta un dzīves līmeņa paaugstināšanos. Reklāma popularizē dažādas iespējas, tādējādi stimulējot darba ražīguma pieaugumu. Reklāma nodrošina darba vietas milzīgam daudzumam cilvēku. [5., 209].

No reklāmas funkcionālo aspektu kopas izriet, ka reklāma nodrošina patērētājam informāciju un palīdz pieņemt ekonomiski svarīgus lēmumus. Funkcionālie aspekti izdala informācijas daudzuma, satura, adresāta un kvalitātes prasības. Autors neaplūkos šīs prasības tradicionālā griezumā, bet gan izdalīs faktoru, kas, pastāvot visiem nosacījumiem:

- vieno informāciju,

- kalpo kā saikne starp ražotāju un patērētāju,
- rada labvēlīgas asociācijas,
- kalpo kā kvalitātes garants,
- nodrošina atpazīstamību u.c.

Faktors, kas pastiprināti līdzdarbojas informācijas raidīšanas un uztveršanas kontekstā, kas ieskaitāms ekonomisko priekšrocību kopā un kā rezultātā tiek radīta ietekme tieši ekonomiskā lēmuma pieņemšanā, ir produkta marka. Marka (*brand* – angl.) ir ekonomiski būtiska ražotāja, pārdevēja, preces, kā arī pircēja uztveres sakarā. Produkta marka ir noteiktu īpašību kopums, kas sastāv no produkta, kurš apmierina patērētāja funkcionālās vajadzības, un papildus vērtības, kas mudina patērētāju justies apmierinātam. Tas veicina pārliecību, ka konkrētā preču marka ir augstākas kvalitātes, vēlāmāka par analogām markām, kuras piedāvā konkurenti. Preču marka zināmā veidā vērš uzmanību uz noteiktas uzticības veidošanos starp pārdevēju un pircēju. Uzticības pamatā ir ražotāja vai pārdevēja solījums pircējiem, ka tiem tiek piedāvāts noteikts kvalitatīvu labumu kopums, izdevīgums un noteikti pakalpojumi. Produkta marku var uztvert arī tikai kā patērētāja informētāju, kas rada spēju to atpazīt vai atcerēties. Un šajā gadījumā neapšaubāmi jāizdala visi tie aspekti, kas saistās ar reklāmu un marku.

Papildus vērtības vai pievienotās vērtības radīšana, kā to dēvē reklāmas industrijā, neapšaubāmi ir saistāma ar noteiktu produktu markām. Līdz ar preču patēriņa attīstību palielinās produkta markas un tās nosaukuma loma.

Pazīstama produkta marka nodrošina patērētāju lojalitāti, drošības sajūtu, sagādā lietošanas baudu, nodrošina kvalitāti un rada asociācijas ar konkrētu produktu. Radot asociācijas starp produktu un dzīvesveidu, noskaņojumu un aktivitātēm, reklāma pievieno vērtību, ko patērētājs iegūst līdz ar produktu vai pakalpojumu, t.i., cerības, sapņus, vēlmju piepildījumu.[4., 57].

Veiksmīgas tirgvedības gadījumā ar laiku “pievienotā vērtība” tiek attiecināta arī uz pašu lietotāju. Produkta marka tāpat ietekmē patērētāju. Produkta markas priekšrocības, kas atklājas gan tiešā, gan netiešā veidā, jāizprot kā noteikti raksturlielumi, un tie ir sekojoši:

1. Skaidrība.
 - Produkta markas vērtības ir viegli saprotamas.
 - Produkta markas ir viegli atpazīstamas un tās atšķiras no citām.
 - Markas vērtības uzskatāmi atspoguļo patērētāja izdevīgumu.
 - Markas personalizācija ir unikāla un skaidri izteikta.
2. Precizitāte.
 - Marku sludinājumi ir vienkārši.
 - Noteiktām mērķa grupām ir būtiskas markas vērtības.
 - Markas vērtības tiek piedāvātas vienotā precīzi izteiktā personalizētā veidā.
 - Markas vērtības nodrošina unikālu pozicionēšanu salīdzinājumā ar konkurentu markām.
3. Sabalansētība.
 - Markas emocionālie ieguvumi ir sabalansēti ar racionālajiem.
 - Komunikatīvās stratēģijas biznesā ir savstarpēji koordinētas.
 - Atkārtota reklāma un citi komunikācijas veidi ir savstarpēji saskaņoti pēc to izmantošanas laika.
 - Markas uztvere pastāvīgi pastiprinās.

4. Konkurētspēja.

- Marka ir precīzi pozicionēta.
- Markas vērtības ir unikālas.
- Markas vērtības ir izstrādātas tādējādi, lai būtu grūti tās imitēt.
- Markas dizains ir juridiski aizsargāts gan pašreizējā, gan potenciālajā tirgū.[6.,371.-372.]

Tātad minētie raksturlielumi faktiski izsaka produkta markas spēku. Tajā pašā laikā produkta markas spēks ir jāattīsta, jāatbalsta un jāveicina. Līdzeklis, kas nodrošina markas nostiprināšanos ar visām no tā izrietošām ekonomiskajām sekām, ir reklāma. Tātad markas un reklāmas mijiedarbība ir ekonomiski nepieciešama un pamatota. Reklāmai ir svarīga loma firmas marku veidošanā un uzturēšanā. [3.,20] Tas ir viens no būtiskākajiem nosacījumiem, jo šodien konkurence pārsvarā notiek starp markām, tādēļ nepieciešama šī nosacījuma pastiprināta raksturošana.

Tirdzniecības nosaukums apzīmē/ nosaka produkta rašanās avotu un nodrošina koncepciju, ar kuras palīdzību pircējs var atcerēties informāciju par šo avotu.

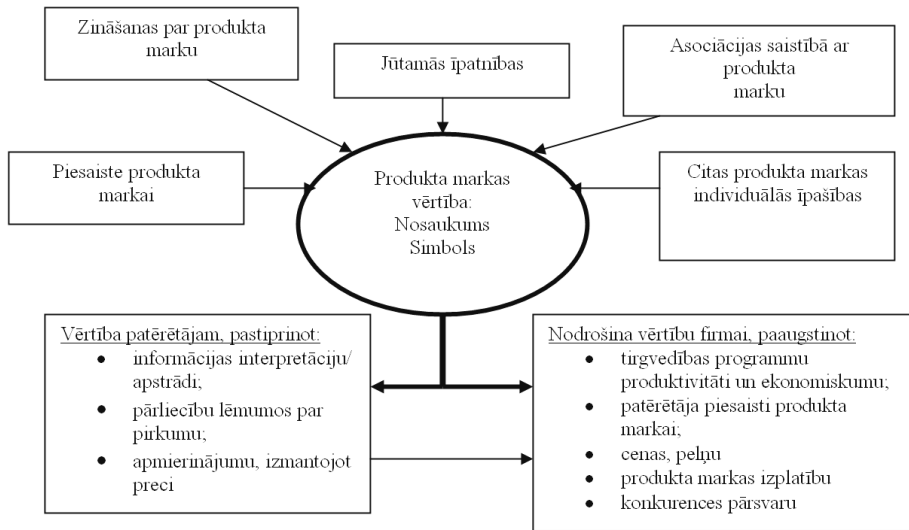
Produkta markas veidošana un produkta tēla veidošana ir ilgs un resursus ietverošs tirgvedības pasākums. Līdz ar to īstenošanu veidojas drošības sajūta un pārlicība par produkta kvalitāti un atbilstību patērētāju prasībām, jo ražotājs neattīstīs un neieguldīs līdzekļus markas izveidošanai un pēc tam arī sliktas kvalitātes produkta reklamēšanai.

Markai, līdzīgi kā produktam, var būt augsta vērtība vai cena. Produktu markām ir vērtība, jo par tām patērētājs ir labi informēts, tām ir daudz sekotāju, tām ir augsta reputācija un kvalitāte, tām ir pašu individuālās īpašības, tādas kā pieeja īpašiem sadales kanāliem. Markas veido arī asociācijas ar patērētāju.[1.,17.]

Produkta markas vērtību shematiska versija attēlota 1.attēlā. Produkta markas vērtību izsaka produkta nosaukums un emblēma. Tajā pašā laikā pastāv virkne nosacījumu, kuru ietekmē šī markas vērtība attīstās. Tās ir zināšanas par produkta marku, piesaiste markai, asociācijas saistībā ar marku, markas jūtāmās un citas individuālās īpašības. Rezultātā markas vērtība attiecināma gan uz patērētāju, gan uzņēmumu, jo tās ietekme nodrošina vērtības nostiprināšanos. Patērētāji dod priekšroku tām produktu markām, kurām ir augsta vērtība, jo šādā gadījumā tiem ir vieglāk saprast, kādām priekšrocībām ir jāpiemīt produktiem. Patērētāji tādējādi izjūt lielāku uzticību un iegūst lielāku apmierinājumu no to izmantošanas. Patērētāju noteikto priekšrocību rezultātā marka diktē cenu, rada lielāku uzticību un stimulē efektīvākas tirgvedības programmas. Jāsecina, ka preču markas objektivitāte sevī ietver:

- produkta markas lojalitāti/ uzticību,
- produkta markas apzināšanos/ atpazīšanu,
- kvalitāti (saskatāmo, sataustāmo, sajūtamo),
- produkta markas asociācijas.[1.,17]

Visi augstāk minētie produkta markas objektivitātes aspekti nodrošina vērtības pievienošanu produktam vai pakalpojumam un nodrošina papildus apmierinājumu patērētājam, kas kopsummā nodrošina virkni uzņēmuma ieguvumu – gan finansiālu (apgrozījuma palielināšanās, peļņas pieaugums), gan psiholoģisko (tēla uzlabošana, konkrēta statusa ieņemšana).



1.att. Produkta markas vērtības kopējais priekšstats [1., 17].
General conception of a product brand value.

Katrs produkta markas objektivitātes izteiksmes veids ģenerē vērtību gan patērētājam, gan uzņēmumam, kas piedāvā konkrēto produktu. Turklāt patērētāja izpratnes veidošanas rezultāti par vērtību kļūst par pamatu uzņēmuma vērtības nodrošināšanai. Tādēļ produkta markai var būt augsta vērtības nozīme.

Produkta markas vērtība saistīta arī ar zināšanām par marku. Patērētāja zināšanas par marku noved pie tā, ka liela daļa patērētāju nosliecas par labu konkrētai precei. Lai tas notiktu, nepieciešama informatīva iedarbība, tātad jāsniedz noteikta satura informācija. Informācija savukārt saistīta ar labvēlīgām, spēcīgām, neparastām, aktivizējošām asociācijām. Markas asociācijas var būt saistītas ar markas raksturīgākajām īpašībām un ieguvumiem (funkcionāliem, eksperimentāliem, simboliskiem) vai arī ar attieksmi pret to.

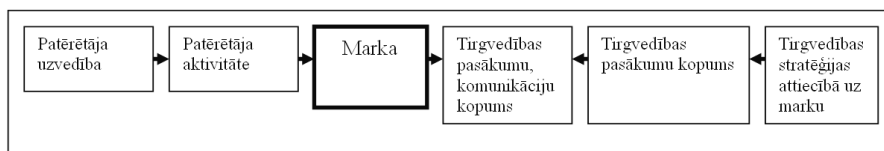
Apvienotas kopā, šīs asociācijas noved pie markas ar noteiktu individualitāti, kuru palīdz radīt reklāma. Tieši šādas asociācijas ir būtiski radīt, lai veiksmīgi noritētu produkta realizācijas cikls ar visām no tā izrietošām sekām.

Jāsecina, ka viens no **reklāmas uzdevumiem** produkta markas vērtības palielināšanas jomā ir panākt augstu patērētāja informētību par šo marku un iepazīstināšana ar to.

Produktu marku reklamēšana ir nozīmīgs jebkura uzņēmuma tirgvedības stratēģijas lēmums, jo produkta markai ir vizuālā zīme – marka, un tā:

- veido uzticību, stabilitāti un individualitāti;
- pievieno papildus vērtību precei vai pakalpojumam;
- vairo psiholoģisko ieguvumu;
- atvieglo patērētājam izvēli no dažādu produktu piedāvājuma;
- veido pozitīvu attieksmi patērētāja apziņā.

Marka uzskatāma par savdabīgu psiholoģisko attiecību un mijiedarbību faktoru, kas veidojas patērētāju un preču piedāvātāju starpā (skat. 2. att.).



2. att. Marka tirgvedības un patērētāja savstarpējās attiecībās [6., 334.]

Brand in the relations between marketing and the customer

Aplūkotie nosacījumi palīdz izprast izveidojušos stāvokli dažādu produktu marku reklāmas jomā. Produktu marku reklamēšanas faktiskie rezultāti būtībā atspoguļo aplūkoto situāciju par markas reklamēšanas informatīvo ietekmi un uzņēmumu attīstību. Šajā gadījumā autors neanalizē pārdošanas rādītājus, jo tas nav šī raksta mērķis, bet gan analizē produktu marku reklāmas apjomu rādītājus, kas proporcionāli, netieši norāda uz situāciju uzņēmumu pārdošanas rādītājos Latvijā. Tomēr jāuzsver, ka vienas produkta markas reklamēšana nenodrošina uzņēmuma kopējo mērķu sasniegšanu un līdz ar to atbilstošu atpazīstamību. Tikai kompleksa darbība vairāku marku virzīšanā nodrošina uzņēmuma izaugsmi un atpazīstamību. Tieši šis moments ir raksturīgs tai situācijai, kāda šobrīd ir izveidojusies Latvijas reklamētāko produktu marku jomā.

Parasti uzņēmumi, vismaz tie, kuri ierindojas reklāmdevēju augstākajās pozīcijās, reklamē vairākas produktu markas. Katrai markai tiek izdalīts atsevišķs reklāmas budžets, kas variē saistībā ar preces/pakalpojuma apgrozījumu, noietu, atpazīstamību un citiem faktoriem. Lielākajiem reklāmdevējiem parasti ir vairākas produktu markas. Reklāmās investētās summas tiek novirzītas uz vienu vai vairākām produktu markām.

Piemēram, *Procter&Gamble* reklamē vairākas savas produktu markas, un vislielākās investīcijas iegulda tādās markās kā *TIDE*, *PANTENE PRO-V*, *ALWAYS*, *PAMPERS*, *HEAD&SHOULDERS* un daudzās citās plaši pazīstamās.

Analogi rīkojas arī pārējie lielākie reklāmdevēji, kuri tirgū piedāvā vairākus produktu nosaukumus un pakalpojumus.

Produktu marku pētījums Latvijā tiek veikts tikai kopš 1997. gada, līdz ar to autors analizē līdz šim iespējamo aplūkojamo periodu, t.i., līdz 2002. gadam ieskaitot.

1997. gadā produktu marku „TOP 10” sastāda 5 *Procter&Gamble* markas, *Wrigley's* un *Dandy* markas, kā arī zāļu ražotāja *Grindex* marka *TAILENOLS* un izklaides industrijas pārstāvētais *Kino 52* (reklāmdevējs *Baltic Cinema*), kā arī populārais *TV veikals 200 700*. Latvijas populārāko produktu marku vidū ir *Lattelekom*, *Uzvara*, *Privatizācijas aģentūra*.

Vislielāko summu – 582 tūkst. latu – 1997. gadā ir izdevusi kompānija *WRIGLEY'S* produktu markas *ORBIT* reklāmai. Pēc tam uzeiz seko kompānija *Dandy* ar produkta marku *DIROL*, iztērējot 474 tūkst. Ls. Abas šīs kompānijas ir konkurenti. Konkurences cīņa Latvijā šo firmu starpā jau ir vērojama vairākus gadus, un pagaidām nevienai no šīm kompānijām nav izdevies gūt kādu pārsvaru Latvijas tirgū. Neapšaubāmi, kompānijas *Dandy* produktu markas *DIROL* un *STIMOROL* un *WRIGLEY'S* produktu markas *ORBIT*, *JUICY FRUIT*, *DOUBLEMINT* un *SPEARMINT* ir līderi tirgū un aizņem apmēram 80–90% no Latvijas košlājamo gumiju tirgus. [7.]

Reklamētāko marku "TOP 10" ir iekļuvušas arī 5 *Procter&Gamble* produktu markas – *PANTENE*, *ALWAYS*, *PAMPERS*, *BLEND-A-MED* un *ARIEL*, kopumā investējot reklāmas komunikācijās 18 38 tūkst. Ls.

Šajā laika periodā aktīvu kampaņu televīzijā veic *Baltic Cinema*, lai piesaistītu pēc iespējas vairāk apmeklētāju savos kinoteātros. *Baltic Cinema* investē līdzekļus tikai vienā no sev piederošiem kinoteātriem, *KINO 52*, līdz ar to arī izskaidrojamas lielās summas, kas ieguldītas tieši *KINO 52* reklamēšanai. Tāpat aktīvi 1997. gadā televīzijā reklamējās *TV SHOP* jeb *VEIKALS 200 700*.

1998. gadā jūtami pieauga kompānijas *Procter&Gamble* reklāmas budžets. Atsevišķām produktu markām, tādām kā *BLEND-A-MED*, *ALWAYS*, *PAMPERS* un *PANTENE PRO-V* reklāmas budžets sasniedza 1 miljonu latu. Šīs produktu markas arī ir visvairāk reklamētās 1998. gadā.[8]

Vēl kā reklāmas budžeta ziņā lielākās markas parādījās *ORBIT*, *KINO 52*, *DIROL*, *RENAULT* un *Procter&Gamble* markas *ARIEL*, *HEAD&SHOULDER*. Analizējot marku piederību pie kādas nozares, 1998. gadā tās var sarindot sekojošā kārtībā:

1. Tualetes preces un kosmētika.
2. Pārtikas preces.
3. Izklaides industrija.
4. Transporta līdzekļi.

1999. gadā pārliecinātās pozīcijās atrodas kompānija *Procter&Gamble* ar tādu produktu reklāmu, kas ieņem vairākas pozīcijas "TOP-10", kā *ALWAYS*, *BLEND-A-MED*, *ARIEL*, *PANTENE PRO-V*, *ACE*, *HEAD&SHOULDERS*. Tas arī nodrošina kompānijai pirmo vietu pēc reklāmas kopējiem apjomiem. Šajā gadā lielāko reklāmdevēju skaitā ienāk arī Latvijas Neatkarīgā Televīzija ar sava produkta reklāmu un kompānija *Unilever* ar *OMO*. [9]

2000. gadā "TOP 10" marku struktūrā parādās izmaiņas. Līdzās tradicionāli lielākajam ieguldītājam *Procter&Gamble* ar markām *PAMPERS*, *ALWAYS*, *ARIEL* savas pozīcijas nostiprina *UNILEVER* (*OMO* 4. vietā); *Colgate Palmolive* ar zobu pastu *COLGATE* un *AJAX*, "TOP 10" ienāk kompānija *HENKEL* ar produktu markām *BOLD* un *TIDE*, kuras attiecīgi noslēdz šo sarakstu. Vadošās pozīcijas saglabā arī *WRIGLEY'S* ar *ORBIT*. [10]

2001. gadā sakarā ar pašvaldību vēlēšanām reklamētāko marku vidū ir *Tautas partija* un *Latvijas ceļš*. Jāatzīmē, ka, neskatoties uz to, ka minētās partijas nav reģistrētas kā produktu markas, reklāmas uzskaites pētījumā tās reģistrē pēc vārda. "TOP 10" stabilas pozīcijas ir kompānijas *Colgate Palmolive* produktu markām *COLGATE*, *PALMOLIVE* un *AJAX*. *Procter&Gamble* pārstāvētās markas *ALWAYS*, *BLEND-A-MED* ierindojās 4. un 5. vietā. Vadošajās pozīcijās ir arī divi sakaru nozari pārstāvoši uzņēmumi – *LATTELEKOM* un *LMT* – ar saviem produktiem. [11]

2002. gadā reklamētāko produktu marku vidū vadībā ir *Colgate Palmolive* ar markām *COLGATE*, *PALMOLIVE*, *AJAX*. Tālāk ierindojās *Procter&Gamble* ar *BLEND-A-MED*, *ALWAYS*. Tāpat savas pozīcijas saglabā *Lattelekom* un *LMT*. [12] Kā jauns dalībnieks "TOP 10" ienāk veikalu tīkla *RIMI* markas reklāma. *Coca-Cola* savās pozīcijās atkāpjas uz 10. vietu. Detalizētu informāciju par 10 visreklamētākajām produktu markām periodā no 1997. līdz 2002. gadam autors apkopojis 1. tabulā.

1. tabula

10 lielākās reklamētākās produktu markas no 1997. līdz 2002. gadam (Ls)
10 most advertised product brands and amounts invested in them
in different media from 1997 to 2002 (LVL)

Vieta	Gads	Produkta marka	Apjoms (Ls)	Vieta	Gads	Produkta marka	Apjoms (Ls)
1.	1997	ORBIT	581480	6.	1997	KINO 52	329200
	1998	BLEND-A-MED	1100800		1998	ARIEL	668400
	1999	ALWAYS	751997		1999	ORBIT	450523
	2000	PAMPERS	571146		2000	ORBIT	367276
	2001	COLGATE	3040778		2001	LMT	649386
	2002	COLGATE	2115843		2002	LMT	1017096
2.	1997	DIROL	474010	7.	1997	VEIKALS 200 700	323750
	1998	ALWAYS	1025500		1998	KINO 52	606900
	1999	BLEND-A-MED	617308		1999	PANTENE PRO-V	431443
	2000	ALWAYS	559666		2000	AJAX	344672
	2001	PALMOLIVE	2755994		2001	COCA-COLA	635163
	2002	PALMOLIVE	1340431		2002	AJAX	930847
3.	1997	PANTENE PRO-V	453910	8.	1997	BLEND-A-MED	307000
	1998	PAMPERS	1015000		1998	DIROL	567400
	1999	ARIEL	601980		1999	HEAD&SHOULDERS	407521
	2000	COLGATE	547061		2000	ARIEL	317365
	2001	AJAX	1171180		2001	LATVIJAS CEĻŠ	632947
	2002	TAUTAS PARTIJA	1311498		2002	ALWAYS	911107
4.	1997	ALWAYS	437960	9.	1997	ARIEL	285840
	1998	PANTENE PRO-V	967200		1998	HEAD&SHOULDERS	518100
	1999	OMO	526717		1999	WICK	392454
	2000	OMO	401540		2000	BOLD	315988
	2001	ALWAYS	837528		2001	TAUTAS PARTIJA	629817
	2002	LATTELEKOM	1148390		2002	RIMI	877073
5.	1997	PAMPERS BABY	353120	10.	1997	TAILENOLS	279960
	1998	ORBIT	669600		1998	RENAULT	513300
	1999	ACE DELICATE, ACE	511651		1999	LNT	382463
	2000	NIVEA	381252		2000	TIDE	305027
	2001	BLEND-A-MED	682930		2001	LATTELEKOM	624720
	2002	BLEND-A-MED	1062383		2002	COCA-COLA	857100

Analizējot produktu markas kopumā visā pētāmajā periodā, lielākajām produktu markām ir vērojams gan investēto summu pieaugums, gan samazinājums. Dati par pētāmo periodu apkopoti 2. tabulā. [7, 8, 9, 10, 11, 12]

- Tabulā ietvertās produkta markas ir "TOP 10" jebkad iekļuvušās markas laika periodā no 1997. līdz 2002. gadam.

- Tā kā datu uzskaitē par produktu markām Latvijā ļauj salīdzināt 100 reklamētākās markas, tad šai tabulā ietvertie rādītāji, ja konkrētā periodā tie nav "TOP 10", ir iegūti no tālākā vietu sadalījuma.
- Ja kādai no "TOP 10" jebkad iekļuvušām markām iepriekšējos vai turpmākos periodos rādītājs starp 100 uzskaitītajām markām nav sastopams, tad attiecīgajā ailē ir svītriņa.
- Pieaugums vai samazinājums ieguldītajos reklāmas apjomos konkrētai produkta markai tiek rēķināts pēc pēdējā iepriekš fiksētā rādītāja.

No tabulā aprēķinātajiem rezultātiem varam iegūt priekšstatu par reklamētāko produktu marku struktūru Latvijā laika periodā no 1997. līdz 2002. gadam. Reklamētāko produktu (TOP) struktūra pēc marku vārdiem principā ir diezgan pastāvīga. Atsevišķos gadījumos konkrētu marku jomā varam novērot to izžušanu no reklamētāko marku saraksta. Tas nozīmē, ka šīs markas neatrodas pat reklamētāko 100 marku skaitā. Ir markas, kuras, gluži otrādi, ienāk un nostiprina pozīcijas reklamētāko marku "TOP 10".

Analizējot produktu markās ieguldīto summu apjomus pa gadiem, secinām, ka:

1. Periodā no 1997. līdz 1998. gadam lielākajām produktu markām ir vērojams investēto summu pieaugums. Vislielākais reklāmas investīciju pieaugums ir *Procter&Gamble* produktu markām, kas ļāvis šai kompānijai ieņemt līderpozīcijas kopējos rādītājos. Šajā periodā raksturīgi, ka visām reklamētākajām produktu markām ir palielināti reklāmā ieguldītie līdzekļi. Tas liecina par kompāniju stratēģiju tendenci marku pozīciju nostiprināšanas jomā attiecīgajā periodā.
2. Periodā no 1998. līdz 1999. gadam parādās pavisam pretēja aina. Praktiski visu reklamētāko produktu marku spektrā redzam ievērojamas ieguldīto investīciju samazinājuma tendences. Tas izskaidrojams ar to, ka šis periods saistāms ar Krievijas ekonomiskās krīzes laiku, kad kompānijas ievērojami samazina ieguldīto reklāmas līdzekļu apjomus. Zināmā mērā tas ir iespējams, jo iepriekšējos periodos ieguldīto summu rezultātā kompānijas ir īstenojušas savu produktu marku nostiprināšanos tirgū. Tādējādi ir iespējams, mainot reklāmas ieguldījumu stratēģiju, noturēt līdz šim iegūtās pozīcijas tirgū, nodrošinot produkta atpazīstamību un popularitāti.
3. Periodā no 1999. līdz 2000. gadam vērojama noteikta investēto līdzekļu stabilizācijas tendence. Kaut arī vairāku produktu markām ieguldījumi joprojām ir ar ievērojamu samazinājumu attiecībā pret iepriekšējo – 1999. – gadu, piemēram, *PANTENE PRO-V*, *BLEND-A-MED*, *HEAD&SHOULDERS*, *ACE*, tomēr 2000. gads liecina par zināmu ekonomikas atveseļošanu. Tirgū ienāk jauni produkti, līdz ar to nepieciešama šo produktu aktīva reklamēšana. 2000. gadā reklamētāko produktu marku "TOP 10" sarakstā parādās līdz šim mazāk reklamētais *COLGATE*, ieņemot trešo pozīciju. No jauna ienāk *NIVEA*, *AJAX*, *BOLD* un *TIDE*. Jāuzsver, ka pēdējo trīs marku izplatītājs *HENKEL* līdz ar to sevi piesaka kā aktīvs konkurents. Divās vadošajās pozīcijās ierindojās jau līdz šim zināmās *PAMPERS* un *ALWAYS* produktu markas.

Periodā no 2000. līdz 2001. gadam turpina nostiprināties 2000. gada tendences. No reklamētāko produktu marku saraksta izkrīt vairākas produktu markas (*PANTENE PRO-V*, *LNT*, *NIVEA*). Tomēr, ja aplūkojam pieauguma vai samazinājuma tendences attiecībā pret iepriekšējiem periodiem, tad jāsecina, ka gandrīz visu reklamētāko produktu marku grupā ievērojami palielinājušās reklāmā ieguldīto līdzekļu summas.

2. tabula

Visu "TOP 10" jebkad iekļuvušo produktu marku reklāmas summu izmaiņas
laika periodā no 1997. līdz 2002. gadam
Changes in the amounts invested in product brands of all brands ever included
in TOP 10 list in the period from 1997 to 2002 (LVL)

Produkta marka	1997	1998	Pieaugums vai samazinājums		1999	Pieaugums vai samazinājums		2000	Pieaugums vai samazinājums		2001	Pieaugums vai samazinājums		2002	Pieaugums vai samazinājums	
	Ls	Ls	Ls	%	Ls	Ls	%	Ls	Ls	%	Ls	Ls	%	Ls	Ls	%
ORBIT	581480	669600	88120	15,2	450523	-219077	-48,6	367276	-83247	-22,7	456269	88993	24,2	319254	-137015	-42,9
DIROL	474010	567400	93390	19,7	198047	-369353	-186,5	226320	28273	14,3	-	-	-	377213	348940	66,7
PANTENE PRO-V	453910	967200	513290	113,1	431443	-535757	-124,2	208102	-223341	-107,3	353475	145373	69,9	639735	286260	81,0
ALWAYS	437960	1025500	587540	134,2	751997	-273503	-36,4	559666	-192331	-34,4	837528	277062	49,6	911107	73579	8,8
PAMPERS BABY	353120	1015000	661880	187,4	325751	-689249	-211,6	571146	245395	75,3	603670	32524	5,7	560042	-43628	-7,8
KINO 52	329200	606900	277700	84,4	183465	-423435	-230,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-
BLEND-A-MED	307000	1100800	793800	258,6	617308	-483492	-78,2	285044	-332304	-116,6	682930	397886	139,6	1062383	379453	55,6
ARIEL	285840	668400	382560	133,8	601980	-66420	-11,0	317365	-284615	-89,7	595568	278203	87,7	595168	-400	0,07
VEIKALS 200 700	323750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
HEAD&SHOULDERS	167250	518100	350850	209,8	407521	-110579	-27,1	192285	-215236	-112,0	294945	102662	53,4	440521	145576	49,4
TAILENOLS	279960	227100	-52860	-23,3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
OMO	195100	332400	137300	70,4	256717	-75683	-29,5	401540	144823	56,4	274753	-126787	-46,1	-	-	-
ACE DELICATE, ACE	200500	487500	287000	143,1	511651	24151	4,9	226184	-285467	-126,2	202979	-23205	-11,4	207191	4212	2,1
WICK	-	-	-	-	392454	392454	100	211344	-181110	-85,7	-	-	-	-	-	-
LNT	-	173400	173400	100	382463	209063	120,6	211344	-171119	-81,0	305567	94223	44,6	-	-	-
COLGATE	246490	185600	-60890	-32,8	194761	9161	4,9	547061	352300	180,9	3040778	2493717	455,8	2115843	-924935	-43,7
NIVEA	-	-	-	-	-	-	-	381252	381252	100	-	-	-	424697	34445	11,4
AJAX	-	-	-	-	-	-	-	344672	344672	100	1171180	826508	239,8	930847	-240333	-25,8
BOLD	-	-	-	-	-	-	-	315988	315988	100	290497	-25491	-8,8	304965	14468	5,0
TIDE	248700	492800	244100	98,2	291797	-201003	-68,9	305027	13230	4,5	434405	129378	42,4	400787	-33618	-8,4
PALMOLIVE	-	-	-	-	-	-	-	155638	155638	100	2755994	2600356	1670,8	1340431	-1415563	-105,6
TAUTAS PARTIJA	-	239900	239900	100	-	-	-	-	-	-	629817	389917	162,5	1311498	681681	108,2
LATTELEKOM	200930	265100	64170	31,9	158265	-106835	-67,5	254555	96290	60,8	624720	370165	154,4	1148390	523670	83,8
LMT	153290	-	-	-	254983	254983	100	-	-	-	649386	394403	154,7	1017096	367710	56,6
COCA COLA	135150	187000	51850	38,4	276775	89775	48,0	255740	-21035	-8,2	635163	379423	148,5	857100	221937	34,9
LATVIJAS CEĻŠ	-	399200	399200	100	-	-	-	-	-	-	632947	233747	58,6	435353	-197594	-45,4
RIMI	-	304700	304700	100	247831	-56869	-22,9	256172	3841	3,4	336063	79891	31,2	877073	541010	161,0

- Rekordliels pieaugums fiksēts *PALMOLIVE* markas jomā, jo attiecībā pret 2000. gadu ieguldīto līdzekļu apjoms palielinājies par 1670,8%. Nozīmīgi pieaugumi vērojami arī markām *COLGATE* (455,8%), *AJAX* (239,8%) u.c.
- Periods no 2001. līdz 2002. gadam zīmīgs ar to, ka 2002. gadā spēcīgi nostiprinās tādas produktu markas kā *LATTELEKOM*, *COCA-COLA* un *ALWAYS*. Interesanti, ka, pateicoties 2001. gada milzīgajiem ieguldījumiem konkrētās produktu markās, neskatoties uz to, ka 2002. gada dati uzrāda ieguldījumu samazinājumu, tādas markas kā *COLGATE*, *AJAX*, *TIDE* un *PALMOLIVE* ieņem "TOP 10" vadošās pozīcijas.
- Pētāmajā periodā īpaši jāuzsver tādu pozīciju parādīšanās "TOP 10" sarakstā kā politiskās partijas. Jau minēts, ka arī šīs pozīcijas tiek fiksētas kā produktu markas. Saprotams, ka politisko partiju parādīšanās marku "TOP 10" sarakstā saistāma ar konkrēta perioda notikumiem, proti, Saeimas un pašvaldību vēlēšanām. Līdz ar to jāatzīmē 1998., 2001. un 2002. gads. Tā, piemēram, neraugoties uz to, ka *Tautas partija* un *Latvijas ceļš* 1998. gadā nav "TOP 10", bet attiecīgi tikai 28. un 13. vietā, reklāmā ieguldītās summas ir ievērojamas. Arī citu partiju ieguldījumi ļāvuši tām ierindoties reklamētāko produktu marku sarakstā. To starpā ir arī *Jaunā partija* (36. vieta) un *Tēvzemei un brīvībai / LNNK* (38. vieta). 2001. gadā sakarā ar pašvaldību vēlēšanām partijas *Latvijas ceļš* un *Tautas partija* iekļūst marku "TOP 10" 8. un 9. vietā. Attiecinot pret

iepriekšējo aktīvo periodu, 1998. gadu, jāsecina, ka 2001. gadā reklāmas izdevumu apjoms *Tautas partijai* palielināts par 162,5%, *Latvijas ceļam* par 58,6%. Šajā gadā reklamētāko marku sarakstā iekļuvusi arī *Tēvzemei un brīvībai / LNNK* (47. vieta). 2002. gadā *Tautas partija* ieņem jau 3. vietu "TOP 10", palielinot reklāmas ieguldījumus vēl par 108,2%. Līdz ar *Latvijas ceļa* reklāmas izdevīgumu samazinājumu, salīdzinot ar 2001. gadu, 2002. gadā (-45,4%) tas ieņem 24. vietu. Toties 2002. gada reklamētāko produktu sarakstā iekļuvušas: *Latvijas Pirmā partija* (21. vieta), *Zaļo un zemnieku savienība* (66. vieta), apvienība *Tēvzemei un brīvībai / LNNK* (73. vieta).

Vadošo produktu marku pētījumā autors analizēja datus arī par šo produktu marku sadalījumu galvenajos medijos. Šādā veidā izpētītie dati ļauj detalizētāk spriest par noteiktas markas reklamēšanai izvēlētajiem masu medijiem.

Izpētītie dati mediju griezumā atsedz atšķirīgu ainu reklamētākajās produktu markās. Ja salīdzinām kopējos reklamētāko produktu marku rādītājus ar televīzijas medija datiem par produktu marku reklāmas apjomiem, tad konstatējam, ka šie rādītāji daļēji sakrīt. Tas, protams, ir skaidrojams ar to, ka televīzijas reklāmas izmaksas ir nesalīdzināmi augstākas par citu mediju izmaksām, tādējādi televīzijas medijā izvietoto produktu marku reklāmas arī nosaka šo marku sarindojumu kopējos "TOP 10" datos.

Pavisam citādi veidojās preses masu medijos (avīzes un žurnāli) ievietoto produktu marku sarindojums. Galvenās tendences šeit ir sekojošas:

- Preses mediju grupā, salīdzinot ar televīziju, tiek ievietoti atšķirīgu nozaru produkti. To var skaidrot, pirmkārt, ar to, ka attiecīgo nozaru pārstāvēto produktu marku budžeti ir krietni zemāki kā, piemēram, pārtikas un bezalkoholisko dzērienu, tualetes preču, kosmētikas nozares produktu marku budžeti, kurus sadala lielās ārzemju kompānijās. Tātad šajā sarakstā parādās sakaru nozares, apģērbi, apavu, elektronikas preču ražotāji u. c. ar saviem produktiem. Otrkārt, produkta specifika saistāma ar attiecīgu patērētāju īpatnībām informācijas ieguves jomā. Treškārt, preses medija sadalījums avīžu un žurnālu grupā parāda īpatnības produktu marku reklamēšanā paša preses medija griezumā. Tas skaidrojams ar informācijas iedarbības ilgumu, patērētāju reakcijas veidošanās periodu, atgādināšanas perioda biežumu u. tml.
- Saskaņā ar spēkā esošo likumdošanu, kas saistās ar tabakas un alkohola reklāmas aizliegumiem un ierobežojumiem, preses medija grupā pastiprināti tiek veikta šo produktu marku reklāma. Par to liecina visa pētāmā perioda laikā fiksētie rādītāji par tabakas un alkohola produktu konkrētām markām, kuras ierindojas vadošo produktu marku "TOP 10".

Izpētot situāciju, kāda izveidojusies reklamētāko produktu marku sakarā Latvijā, autors nonāk pie sekojošiem secinājumiem.

Viens no uzņēmumu attīstības nosacījumiem ir produktu marku informācijas apjoms, kam atgriezeniskās saites rezultātā seko atbilstīga rīcība no patērētāju puses.

Produktu markas raksturojums, kas realizējas caur reklāmu, norāda uz atpazīstamību, kvalitāti un uzticību, u.c. Šie faktori arī atspoguļo reālo situāciju produktu marku atpazīstamībā, popularitātē, kā arī pirkšanas biežumā un daudzumā.

Reklāmas daudzums un intensitāte, kas nodrošina augstu patērētāja informētību par marku un tās iepazīšanu, ir viens no galvenajiem reklāmas uzdevumiem, kas vienlaicīgi nodrošina produkta markas vērtības palielināšanos.

Produktu markas objektivitāte un tās atspoguļojums konkrētā izteiksmē un daudzumā ģenerē vērtību gan produkta patērētājam, gan uzņēmumam, kas piedāvā

konkrēto produktu. Turklāt patērētāja pārlicības veidošana par preces vērtību kļūst par pamatu uzņēmuma vērtības nodrošināšanai. Produkta markai var būt augsta vērtības nozīme, kura patērētājam pastiprina:

- informācijas interpretāciju un apstrādi;
- pārlicību lēmumu pieņemšanā par pirkumu;
- apmierinājumu, izmantojot produktu.

Savukārt firmai nodrošina vērtību, paaugstinot:

- tirgvedības programmu produktivitāti un ekonomiskumu;
- patērētāja piesaisti produkta markai;
- cenas, peļņu;
- produkta markas izplatību;
- konkurences pārsvaru.

Produkta marka ir ekonomiska priekšrocība, un tās nostiprināšanas līdzeklis ar visām no tā tālāk izrietošām ekonomiskajām sekām ir reklāma. Tāpat produkta markas un reklāmas mijiedarbība atspoguļojas uzņēmumu darbības rezultātos un ir ekonomiski nepieciešama uzņēmumu sekmīgai attīstībai.

LITERATŪRA

1. Aaker D.A. *Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of Brand Name*. – New York: The Free Press, 1991. – 299 p.
2. Anderson A.H., Kleiner D. *Effective Marketing Communications*. – Backwell Publishers, 1995. – 245 p.
3. Hague P., Jakson P. *The Power of Industrial Brands*. – London: Mc.Graw-Hillson Company, 1994. – 174 p.
4. Keller K.L. *Branding and brand equity*. – New York: Marketing Science Institute, 2002. – 86 p.
5. Randolph M., Ed. *Marketing without Advertising, by Michael Philips & Sally Rasbery*. – 2nd ed. – Nolo Press Berkeley, USA, 1997.
6. Смит П., Бэрри К., Паулфорд А. *Коммуникации стратегического маркетинга*. – Москва: Юнити-Дана, 2001. – 415 с.
7. *Reklāmas gadagrāmata 1997–2002*. – Baltic Media Facts, 1998–2003.

Interaction and Development of a Product Brand and its Advertising

Summary

The aim of the paper is to prove the interaction of a product brand and its advertising in the context of development. For this purpose the advantage and functional influence aspects of advertising as an economic phenomenon are pointed out. The author also points out the added value indicator of the product brand. By the argument of the advantages and indicators the author determines the task of advertising in increasing the value of the product brand, thus motivating their interaction. In order to substantiate the theoretical hypothesis about the economic relation of the interaction between the product brand and its advertising, the author has carried out the study of the development of the product brand advertising in the period from 1997 to 2002. As a result the scene of the real situation in the structure of the most advertised brands in Latvia has been obtained. Finally, the author makes conclusions on the influence of advertising volume and intensity, importance of the product brand value and advertising as a means for strengthening the economic advantages of the brand.

Uzņēmējspēju attīstīšana: starptautiskā pieredze, problēmas un risinājumi

Development of Entrepreneurship: International Experience, Problems and Solutions

Veronika Bikse, prof., *Dr. oec.*

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-050
e-pasts: vbikse@lanet.lv

Rakstā ir veikta uzņēmumu struktūras un nodarbināto analīze Latvijā salīdzinājumā ar 19 Eiropas, ASV, Japānas un ES kandidātvalstīm. Parādīta mūsdienās notiekošā lielo uzņēmumu nomaīņa ar mazā un mikrouzņēmuma modeli. Tas būtiski maina cilvēka vietu ražošanā. Veidojas tāds mazā uzņēmuma modelis, ko vada un kur darbu veic viena persona, kura apvieno sevī gan darba ņēmēja, gan darba devēja īpašības, kļūstot par *uzņēmēju – pašnodarbināto*. Rakstā ir atspoguļota starptautiskā pieredze uzņēmējspēju attīstīšanā un jauniešu sagatavošanā sekmīgas uzņēmējdarbības uzsākšanai, atklātas problēmas un parādīti iespējamie risinājumi šajā jomā.

Atslēgvārdi: mazie un vidējie uzņēmumi, mikrouzņēmumi, pašnodarbinātība, uzņēmējspējas, uzņēmējspēju attīstīšana, uzņēmējdarbība.

Ievads

Informācijas tehnoloģiju attīstība un zinātniskie atklājumi aizvien padziļina globalizācijas procesus, radikāli maina lielo un mazo uzņēmumu attiecības par labu mazajiem un vidējiem uzņēmumiem (MVU). Attīstītajās valstīs šī tendence parādījās 20. gadsimta otrajā pusē. Tā strauji attīstījās un astoņdesmitajos gados parādīja, ka mazo un vidējo uzņēmumu devums ekonomikas izaugsmē un iedzīvotāju nodarbinātībā ir kļuvis ievērojams. Pētījumi liecina, ka mazie un vidējie uzņēmumi daudz elastīgāk pielāgojas tirgus vajadzībām, ātrāk ievieš jaunāko tehnoloģiju un pārkārto ražošanu, lai varētu izpildīt individuālos pasūtījumus noteiktu preču ražošanā un pakalpojumu sniegšanā. Savā darbībā tie ir pakļauti galvenokārt pilnīgas konkurences likumsakarībām. Mūsdienās mazo un vidējo uzņēmumu nozīme ekonomikā arvien palielinās.

Raksta mērķis ir apskatīt jautājumus, kas skar izmaiņas uzņēmumu struktūrā, nodarbinātībā, kā arī šo procesu ietekmi uz cilvēka vietu ražošanā; parādīt, ka pieaug izglītības sistēmas loma uzņēmēja gara veidošanā, sākot ar pamatskolu līdz pat augstākās kvalifikācijas diploma iegūšanai pēc augstākās mācību iestādes absolvēšanas, lai jauniešus sagatavotu sekmīgas uzņēmējdarbības uzsākšanai; apkopojot starptautisko pieredzi šajā jomā, parādīt, kas būtu darāms Latvijā, lai jauniešus sagatavotu pašnodarbinātībai un sekmīgai integrācijai ES darba vidē.

Mikrouzņēmumu attīstība – pamats pašnodarbinātībai

Svarīgs nosacījums iedzīvotāju nodarbinātības rakstura noteikšanai ir darba satura izmaiņas, kas savukārt ir atkarīgas no zinātnes un tehnikas attīstības līmeņa, to sasniegumu ieviešanas ražošanā. Mūsdienās arvien lielāka ietekme uz ekonomiku ir zinātniski tehniskajam progresam, kas izsauc jaunu *rūpniecisko revolūciju*, izraisa radikālas pārmaiņas *darba saturā, ražošanas organizācijas pārveidē, nodarbinātības sfērās un cilvēciskā kapitāla attīstībā*. Tā ietekmē tirgus ekonomikas pamatu veido mazie un vidējie uzņēmumi.

Eiropas mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) Observatorijas pētījumi liecina, ka 19 Eiropas valstīs (15 ES valstis, Islande, Lihtenšteina, Norvēģija un Šveice) un ES kandidātvalstīs ekonomiski aktīvo uzņēmumu kopskaitā galvenokārt dominē mazie un vidējie uzņēmumi (skat. 1.tabulu).

1. tabula

Ekonomiski aktīvo uzņēmumu sadalījums pēc lieluma grupas 19 Eiropas valstīs un kandidātvalstīs 2000. gadā (tūkst.) [7, 15]

Economically active enterprises by size group, Europe-19 and Candidate Countries

Kritēriji uzņēmumu lielumu grupā	Uzņēmumu skaits 19 Eiropas valstīs	Procentos no kopskaita 19 Eiropas valstīs	Uzņēmumu skaits kandidātvalstīs*	Procentos no kopskaita kandidātvalstīs
Mikrouzņēmumi (1-9 cilvēki)	19 040	93,1	5 540	95,5
Mazie uzņēmumi (10-49 cilvēki)	1 200	5,9	205	3,5
Vidējie uzņēmumi (50-249 cilvēki)	170	0,8	45	0,8
Lielie uzņēmumi (250 un vairāk cilvēku)	40	0,2	10	0,2
Kopā	20 455	100	5 805	100

* 1999. gads

Kā rāda tabulas dati, 19 Eiropas un kandidātvalstīs uzņēmumu struktūra ir ļoti līdzīga. Visās apsekotajās valstīs mazie un vidējie uzņēmumi sastāda 99,8% no ekonomiski aktīvo uzņēmumu kopskaita. Savukārt mazo un vidējo uzņēmumu struktūrā lielāko īpatsvaru veido *mikrouzņēmumi* – attiecīgi 93,1% un 95,5%.

Latvijā ekonomiski aktīvo uzņēmumu struktūra salīdzinājumā ar kandidātvalstu kopējiem datiem ir mazliet atšķirīga (skat. 2. tabulu).

2. tabula

Latvijas ekonomiski aktīvo uzņēmumu sadalījums pēc lieluma grupas 2002. gada decembrī*

Economically active enterprises by size group, Latvia

Kritēriji uzņēmumu lielumu grupā	Uzņēmumu skaits	Procentos no kopskaita	Uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem
Mikrouzņēmumi (1-9 cilvēki)	33261	76,5	14,5
Mazie uzņēmumi (10-49 cilvēki)	8232	18,9	3,6
Vidējie uzņēmumi (50-249 cilvēki)	1695	3,9	0,7
Lielie uzņēmumi (250 un vairāk cilvēku)	278	0,7	0,1
Kopā	43 466	100	18,9

* Latvijas Statistikas ikmēneša biļetens, 2002; 12(102): 77.

Kā rāda tabulas dati, Latvijā salīdzinājumā ar 19 Eiropas un kandidātvalstīm mikrouzņēmumu īpatsvars ir daudz mazāks. Tie veido 76,5% no visu uzņēmumu kopskaita. Toties daudz lielāks ir mazo uzņēmumu īpatsvars. 2002. gada beigās 18,9% ekonomiski aktīvo uzņēmumu veidoja mazie uzņēmumi, kuros ir nodarbināti 10–49 cilvēki. Kā liecina LR Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) apsekojuma dati, Latvijā visās uzņēmējdarbības formās (izņemot akciju sabiedrības) lielākais īpatsvars uzņēmumu vidū ir mikrouzņēmumiem, piemēram, individuālo uzņēmumu grupā to ir 92%, pēc tam seko citas uzņēmējdarbības formas – attiecīgi 85% un sabiedrības ar ierobežotu atbildību – 73%.

Latvijā uz 1000 iedzīvotājiem ir 18,9 uzņēmumi. Diemžēl Latvijā šis rādītājs ir daudz zemāks salīdzinājumā ar Eiropas Savienības valstīm, kur tas vidēji svārstās starp 40 un 60, savukārt Igaunijā tas ir 27, bet Polijā – 35. [3, 128] Tas liecina, ka Latvijā ir liela rezerve uzņēmējdarbības aktivitātes paaugstināšanai. To iespējams sekmēt, īstenojot īpašu ar finansēm saistītu atbalsta politiku valstī. Taču ar to vien ir par maz. Ir svarīgi, lai cilvēki būtu gatavi uzsākt savu uzņēmējdarbību. Diemžēl uzņēmīgi cilvēki nerodas paši no sevis, viņi ir jā sagatavo, turklāt jau no mazotnes.

Šajos apstākļos palielinās vajadzība pēc uzņēmīga cilvēka ar attīstītām uzņēmējspējām. Līdz ar to pieaug izglītības sistēmas loma uzņēmīgu cilvēku sagatavošanā, kuri prot ekonomiski domāt un pieņemt efektīvus lēmumus un ir gatavi uzsākt uzņēmējdarbību.

No iepriekš veiktās analīzes redzam, ka Eiropas valstu uzņēmumu struktūrā galvenokārt dominē MVU. Mūsdienās tieši MVU veido ekonomikas izaugsmes pamatu un darba vietas iedzīvotājiem. Pētījumi par mazajiem un vidējiem uzņēmumiem (MVU) parāda, ka 19 Eiropas valstīs 2000. gadā šādos uzņēmumos bija nodarbināti 66% no kopējā nodarbināto skaita tautsaimniecībā. Latvijā un pārējās kandidātvalstīs šis skaitlis ir mazliet lielāks, un tas sastāda 72% no nodarbināto kopskaita, savukārt ASV – 46% un Japānā – tikai 33%. [7, 14]

Nodarbinātības sfērā arvien lielāka nozīme pieder mikrouzņēmumiem. 19 Eiropas valstīs tie nodrošina darba vietas 34,3% cilvēku no nodarbināto kopskaita, bet kandidātvalstīs attiecīgi 40%. [7, 11, 15] Turklāt 19 Eiropas valstīs vairāk nekā pusē mikrouzņēmumos nav algotu darbinieku, tos vienlaicīgi vada un visus darba veidus veic paši dibinātāji un viņu ģimenes locekļi. [7, 11]

Kā liecina LR Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) apsekojuma dati, arī Latvijā vairāk nekā 40% individuālo uzņēmumu strādā tikai to dibinātāji vai viņu ģimenes locekļi, bet sabiedrībās ar ierobežotu atbildību tādu uzņēmumu skaits ir ap 20%. [1, 8]

Pāreja no lielo uzņēmumu līmeņa uz individuālo uzņēmējdarbības līmeni, to nomaina ar mazā un mikrouzņēmuma modeli būtiski maina cilvēka vietu ražošanā.

Arvien vairāk parādās tādu darba veidu, kas ir attālināti no tiešā ražošanas procesa, kurus var veikt pat mājas apstākļos. Veidojas tā saucamā “elektronkotedžas” sabiedrība. Piemēram, Latvijas mazo uzņēmumu grupā 17% uzņēmumu, kas nodarbojas ar operācijām nekustamā īpašuma jomā, savu darbību veic mājās, strādājot par nekustamā īpašuma tirdzniecības aģentiem, bet 7% no mazajiem tirdzniecības uzņēmumiem atrodas uzņēmēja dzīvesvietā, un tajos pārsvarā strādā uzņēmējs un viņa ģimenes locekļi. Arī mazo celtniecības un transporta uzņēmumu darbība tiek organizēta no īpašnieka dzīvesvietas (attiecīgi 10% un 12%). [1, 12] Citās darba jomās atsevišķas personas, piemēram, zinātnieki, inženieri, juristi un citi intelektuālā darba veicēji jau pielieto savas zināšanas un dibina individuālos uzņēmumus.

Kā redzam, veidojas tāds mazā uzņēmuma modelis, kuru vada un darbu tajā veic viena persona, kas apvieno sevī gan darba ņēmēja, gan darba devēja funkcijas,

klūstot par **uzņēmēju - pašnodarbināto**. Viena un tā pati persona klūst par uzņēmuma īpašnieku, pārvaldnieku, tiešā darba veicēju, turklāt dažādās jomās: ražošanas tehnoloģijā, grāmatvedībā; šim cilvēkam jābūt gatavam strādāt patstāvīgi, jāprot plānot savu darba laiku, pieņemt optimālu lēmumu, organizēt savu darbu, pastāvīgi papildināt savas zināšanas un risināt citus ar uzņēmējdarbību saistītus jautājumus. Tādējādi būtiski mainās cilvēka loma ražošanā, viņa darbs klūst daudzveidīgāks (viņam jābūt gatavam veikt dažādus darba veidus) un mobilāks, turklāt daudz plašākā nozīmē – profesionālās izaugsmes un konkurētspējas globālā tirgus aspektā. Tas viss izvirza jaunas prasības cilvēka profesionālajai sagatavotībai un viņa uzņēmējspēju attīstībai – tādu īpašību, spēju un prasmju attīstīšanai, kas nepieciešamas sekmīgai uzņēmējdarbībai.

Līdz ar to mainās jēdziena “uzņēmējspējas” būtība, tā satura teorētiskais skaidrojums, piešķirot tam daudz plašāku nozīmi izglītības sistēmā *uzņēmējspēju veidošanas* kontekstā. Tas liek izvērst diskusijas un meklēt atbildes uz jautājumiem: kā skaidrot jēdzienu “uzņēmējspējas”, raugoties no teorētiskā aspekta; kā kompetence un personas īpašības ir jāattīsta, lai varētu uzsākt uzņēmējdarbību un nodarbināt pašam sevi; kādus kvantitatīvos un kvalitatīvos rādītājus izmantot, lai novērtētu uzņēmējspēju veidošanas procesu izglītības sistēmā. Autors atbildes uz šiem jautājumiem meklē savā rakstā, kas publicēts LU zinātnisko rakstu krājumā. [4]

Attieksme pret pašnodarbinātību: Eiropas Komisijas reakcija un rīcība

2001. gadā (*Global Entrepreneurship Monitor*) veiktie pētījumi (Eiropas Savienības valstīs tika aptaujāti 8045 cilvēki, ASV – 500 respondenti) liecina, ka Eiropa salīdzinājumā ar ASV cieš no “uzņēmīgu cilvēku deficīta”. Eiropiešiem nav īpašas tieksmes uzņemties risku kā amerikāņiem. Gandrīz puse aptaujāto eiropiešu uzskata, ka “uzņēmumu nevajag dibināt, ja ir šaubas, vai tas būs veiksmīgs” [5].

Savukārt 2002. gada Latvijas studentu aptauja parādīja, ka izglītības sistēmā tiek sagatavoti augstas kvalifikācijas speciālisti tautsaimniecības vajadzībām, kas motivēti darba tirgū kļūt galvenokārt par darba ņēmējiem, bet vismazāk ir sagatavoti, lai uzsāktu savu personisko nodarbi. Darba tirgus empīriskie pētījumi liecina, ka Latvijas augstskolās sagatavotie speciālisti ir labi izglītoti, bet viņiem trūkst pašiniciatīvas, viņi nav uzņēmīgi.

Tādējādi uzņēmējspēju attīstīšana un sagatavošana pašnodarbinātībai kā ES, tā arī Latvijā klūst par aizvien aktuālāku problēmu. Uzņēmēja gars, iemaņas un prasmes ir jāattīsta jau kopš bērnības.

Eiropas Komisijas (EK) nostādnes atrodamas EK izstrādātajos dokumentos. EK darbības mērķi attiecībā uz iepriekš minēto problēmu aktualitāti un to ātrāku risināšanu ES valstīs pamatojas uz divu pēdējo gadu svarīgāko dokumentu atziņām. Pirmais ir 2000. gada martā Lisabonas sanāksmē izstrādātais dokuments par “Izglītības sistēmas konkrētiem nākotnes mērķiem”, kurā iestrādāta *pamatprasme – uzņēmējspējas* kā viens no jauniem konkrētiem nākotnes mērķiem, kas jāstimulē un jāattīsta jau no mazotnes; otrs – vēlāk pieņemtajā Mazo uzņēmumu Eiropas hartā, kurā norādīts, ka *sagatavošana uzņēmējdarbībai un uzņēmējspēju attīstība ir jāveic visos izglītības sistēmas līmeņos*.

Lai noskaidrotu esošo situāciju ES un kandidātvalstīs un izstrādātu rīcības programmu, ES Mazo uzņēmumu Eiropas hartas ietvaros tiek īstenota daudzgadīga *Uzņēmumu un uzņēmējdarbības programma*, kas īpaši attiecas uz maziem un vidējiem uzņēmumiem (2001.-2005.). Minētā mērķa īstenošanu koordinē Eiropas Komisija sadarbībā ar ES un kandidātvalstu vietējiem ekspertiem. Nacionālos

ekspertus nozīmē konkrētu valstu valdības. Ekspertu uzdevums ir informācijas apkopošana un *pastāvīgas saiknes veidošana starp savas valsts administratīvo un izglītības institūciju pārstāvjiem, aktīvi iesaistot arī dalībvalstu pārvaldes institūcijas*. Informācijas vākšanas procesā eksperti vadās no savām zināšanām un pieredzes, kā arī no avotiem, kurus pieejamus darījušas valstu pārvaldes institūcijas.

Jānorāda, ka kopš 2002. gada septembra Latvija ir pievienojusies ES daudzgadējai *Uzņēmumu un uzņēmējdarbības programmai*. Šīs programmas ietvaros tiek īstenots atsevišķs projekts “Uzņēmējspēju attīstīšana un sagatavošana uzņēmējdarbībai” (*Education and Training for Entrepreneurship*). (Raksta autore ir minētā projekta Latvijas eksperte.) Projekta mērķis ir izstrādāt attīstību veicinošu programmu, ko Eiropas institūcijas un nacionālās valdības varētu izmantot savā darbībā nākotnē.

Darba gaitā tika *apkopota informācija par valsts ekonomiskās izglītības nozīmi uzņēmējspēju veidošanā un atbilstoši tai tika veikts kvalitatīvo un kvantitatīvo rādītāju novērtējums katrā valstī*.

Svarīgs ekspertu grupas uzdevums bija vienoties par “uzņēmējspēju attīstības” definīcijas izstrādāšanu. Definīcijā tika iekļauti divi būtiski aspekti:

- *Pirmais ietver noteiktu cilvēka īpašību, spēju, prasmju kopumu, kas ir jāattīsta, lai veidotu uzņēmējspējas, t.i., vadītāja, sociālās, personas kompetences un uzņēmīguma īpašības, kas nepieciešamas sekmīgas uzņēmējdarbības veikšanai. Tas nav tieši orientēts uz jaunu uzņēmumu veidošanu.*
- *Otrs aspekts skar uzņēmējspēju veidošanas procesu katrā atsevišķā izglītības sistēmas pakāpē, saistot to jau ar konkrētu uzņēmumu veidošanu, jauniešu iesaisti noteiktā praktiskā nodarbē vienlaikus ar zināšanu apguvi [6], tādējādi nodrošinot jauniešu pārliecību par pašnodarbinātību kā iespējamu karjeras izvēli (iespēju būt ne tikai darbiniekam, bet arī uzņēmējam).*

Jānorāda, ka ES valstīs zinātniskie pētījumi un pieredzes apkopojums balstās uz EK izstrādātajām norādēm. Kopīgi tiek meklēti risinājumi, kā sekmīgāk īstenot šīs prasības savās valstīs.

Uzņēmējspējas ir jāattīsta visiem jauniešiem; starptautiskā pieredze

Svarīga atziņa, ko definējuši ārvalstu zinātnieki, Eiropas Komisijas eksperti-praktiķi, ir nepieciešamība attīstīt uzņēmējspējas ne tikai tiem, kas studē ekonomiku un vadības zinības, bet arī *citu zinātņu nozarēs studējošiem jauniešiem, it īpaši inženieriem, biologiem, fizikāļiem, ķīmiķiem, matemātiķiem*.

ES valstīs šajā jomā jau ir uzkrāta pozitīva pieredze. Piemēram, Francijas valdība 2003. gada 23. jūlijā pieņēma lēmumu par to, kā attīstīt uzņēmējspējas visiem jauniešiem izglītības sistēmas ietvaros. Lai īstenotu šo lēmumu, valstī ir izveidota 21 reģionālā asociācija. Tās sadarbojas ar mācību iestādēm, firmām, bankām un tirdzniecības kameru. Ir norādīts, ka mācību procesā nedrīkst ietvert tikai tehnisko orientāciju, jo tad jaunieši pilnīgi neko nezina par potenciālo patērētāju, viņu rīcību tirgū un citiem svarīgiem jautājumiem, kurus nākas risināt jaunajiem speciālistiem ikdienā. Dabas zinību studentiem uzņēmējspēju attīstīšanā un uzņēmējdarbības uzsākšanā ir lielākas priekšrocības. Viņiem ir labas tehniskās pamatzināšanas un pieredze, lai saskatītu problēmas un veiktu konkrētas idejas tehnisko analīzi. Ideja ir iedvesma, kas jāīsteno reālā darbībā. Savukārt pieredze motivē kļūt par uzņēmēju. Šī problēma tiek risināta sekmīgāk, ja skolu tuvina

ražošanai, darbā ar skolēniem/studentiem iesaista praktiskus un pētījumu projektus saista ar reālo ekonomisko dzīvi.

Tādēļ ir ļoti svarīgi veidot studiju programmas tā, lai studentiem piedāvātu studiju kursus, kurus apgūstot viņi varētu uzsākt reālu uzņēmējdarbību. Izglītības procesā teorētisko zināšanu apguve ir jāsaista ar dzīvē īstenojama biznesa plāna izstrādi, uzņēmuma saimnieciskās darbības izvērtēšanu un analīzi, kredīta noformēšanu, tirgus izpēti, ražošanas resursu iegādi un citiem jautājumiem. Lai īstenotu izvirzītās prasības, vairākās ES valstu augstskolās ir izstrādātas uzņēmējdarbības starpdisciplināro studiju programmas un izveidotas institūcijas to praktiskai realizācijai.

Daudzās ES valstīs notiek diskusija par to, vai mācību priekšmets *uzņēmējdarbība*, kam būtu jāsekmē uzņēmējspēju attīstība, būtu iekļaujams valsts noteiktās mācību programmās, vai arī to vajadzētu īstenot fakultatīvās nodarbībās.

Uzskati dalās, tomēr vairums diskusijas dalībnieku uzskata, ka šis priekšmets jāintegrē globālā stratēģijā, jo pat vissaisošākās un jaunākās shēmas nenodrošinās pilnīgu problēmas atrisinājumu. Svarīgi vispārējās izglītības, īpaši profesionālās sagatavotības, mācību programmās iestrādāt reālu orientāciju uz pašnodarbinātību vai sava uzņēmuma izveidi. Diemžēl vēl arvien tiek ņemts vērā tikai tehniskais aspekts (piemēram, skolēniem māca, kā kļūt par frizieri, nevis kā uzsākt friziera nodarbi). Mācību programmas orientē skolēnus kļūst par darbiniekiem, jo galvenais, īpaši arodskolas, uzdevums ir izglītēt prasmīgus strādniekus. Daudzās valstīs plaši izmanto ārpusstundu pasākumus, kuru pamatā ir princips "**mācīties darot**", lai attīstītu skolēnos uzņēmējdarbības veikšanai nepieciešamās prasmes, it īpaši vidusskolas līmenī. Skolēniem ir dota iespēja veidot un vadīt miniuzņēmumus. Tomēr labākais risinājums ir integrēt šīs darbības mācību programmās, lai tās būtu pieejamas visiem skolēniem. Par to liecina arī 2003. gadā veiktā Latvijas studentu un skolēnu aptauja. Viņi norāda, ka vislielākā nozīme uzņēmējspēju attīstīšanā ir ekonomikas stundām (85%), otrajā vietā ir skolēnu pētnieciskā darbība (41%), trešajā – skolēnu iesaistīšana mācību firmās, biznesa plānu veidošanā, konkursos (17%). [4]

Šajā sakarā laba pieredze ir uzkrāta Spānijā. Piemēram, arodizglītības programmās pašnodarbinātība ir skaidri izteikts mērķis. Izglītības sistēma jau ir sagatavojusies jaunajām pārmaiņām: ir izveidota uzņēmējdarbības mācīšanas un uzņēmējspēju veidošanas stabila programma ilgstošai perspektīvai, iesaistot vairāk skolotāju un nodrošinot minētās programmas pieejamību visiem skolēniem un studējošajiem, lai jaunais cilvēks, pabeidzot augstāko mācību iestādi, būtu ne tikai augstas kvalifikācijas speciālists, bet arī uzņēmīgs, radošs, neatkarīgs savā rīcībā, iniciatīvas pilns, riskēt gatavs, konkurētspējīgs, gatavs nodarbināt pats sevi vai arī vadīt citus, proti – cilvēks ar attīstītām uzņēmējspējām.

Uzņēmējspēju attīstīšanā svarīga loma ir *ekonomikas skolotājiem* un docētājiem. No viņu sagatavotības, zināšanām un prasmes tās nodot tālāk lielā mērā ir atkarīga jaunās paaudzes sagatavošana dzīvei un darbam tirgus ekonomikas apstākļos. Tāpēc ļoti svarīgi ir ekonomiski izglītēt vispirms pašus skolotājus. Labs piemērs ir Lielbritānija, kur sešās universitātēs notiek skolotāju sagatavošana pēc īpašas programmas. Šīs programmas ietvaros *skolotāji studiju gaitā vada uzņēmumu* tāpat, kā to darītu skolēni. Skolotāji izvēlas konkrētu uzņēmumu, raksta uzņēmējdarbības plānu un pieņem dažādus lēmumus. Viņi neapmeklē nodarbības, bet lielākoties konsultējas ar pasniedzēju, ja tas ir nepieciešams. Uzdevums ietver prasmju un attieksmju apgušanu, veicot sava uzņēmuma vadīšanu, kā arī pieredzes uzkrāšanu, lai to varētu izmantot skolā.

Diemžēl lielākais šķērslis uzņēmējspēju veidošanas jēdziena ieviešanai mācību procesā ir nepietiekama skolotāju sagatavotība. Tas ir attiecināms gan uz sākotnējo apmācību pedagoģijas fakultātēs, gan arī turpmāko profesionālo izglītību, kas pieejama skolotājiem viņu karjeras laikā. Atbilstoša izglītība ir jāiegūst ne tikai skolotājiem, kas māca uzņēmējdarbības priekšmetu skolās, bet arī pārējiem, jo runa ir par uzņēmējdarbībai nepieciešamās kompetences, prasmju un noteiktu personas īpašību kopuma attīstību. Diemžēl lielākajā daļā valstu reti izglīto skolotājus, kuri spējīgi palīdzēt, iedrošināt jauno cilvēku attīstīt uzņēmējspējas.

Šīs problēmas pagaidu risinājumu ir atradusi Itālija un Luksemburga. Šajās valstīs izmanto "pasniedzējus" no biznesa pasaules, kuri ienes savas īpašās zināšanas skolās. Tomēr šo pieeju vajadzētu uzskatīt par papildu risinājumu, ļoti noderīgu īpašos apstākļos un programmu ietvaros, bet tā nevar aizvietot kvalificētu skolotāju.

Ekonomikas ministrijas loma un valsts atbalsts

Francijā ir uzkrāta laba pieredze, kā jautājumus par jauniešu sagatavošanu uzņēmējdarbībai koordinēt starp ministrijām un citām institūcijām. Tai ir lielisks valsts atbalsts un īpaša Ekonomikas ministrijas ieinteresētība šajos jautājumos. Sadarbība sākās ar to, ka Ekonomikas ministrija finansiāli atbalstīja uzņēmējdarbības mācīšanu skolās. Vēlāk izveidoja komisiju, lai apzinātu esošo situāciju visos izglītības līmeņos un izstrādātu nacionālo rīcības programmu, kā mācīt un labāk sagatavot jauniešus uzņēmējdarbībai. 2001. gadā izveidoja nacionālo *Observatoriju (Observatory of teaching practices for entrepreneurship)* [9]. Tās darbības mērķi ir: apkopot uzņēmējspēju attīstīšanas un uzņēmējdarbības mācīšanas praksi visos izglītības līmeņos: veicināt šīs aktivitātes, sniedzot finansiālo atbalstu; vākt datus par mācību programmām un kursiem, izplatīt informāciju, sekmēt pieredzes apmaiņu; mācību resursu (arī mācību programmu saturu, to aprakstu) datu bāzes izveidošana internetā. Observatorijas darbība pakļauta valdei, kas sastāv no dažādu ministriju, aģentūru un asociāciju pārstāvjiem. Eksperti uzskata, ka Observatorija darbojas sekmīgi. Datu bāzē ir atrodama informācija par vairāk nekā 50 tūkstošiem avotu, uzņēmējspēju attīstīšanas procesa vērtēšanas rezultātiem atbilstoši Eiropas Komisijā izstrādātajiem kvantitatīvajiem un kvalitatīvajiem rādītājiem.

Nīderlandē ir izveidota Īpaša uzņēmējdarbības un izglītības komisija (no pamatskolas līdz universitātes līmenim), kuras mērķis ir sekmēt eksperimentālus projektus un apkopot labāko pieredzi, ko varētu viegli pārņemt citas izglītības institūcijas (*Special Commission on "Entrepreneurship and Education" from primary to university level with financial support provided by the Ministry of Economic Affairs*) [9]. Finansiālu atbalstu mācīšanas metožu un materiālu attīstībai un citām darbībām (tādām kā semināri, skolotāju izglītošana u. c.) nodrošina Ekonomikas lietu ministrija. Galvenā doma ir tāda, ka centrālās pārvaldes funkcijas būtu atbalstīt, nevis uzpiest savu gribu.

Problēmas un to risinājumi Latvijā

Iepazīstoties ar starptautisko pieredzi uzņēmējdarbības mācīšanā un uzņēmējspēju veidošanā, salīdzinot to ar samērā īsā laikā paveikto Latvijā, jānorāda, ka mūsu valstī šajā jomā ir ievērojami sasniegumi. Vispārējās izglītības sistēmā un profesionālajās mācību iestādēs ekonomika ir obligāts mācību priekšmets. Skolēniem ir iespēja darboties ārpusstundu pasākumos atbilstoši savām interesēm.

Viņi piedalās biznesa plānu sastādīšanā un skolēnu uzņēmumu veidošanā, ekonomikas olimpiādēs, pētniecisko darbu izstrādāšanā, to aizstāvēšanā un daudzās citās aktivitātēs. Latvija salīdzinājumā ar Lietuvu un Igauniju jaunās paaudzes ekonomiskās izglītības jomā ir krietni aizsteigusies tām priekšā. Diemžēl starptautiskajos salīdzinājumos Latvija ļoti bieži tiek novērtēta ievērojami zemāk nekā kaimiņvalstis. Kur meklējami cēloņi?

Viens no cēloņiem, mūsaprāt, ir meklējams Latvijas vadošo institūciju (ministriju) darbībā, kas skar sabiedrības attīstības (progresu virzošu) jautājumu risināšanu un koordinēšanu. Raksta autore, strādājot Eiropas Komisijas darba grupā par ekspertu un aplūkojot Eiropas Komisijas projekta “Uzņēmējspēju attīstīšana un sagatavošana uzņēmējdarbībai” (*Education and Training for Entrepreneurship*) vadību un tā īstenošanu, vadoties no izstrādātajām rekomendācijām, noskaidroja, ka Latvijā visos izglītības sistēmas līmeņos notiek dažādas darbības, arī atsevišķas institūcijas, sadarbības partneri vai vietējā vara īsteno daudzus pasākumus un iniciatīvas, lai jauno paaudzi sagatavotu uzņēmējdarbības uzsākšanai.

Diemžēl iegūt kopainu par notiekošo valstī bieži vien nav iespējams. Tas tāpēc, ka Latvijā nav izveidota efektīva darba koordinācija starp ministrijām jautājumos, kas skar vienotas informācijas iegūšanu un kopīgu lēmumu pieņemšanu, jo vidējās, profesionālās, augstākās izglītības sistēmas iestādes atrodas sešu ministriju pārziņā. Katra ministrija risina izglītības pārvaldes jautājumus, plāno izglītības iestāžu tīklu, finanšu resursus, izstrādā programmu saturu un veic kvalitātes kontroli. Turklāt EK projektu uzticēts koordinēt LR Ekonomikas ministrijai. Visas ministrijas, kuru pārziņā ir izglītības iestādes, darbojas neatkarīgi, neviens no tām nav pakļauta citai ministrijai. Līdz ar to tās var ignorēt Ekonomikas ministrijas prasības.

Piemēram, LR Izglītības un zinātnes ministrija uz Ekonomikas ministrijas lūgumu sniegt nepieciešamo informāciju iepriekšminētā projekta ietvaros 2003. gada janvārī savā atbildes vēstulē norādīja, ka “informācija uzrādītajā griezumā Izglītības un zinātnes ministrijā nav apkopota. Šādas informācijas savākšana un apstrāde ir apjomīgs darbs, kuram parasti ir paredzēts finansējums projekta ietvaros.” Tā kā EK projekta koordinācija ir uzticēta LR Ekonomikas ministrijai, autore kā šī projekta darba grupas eksperte vairākkārt griezās Ekonomikas ministrijā pie dažāda līmeņa atbildīgām personām (arī pie ekonomikas ministra J. Lujāna) ar lūgumu aicināt kopā visu 6 ministriju pārstāvjus, organizēt preses konferenci, lai uzsāktu diskusiju par šī projekta idejām, izstrādāt vienotu rīcības programmu tā īstenošanai valsts līmenī. Diemžēl Ekonomikas ministrija neizrādīja interesi par šī projekta ideju apzināšanu un ieviešanu Latvijā. Turklāt tika paskaidrots, ka eksperta uzdevums ir apkopot informāciju, piedalīties EK organizētajās sanāksmēs, iegūt pieredzi, nevis izrādīt īpašu aktivitāti šī projekta īstenošanā.

Tādējādi izveidojās apburtais loks. Viena ministrija uzliek pienākumus citai, bet neviens šī projekta īstenošanā, izņemot ekspertu, nav ieinteresēts. Tikai pēc tam, kad eksperte vērsās LR Valsts prezidenta kancelejā, viņa tika uzklautā LR izglītības un zinātnes ministrijā. Diemžēl arī šī ministrija nedeva atbildi EK par projekta īstenošanas iespējām. Līdz ar to Eiropas Komisijas ziņojumā netika iekļauta Latvijas valdības nostāja šī projekta īstenošanā.

Tādējādi mūsu novērojumi liecina, ka patlaban Latvijā vairums valdības līmeņa institūciju nav ieinteresētas sadarboties ar EK projektu ekspertiem, iedziļināties projektu būtībā, mēģināt izprast to svarīgumu, gādāt par to īstenošanu, jo, viņuprāt, tas ir darbietilpīgs process. Līdz ar to Latvijas starptautiskais vērtējums jauniešu sagatavošanā uzņēmējdarbībai izskatīsies daudz sliktāks, nekā tas ir patiesībā.

Tādēļ būtu lietderīgi kādā no valsts institūcijām izveidot atsevišķu departamentu, kuram vajadzētu uzticēt EK projektu koordinēšanu un par to ieviešanu atskaitīties LR Ministru kabinetam līdzīgi, kā tas ir Francijā un Nīderlandē.

Mūsaprāt, būtu svarīgi valsts līmenī izveidot jaunu visu izglītības sistēmu aptverošu struktūrvienību – *Uzņēmējspēju attīstības centru*. Centrs varētu veidot ciešu saikni ar izglītības iestādēm, uzņēmumiem un valdības institūcijām, kā arī ar galveno ražošanas nozaru vadošajiem zinātniekiem un speciālistiem. Centrs varētu arī darboties jau 2003. gadā izveidotās Latvijas MVU amatniecības sadarbības padomē, kurā ir apvienojušās 26 uzņēmēju organizācijas.

LR Ekonomikas ministrijai vajadzētu vairāk rūpēties par jauniešu sagatavošanu uzņēmējdarbībai visos izglītības sistēmas līmeņos: īstenot uzņēmējspēju attīstības jautājumu vadību, koordinēšanu, sniedzot finansiālo atbalstu, līdzīgi kā tas tiek darīts Francijā un Nīderlandē. Svarīgi iesaistīt uzņēmumus, ieinteresēt tos sadarbībā ar skolām, sniedzot tām konkrētu palīdzību skolēnu uzņēmumu veidošanā un vadībā. Tuvākajos gados vajadzētu panākt, lai visiem skolēniem un studējošajiem tiktu attīstītas uzņēmējspējas, un jaunais cilvēks, pabeidzot jebkuru mācību iestādi, būtu gatavs nodarbināt pats sevi.

Uzņēmējdarbības mācīšanas un uzņēmējspēju veidošanas nolūkos ir svarīgi izveidot darba grupu, piešķirot tai noteiktu finansējumu, lai atbilstoši EK projekta darba grupas izstrādātajai metodoloģijai (definīcijai, kompetencei un spējām, izvirzītajiem mērķiem un uzdevumiem katram izglītības sistēmas līmenim, šī procesa novērtēšanas kvalitatīvajiem un kvantitatīvajiem rādītājiem) noskaidrotu esošo situāciju, izvērtētu ekonomiskās izglītības programmas un *izstrādātu rīcības programmu ilgstošai perspektīvai*. Iestrādes jau ir Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātē, tikai nepieciešama saskaņota valdības, akadēmiskā personāla un skolu rīcība šī jautājuma sekmīgai risināšanai.

LITERATŪRA

1. Mazo un vidējo uzņēmumu ilgtermiņa apsekojuma rezultāti /LR CSP. – Rīga, 2003. – 28. lpp.
2. *Latvijas Statistikas gadagrāmata 2003.* – Rīga, 2003. – 211., 212. lpp.
3. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. Rīga, 2003. gada jūnijs. – 128.-131. lpp.
4. Bikse V. Uzņēmējspējas, to veidošana globalizācijas procesu ietekmē. Ekonomikas un vadības zinību attīstības problēmas, V // *LU Zinātniskie raksti*. 659. sējums: *Ekonomika*, II. – Rīga, 2003. – 8.-20. lpp.
5. Entrepreneurial attitudes in Europe and the US, 2002. (*Entrepreneurship Education and its Funding – A comparison between Europe and the United States*, Dr. Bert W.M. Twaalfhoven).
6. Education and Training for Entrepreneurship. Draft, November 2002. http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/index.htm
7. European Commission. SMEs in Europe, including a first glance at EU Candidate Countries / Observatory of European SMEs, 2002; 2, pp. 1-51. http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report2_en.pdf
8. European Commission. High-tech SMEs in Europe // Observatory of European SMEs, 2002; 6, pp. 1-56. http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2002_report6_en.pdf

9. Making progress in promoting entrepreneurial attitudes and skills through Primary and Secondary education //DRAFT, December 2003.
[2002.http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/index.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/training_education/index.htm)

*Development of Entrepreneurship:
International Experience, Problems and Solutions*

Summary

This paper, *Development of Entrepreneurship: International Experience, Problems and Solutions*, presents an analysis of Latvian enterprise structure and employment in comparison with Europe-19, US, Japan and the EU Candidate Countries. The article describes that in the current situation of globalization the future enterprise is a model of a small enterprise, which is run by one person who has the qualities of both employee and employer, becoming the so-called self-employed businessman. International experience and problems developing of entrepreneurial attitudes and skills are presented, as well as proposals how to improve the activities of teaching and training for entrepreneurship in Latvia.

Revīzijas pakalpojumu tirgus attīstība Latvijā

Development of Audit Market in Latvia

Dagnija Daņēviča

Ventspils Augstskola
Inženieru iela 101a, Ventspils, LV-3600

Sarmīte Rozentāle

Vidzemes Augstskola
Inženieru iela 101a, Ventspils, LV-3600

Rakstā ir aplūkota revīzijas pakalpojumu tirgus dinamika Latvijā 10 gadu periodā. Pēdējos gados izaugsme no kvantitātes pāraug kvalitātē, ko sekmē vispārējas tendences revīziju kvalitātes paaugstināšanas prasībās Eiropas Savienībā, Latvijas Republikas likumdošana un sadarbība ar Eiropas valstu profesionālajām asociācijām. Kvalitātes nodrošināšanas kontekstā pozitīvi vērtējama likuma „Par zvērinātiem revidentiem” norma, kas atļauj trešajām pusēm iepazīties ar revidenta darba dokumentiem. Revīzijas pakalpojumu tirgus tendence Latvijā ir augoša un, attīstoties vērtspapīru tirgum, šis pieaugums paredzams arī turpmāk. Tas lielākoties skars lielos revīzijas pakalpojumu tirgus dalībniekus, kas ir saistīts ar lielām profesionālā riska apdrošināšanas izmaksām, kā arī ar vēsturisko tendenci. Mazo zvērinātu revidentu komercsabiedrību priekšrocība revīzijas pakalpojumu tirgū ir pakalpojumu elastība un konkurētspējīga cena mazo un vidējo uzņēmumu finanšu pārskatu revīzijās.

Revīzijas pakalpojumu tirgus paplašinās ar konsultāciju pakalpojumiem, informācijas riska vadību, iekšējo auditu un citiem specifiskiem pakalpojumiem.

Lai sekmētu mazo revīzijas uzņēmēj sabiedrību iesaistīšanos lielos Eiropas revīziju projektos, efektivitātes paaugstināšanas nolūkā nepieciešama to savstarpēja sadarbība un prakšu apvienošana. Nopietns drauds vietējo revīzijas uzņēmumu pastāvēšanai un finanšu pārskatu kvalitātei ir Eiropas Savienības normatīvi, kas paredz 10 reizes augstākus kritērijus nepieciešamībai veikt uzņēmuma gada pārskata revīziju.

Kā viens no papildus garantiem revidenta neatkarībai ir paredzēts ieviest revidentu rotācijas principu, kas arī veicinās revidentu prakšu apvienošanu.

Atslēgvārdi: revīzija, zvērināts revidents, revīzijas pakalpojumu tirgus, revīzijas kvalitātes kontrole

Neatkarīga revidenta profesija un revīzijas pakalpojumu tirgus Latvijā pastāv desmit gadus. Salīdzinājumā ar citu valstu revidentu profesijas vēsturi tas nav liels laiks, tomēr šajā laikā revidenta profesija ir dinamiski attīstījusies, un ir notikušas lielas izmaiņas revīzijas pakalpojumu tirgū. Raksta mērķis ir raksturot revīzijas pakalpojumu tirgus attīstību Latvijā un novērtēt gaidāmo izmaiņu ietekmi uz šo tirgu, Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā, īpaši aplūkojot vietējo revīzijas uzņēmumu attīstības problēmas un Latvijas zvērinātu revidentu asociācijas lomu profesijas attīstībā. Darbā izmantotas Starptautiskās grāmatvežu asociācijas publikācijas par starptautisko revīzijas standartu attīstību, Latvijas zvērinātu revidentu asociācijas nublicētie materiāli, kā arī Rīgas menedžeru skolas pētījumi par revīzijas pakalpojumu tirgu Latvijā.

Neatkarīgā revīzija kā profesija Latvijā nevar lepoties ar garu vēsturi, bet gan ar ļoti strauju attīstību. Tā kā Latvija ir neliela valsts, nav liels arī zvērinātu revidentu skaits, kas sniedz profesionālos pakalpojumus. Latvijā zvērināta revidenta profesijā patlaban aktīvi darbojas 137 sertificētas fiziskas personas. Šīs fiziskās personas atbilstoši likumam "Par zvērinātiem revidentiem" (1) apvieno Latvijas Zvērinātu revidentu asociācija (LZRA). 2004. gada nogalē LZRA atzīmē savas pastāvēšanas pirmo desmitgadi. Kvantitatīvi LZRA pieauguma tempi nav lieli. Piemēram, no 2000.-2002. gadam zvērinātu revidentu skaits ir palielinājies tikai par 16 biedriem. Tomēr kvalitatīvi šajā desmitgadē zvērinātu revidentu profesija ir veiksmīgi attīstījusies, atbilstoši Eiropas Savienības prasībām ir sakārtota revīziju regulējošā likumdošana, izveidojusies laba sadarbība ar vairāku Eiropas valstu profesionālajām asociācijām. LZRA gatavojas iestāties starptautiskajā grāmatvežu asociācijā (IFAC), ko jau varētu uzskatīt par zināmu profesionālās kvalitātes zīmogu, jo šai asociācijai ir augstas prasības pret potenciālo dalībvalstu profesionālajām asociācijām. Dinamiski ir mainījusies arī revīziju regulējošā likumdošana Latvijā. Latvijas Republikas likums "Par zvērinātiem revidentiem", kas stājās spēkā 2002. gada 1. janvārī, pilnībā atbilst Eiropas Revīzijas direktīvai. Tomēr lielie finanšu skandāli (4) ir pievērsuši sabiedrības uzmanību revīziju kvalitātei un tiek apspriestas paredzamās izmaiņas Eiropas revīzijas direktīvā, lai nodrošinātu revīziju kvalitātes kontroli un palielinātu revidentu neatkarību, piemēram, paredzot atbildīgo revidentu rotāciju pēc noteikta gadu skaita. Atbilstoši šīm prasībām jau ir pieņemtas izmaiņas Latvijas Republikas likumā "Par zvērinātiem revidentiem", ieviešot normu, kas atļauj trešajām pusēm iepazīties ar revidenta darba dokumentiem, lai varētu veikt revīziju kvalitātes kontroli.

Atbilstoši likumam "Par zvērinātiem revidentiem" 2004. gada sākumā zvērinātu revidentu komercsabiedrību licences bija saņēmušas 110 juridiskas personas. Gan ar fizisko personu sertificēšanu, gan juridisko personu licencēšanu Latvijā nodarbojas LZRA. Lielākā daļa licencēto zvērinātu revidentu komercsabiedrību ir mazas – tajās strādā viens vai daži zvērināti revidenti ar nelielu revīzijas asistentu skaitu. Revīzijas un uzņēmējdarbības konsultāciju tirgus apgrozījuma dinamikā ir skaidri vērojama pieauguma tendence. Laika posmā no 1999. līdz 2002. gadam iepriekšminēto pakalpojumu apjoms ir pieaudzis no 9,4 līdz 14,2 miljoniem latu jeb par 51% (2).

Līdzīgi citām Eiropas valstīm, arī Latvijā lielākais īpatsvars revīzijas pakalpojumu tirgū ir "lielā četrinieka" auditorkompānijām – *Pricewaterhouse Coopers*, *Deloitte&Touche*, *Ernst&Young* un *KPMG Latvia*. 2002. gadā 78% no revīzijas pakalpojumu tirgus sastādīja iepriekšminēto firmu sniegto pakalpojumu vērtība, un atbilstīgi tikai 22% no pakalpojumu tirgus sadalīja pārējās revidentu komercsabiedrības (2). Šāda situācija ir izskaidrojama ar vairākiem faktoriem. Pirmkārt, vēsturiski ir izveidojusies situācija, ka lielāko finanšu tirgus dalībnieku – banku, apdrošināšanas kompāniju un biržā kotēto uzņēmumu – finanšu pārskatus pārsvārā revidē „lielā četrinieka” auditorkompānijas. Tas izskaidrojam ar faktu, ka vēl nesenā pagātnē normatīvajos aktos bija iestrādāta prasība, ka banku, apdrošināšanas kompāniju un publisko akciju sabiedrību gada finanšu pārskatus drīkstēja revidēt tikai "lielā četrinieka" auditorkompānijas. Šāda pieeja bija domāta, lai nodrošinātu lielo finanšu tirgus dalībnieku finanšu pārskatu kvalitatīvu revīziju. Vienlaikus vietējiem revidentu uzņēmumiem nebija iespēju gūt pieredzi šajā tirgū. Patlaban normatīvie akti neaizliedz arī pārējiem revidentu uzņēmumiem veikt šo lielo finanšu tirgus dalībnieku gada pārskatu revīzijas. Tomēr augstās profesionālā riska apdrošināšanas izmaksas, arī tas, ka vietējie revidenti ir bijuši ārpus šī tirgus, apgrūtināta iespēju viņiem pilnvērtīgi iekļauties tajā. Otrkārt, ārvalstu uzņēmumi saviem meitas uzņēmumiem Latvijā parasti

izvēlas sev pazīstamās „lielā četrinieka” firmas. Tomēr situācija sāk nedaudz mainīties un pamazām tiek novērtēts vietējo revidentu firmu potenciāls un konkurētspējīgās cenas, īpaši mazo un vidējo uzņēmumu finanšu pārskatu revīzijās. Sagaidāms, ka, Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā, vietējo revidentu komercsabiedrību īpatsvars revīzijas pakalpojumu tirgū vairs nesamazināsies, jo „lielā četrinieka” firmas jau ir aizņēmušas savu vadošo nišu lielo finanšu tirgus dalībnieku finanšu pārskatu revīzijās, bet vietējie revidenti mazo un vidējo komercsabiedrību revīzijas jomā var sekmīgi konkurēt ar „lielo četrinieku”. Vietējo revidentu priekšrocība ir labāka Latvijas uzņēmējdarbības vides un nodokļu sistēmas pārzināšana, elastīgums, tiešāka pieejamība klientam un zemākas pakalpojumu cenas. „Lielā četrinieka” revidentu uzņēmumu priekšrocība savukārt ir atpazīstamība, revidentu apmācības sistēma un starptautisks metodiskais atbalsts.

Liela loma revīzijas tirgus attīstībā Latvijā ir Latvijas Zvērinātu revidentu asociācijai (LZRA). Tā ir neatkarīga profesionāla organizācija, kas nodarbojas gan ar fizisko personu sertificēšanu, gan juridisko personu licencēšanu revīzijas pakalpojumu jomā. LZRA ir nodibinājusi savu Izglītības centru, kas nodarbojas ar izdevējdarbību un apmācību grāmatvedības un revīziju jomā. Izglītības centrs savas astoņu gadu darbības laikā ir iekarojis savu tirgus daļu gan apmācības, gan izdevējdarbības jomā. Šī apmācība un arī izdevējdarbība ir vērsta, pirmkārt, gan uz pašu revidentu izglītošanu, gan arī uz grāmatvežu izglītošanu starptautisko revīzijas standartu, starptautisko grāmatvedības standartu un iekšējā audīta jomā.

Par revīzijas pakalpojumu tirgus attīstību liecina tas, ka bez gada pārskata revīzijas, nodokļu un grāmatvedības konsultāciju pakalpojumiem revidenti sāk piedāvāt arī citus pakalpojumu veidus, piemēram, atkarības pārskatu pārbaudi, reorganizācijas līgumu pārbaudi, maksātnespējīgo uzņēmumu administrēšanu, iekšējo auditu, informācijas riska vadību, speciālos revīzijas uzdevumus (piemēram, nelegāli iegūto līdzekļu konstatēšana). Šāda papildus pakalpojumu sniegšana palielina revidentu uzņēmumu konkurētspēju un samazina sezonālītāti, kas ir ļoti raksturīga revīzijas pakalpojumiem.

Jauna attīstības tendence ir arī sadarbība starp revīzijas tirgus dalībniekiem. Tas nozīmē, ka ieguvēji ir klienti, kas saņem kvalitatīvākus revīziju un konsultāciju pakalpojumus. Tieši sadarbība ar citu Eiropas Savienības valstu revidentiem ļaus Latvijas vietējiem revidentu uzņēmumiem iekļauties Eiropas revīzijas tirgū, piedaloties starptautiskos projektos. Latvijas revidenti jau patlaban ir saņēmuši savstarpējās sadarbības priekšlikumus no vairāku valstu revidentu uzņēmumiem. Ārvalstu revidenti ir apmierināti ar Latvijas kolēģu profesionālās sagatavotības līmeni un pieredzi, bet viņus pārsteidz tas, ka vairumā gadījumu revidentu uzņēmējdarbības ir mikrouzņēmumi ar ļoti mazu darbinieku skaitu un nelielu gada neto apgrozījumu. Šajā apstākļi ārzemju kolēģi saskata problēmas iespējām iesaistīties lielos Eiropas revīzijas projektos. Tas nozīmē, ka perspektīvā varētu sagaidīt ne tikai vietējo revīzijas uzņēmumu sadarbību kopējos projektos, bet arī revidentu prakšu apvienošanu, lai padarītu savas prakses efektīvākas un piemērotākas lielu starptautisku projektu realizēšanai. Vietējo revīzijas uzņēmumu klientu bāze pārsvarā ir mazie un vidējie uzņēmumi. Sagaidāms, ka globalizācijas apstākļos varētu samazināties šo nelielo uzņēmumu skaits, līdz ar to arī nelielo revīzijas uzņēmumu klientu skaits. Arī šis apstāklis varētu veicināt revidentu prakšu apvienošanu.

Par potenciālu draudu vietējo revīzijas uzņēmumu attīstības iespējām uzskatāma varbūtība, ka LR likumā “Par uzņēmumu gada pārskatiem” tiks iekļauti Eiropas Savienības normatīvi attiecībā uz obligātu gada finanšu pārskatu revīziju, kas ir aptuveni desmit reizes augstāki par kritērijiem, ko paredz Latvijas Republikas

likums "Par uzņēmumu gada pārskatiem". Ja likumā "Par uzņēmumu gada pārskatiem" ietvertie kritēriji tiktu pielīdzināti Eiropas normatīviem, tad Latvijā būtu ļoti maz uzņēmumu, kam būtu vajadzīga ar likumu noteikta gada pārskata revīzija, un tas radītu nopietnus draudus vietējo revīzijas uzņēmumu pastāvēšanai. Mūsaprāt, šādu normatīvu ieviešana krasi pasliktinātu finanšu pārskatu kvalitāti, jo gada finanšu pārskatu revīzijas ir zināms finanšu pārskatu kvalitātes, daļēji arī nodokļu pareiza aprēķina garants. Lielā mērā, tieši pateicoties zvērinātu revidentu darbam, revidētie finanšu pārskati tiek sagatavoti atbilstoši Latvijas Republikas likumam "Par uzņēmumu gada pārskatiem", nevis aizpildot veikalā iegādātas veidlapas, kas nav sagatavotas atbilstoši iepriekšminētā likuma prasībām. No otras puses, protams, revīzija ir arī papildus izmaksas uzņēmējam, kas tiek uzskatītas par "neražīgajām" izmaksām. Dažkārt Latvijas uzņēmēji neizprot finanšu pārskatu revīzijas nepieciešamību, bet uztver to tikai kā formālu likuma prasību. Tas lielā mērā ir atkarīgs arī no paša uzņēmēja informētības, izglītības līmeņa, kā arī revidenta spējām izskaidrot savu lomu. Atbilstoši normatīvo aktu prasībām un arī lielo finanšu tirgus dalībnieku praksei revidentu izvēlas uzņēmuma vadība. Tomēr praksē, kā liecina arī Polijas revidentu pieredze, mazo un vidējo uzņēmumu gadījumā revidentu visbiežāk izvēlas uzņēmuma grāmatvedis (7). Šāda prakse ietver sevī zināmu risku, jo lielā mērā revīzija ir arī grāmatveža kvalifikācijas pārbaude. Ideālā variantā, ja revidentam un uzņēmuma vadībai ir laba sadarbība, revīzijas rezultātā uzņēmums iegūst "pievienoto vērtību" – tiek sakārtota grāmatvedības un iekšējās kontroles sistēma, samazināts iespējamo soda naudu risks Valsts ieņēmumu dienesta pārbaudēs.

Svarīgs faktors, kas ietekmēs Latvijas revīzijas pakalpojumu tirgu, Latvijai iestājoties Eiropas Savienībā, ir gaidāmās izmaiņas direktīvā, kas regulē revīzijas pakalpojumu tirgu Eiropā. Likums „Par zvērinātiem revidentiem”, kas regulē revidentu profesionālo darbību Latvijā, ir sagatavots atbilstoši pašreizējai Eiropas revīzijas direktīvai. Tomēr nesenie korporatīvie skandāli ASV un Eiropā (3) ir rosinājuši veikt izmaiņas šajā direktīvā, lai palielinātu revidentu neatkarību un revīzijas pakalpojumu kvalitāti (2). Vienā aspektā Latvija jau ir apsteigusi Eiropu – jaunās direktīvas projekts paredz revīzijas veikt saskaņā ar starptautiskajiem revīzijas standartiem, bet šī prasība jau ir inkorporēta Latvijas nacionālajā revīzijas likumdošanā.

Līdz ar jaunās Eiropas Savienības revīzijas direktīvas pieņemšanu atbilstoši mainīsies arī nacionālā likumdošana revīziju jomā. Kā vienu no papildus garantiem revidentu neatkarībai ir paredzēts ieviest atbildīgo revidentu rotāciju. Tas nozīmē, ka atbildīgais revidents varēs vadīt revīziju un parakstīt revidenta ziņojumu ne ilgāk kā 5-6 gadus pēc kārtas. Atbildīgie revidenti varēs rotēt arī viena revīzijas uzņēmuma ietvaros. Tas savukārt nozīmē, ka lielākie uzņēmumi, kuros strādā vairāki revidenti, varēs saglabāt savu klientu bāzi, bet liels skaits vietējo revidentu uzņēmumu, kuros ir tikai viens zvērināts revidents, zaudēs savu pastāvīgo klientu bāzi. Latvijā raksturīga ilglaicīga revidentu un klientu sadarbība (2). Arī obligātās rotācijas ieviešana revīzijas pakalpojumu tirgū būs viens no faktoriem, kas veicinās vietējo revidentu prakšu apvienošanu.

Lai nodrošinātu revīzijas pakalpojumu kvalitāti, paredzēts ieviest revīziju kvalitātes kontroles sistēmu un publisko uzraudzību pār revidentu profesiju. Latvijas Zvērinātu revidentu asociācija patlaban ievieš savu revīziju kvalitātes kontroles sistēmu. Pirmais solis šīs sistēmas ieviešanā bija izmaiņu pieņemšana likumā „Par zvērinātiem revidentiem”. Izmaiņas bija nepieciešamas, lai ļautu trešajām personām revīziju kvalitātes kontroles nolūkā iepazīties ar revidenta darba dokumentiem.

Asociācijā tiek veidota ekspertu grupa, kura tiks speciāli apmācīta, lai varētu veikt revīziju kvalitātes kontroli asociācijas ietvaros. Revīziju kvalitātes kontrolē tiek lietotas divas metodes – monitoringa un "peer review". Monitoringa sistēma nozīmē, ka revīziju kvalitātes kontrolei tiek izveidota ekspertu grupa, kas veic šīs kontroles funkcijas atbilstoši vienotiem kritērijiem. Revīziju kvalitātes kontroles sistēmas modelis "peer review" nozīmē, ka revīziju kvalitātes kontrolē iesaistīti visi zvērinātu revidentu asociācijas biedri, kas veic citu asociācijas biedru prakšu pārbaudi. Diskusijās ar ārzemju kolēģiem par labāko atzīta revīziju kvalitātes kontroles monitoringa sistēma, jo otrs kvalitātes kontroles modelis "peer review" ietver sevī lielu subjektivitātes momentu (5).

Latvijā tiek veidots publiskās uzraudzības modelis pār revidenta profesiju. Patlaban Latvijas Zvērinātu revidentu asociācijas valstiskās uzraudzības funkciju veic Finanšu ministrija, bet paredzēts paplašināt uzraudzību, iesaistot tajā lielākos finanšu tirgus dalībniekus. Patlaban, konsultējoties ar Eiropas kolēģiem, tiek izsvērts, kurus finanšu tirgus dalībniekus būtu lietderīgi iesaistīt šajā procesā. Videokonferences ietvaros (5) apmainoties ar viedokļiem par šiem jautājumiem ar citu Eiropas Savienības dalībvalstu un kandidātvalstu kolēģiem, izkristalizējās viedoklis, ka šo publiskās uzraudzības funkciju pār revidentu profesiju būtu lietderīgi uzticēt tai pārvaldes institūcijai, kas ir vistiešāk saistīta ar finanšu tirgus uzraudzību un kurai ir vislielākā pieredze šajā darbā. Latvijas apstākļos tā varētu būt Finanšu un kapitāla tirgus komisija.

Secinājumi un priekšlikumi

1. Revīzijas pakalpojumu tirgus ir dinamiska vide, kas nepārtraukti mainās, lai apmierinātu finanšu kapitāla tirgus vajadzības. Latvijā gandrīz 80% no revīzijas pakalpojumu tirgus aizņem "lielā četrinieka" auditorkompānijas. Tomēr arī vietējo revidentu uzņēmumi ir pratuši atrast savu tirgus nišu, orientējoties uz mazajiem un vidējiem uzņēmumiem, papildus sniedzot grāmatvedības un nodokļu konsultācijas un piedāvājot zemāku pakalpojumu cenu salīdzinājumā ar "lielā četrinieka" auditorkompānijām.

2. Desmit darbības gadu laikā Latvijas Zvērinātu revidentu asociācija ir kļuvusi par nozīmīgu revīzijas tirgus dalībnieku, kas apvieno visus Latvijas zvērinātos revidentus. LZRA fiziskām personām izsniedz zvērinātu revidentu sertifikātus, licencē zvērinātu revidentu komercsabiedrības, piedalās likumdošanas izstrādē revīzijas jomā, kā arī sekmē revidentu profesionālo attīstību.

3. Līdz ar Latvijas iestāšanos Eiropas Savienībā Latvijas revidenti tiks vēl ciešāk integrēti Eiropas revidentu saimē. Izmaiņas Eiropas Savienības revīzijas direktīvā ietekmēs arī nacionālo likumdošanu revīzijas jomā. Gaidāmās izmaiņas Eiropas Savienības revīzijas direktīvā paredz izvirzīt stingrākas prasības revīziju kvalitātei un revidentu neatkarībai, kā arī ieviest publisku uzraudzību pār revidentu darbu.

4. Lielā mērā tieši gaidāmo Eiropas Savienības revīzijas direktīvas izmaiņu iespaidā jau ir pieņemtas izmaiņas Latvijas Republikas likumā "Par zvērinātiem revidentiem", kas ļauj Latvijas Zvērinātu revidentu asociācijai nekavējoties ieviest revīziju kvalitātes kontroles sistēmu. Šīs kvalitātes kontroles sistēmas ieviešana ļaus paaugstināt revīziju kvalitāti tieši vietējiem revidentu uzņēmumiem, kas ir mazie uzņēmumi un kuros kvalitātes kontroles sistēma nav tik izvēsta. Mūsaprāt, Latvijā piemērotāka būtu revīziju kvalitātes kontroles monitoringa sistēma.

5. Gaidāmās izmaiņas Eiropas Savienības revīzijas direktīvā paredz izvirzīt stingrākas prasības arī revidentu neatkarībai, ieviešot obligātu prasību atbildīgo revidentu rotācijai ik pēc 5-6 gadiem. Vietējiem revīzijas uzņēmumiem būs grūtāk ievērot vadošo revidentu rotācijas prasību, kā rezultātā varētu samazināties nelielo revīzijas uzņēmumu klientu skaits. Lai neatkarības prasības izpildītu, nelielajiem revīziju uzņēmumiem ir lietderīgi apsvērt savu prakšu apvienošanas iespējas.

6. Eiropas Savienības grāmatvedības direktīva paredz aptuveni desmit reizes augstākus kritērijus obligāto gada pārskatu revīziju veikšanai nekā Latvijas Republikas likums "Par uzņēmumu gada pārskatiem". Līdz ar to pastāv iespēja, ka Latvijā noteiktie kritēriji obligāto gada finanšu pārskatu revīziju veikšanai varētu tikt pielīdzināti daudz augstākiem Eiropas Savienības kritērijiem. Šāda pieeja viskrasāk ietekmētu tieši nelielos revīziju uzņēmumus, kuru galvenā klientu bāze ir mazie un vidējie uzņēmumi. Mūsuprāt, nebūtu lietderīgi paaugstināt likumā "Par uzņēmumu gada pārskatiem" noteiktos kritērijus obligāto gada pārskatu revīziju veikšanai. Tas negatīvi ietekmētu finanšu informācijas kvalitāti un kļūtu par draudu mazo un vidējo revīzijas uzņēmumu pastāvēšanai.

7. Eiropā patlaban tiek diskutēts par publiskās uzraudzības modeli pār revidenta profesiju. Mūsuprāt, Latvijā publiskās uzraudzības funkciju pār revidentu profesionālo darbību vissekmīgāk varētu veikt Finanšu un kapitāla tirgus komisija, kurai ir vislielākā pieredze finanšu tirgus dalībnieku uzraudzībā.

LITERATŪRA

1. <http://www.likumi.lv> LR likums "Par zvērinātiem revidentiem".
2. Audits, nodokļi un grāmatvedība 2003: Konferences materiāli. – Rīga: RMS, 2003.
3. Proposal for a Directive of the European Parliament and of Community on Statutory Audit, 2003.
4. Milking Lessons, the Crisis at Parmalat // The Economist (UK, London), January 3-9, p. 45-46.
5. Video Conference Session of the Training Program in Accounting and Auditing for Regulators in the EU Accession Countries.
6. <http://www1.worldbank.org>
7. KIBR Doroczna Konferencja Auditingu, 2003, Jachranka.

Development of Audit Market in Latvia

Summary

The audit profession and the Latvian association of sworn auditors have a ten year history of rapid development. The article is devoted to the analysis of the development of the audit market in Latvia during these years, as well as the possible changes in the market after joining the European Union.

Latvijas ekonomikas attīstības virzieni, integrējoties Eiropas Savienībā

Assignments for the Development of Latvian Economics in the Context of EU Integration

Elena Dubra, prof., *Dr. oec.*

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

Tālr. 7034780, e-pasts: edubra@lanet.lv

Pētījuma mērķis ir novērtēt Latvijas tautsaimniecības izaugsmes iespējas un attīstības pamatvirzienus, integrējoties Eiropas Savienībā. Iestāšanās Eiropas Savienībā prasa izstrādāt mērķtiecīgu valdības politiku, kas orientēta uz stratēģisko sektoru un stabilu ekonomikas izaugsmes nodrošināšanu.

Raksts satur informāciju par Latvijas ekonomikas attīstību Eiropas Savienības integrācijas kontekstā, kā arī analizē augsmes konkurētspējas indeksu un tā sastāvdaļu attīstību Latvijas tautsaimniecībā. Izskatīts un novērtēts ES valstu ekonomiskās politikas stratēģijas un deklarācijas, reformu progress un ekonomiskās politikas attīstības virzieni ES valstīs un Latvijā.

Atslēgvārdi: attīstības mērķi, sociālekonomiskā stratēģija, integrācijas procesi, Latvijas tendences, augsmes konkurētspējas indekss, ES iniciatīvas.

Divdesmitā gadsimta beigās notiekošie pasaules ekonomikas transformācijas procesi liecina par augstas pakāpes integrācijas procesiem globalizācijas apstākļos. Valstīm savā attīstībā ir jāiekļaujas globālās tehnoloģiju, ideju un informāciju plūsmās, kas dominē mūsdienu pasaules tirgū.

Kā liecina prakse, pasaules ekonomikas attīstība globalizācijas kontekstā saasina Eiropas Savienības un ASV konkurenci par vadošo vietu pasaules tirgos, ko nodrošina jaunā, uz zināšanām balstītā ekonomika. ES, pagaidām atpaliekot no ASV daudzos svarīgos ekonomiskās attīstības un konkurētspējas rādītājos, izvirzījusi sev augstu stratēģisku mērķi nākošajai desmitgadei: “klūt par pašu konkurētspējīgāko un dinamiskāko uz zināšanām balstīto ekonomiku pasaulē, kas nodrošinātu ilgtspējīgu, stabilu ekonomikas augsmi ar vairāk un labākām darba vietām un dziļāku sociālo kohēziju”, kas guva dokumentālu noformējumu 2000. gadā kā Lisabonas stratēģija [16, 23].

Lisabonas stratēģijas izstrādi noteica vairākas ekonomiska rakstura problēmas – ES valstu pieticīgie augsmes tempi, augsts bezdarba līmenis, ierobežotā kohēzija un pārāk lēnais progress šo nelabvēlīgo tendenču mazināšanā. Lai saglabātu savu konkurētspēju ārējos un iekšējos tirgos, ES realizēja dažādu stratēģiju, piemēram, uzlabojot kvalitāti, veidojot tirgus segmentus, aizvietojot kapitālu ar darbaspēku. Minētie pasākumi ļāva saglabāt peļņu uz nodarbinātības rēķina. Lisabonas stratēģija integrē ekonomiskos, sociālos un vides aizsardzības mērķus, tādējādi tā ir vērsta uz

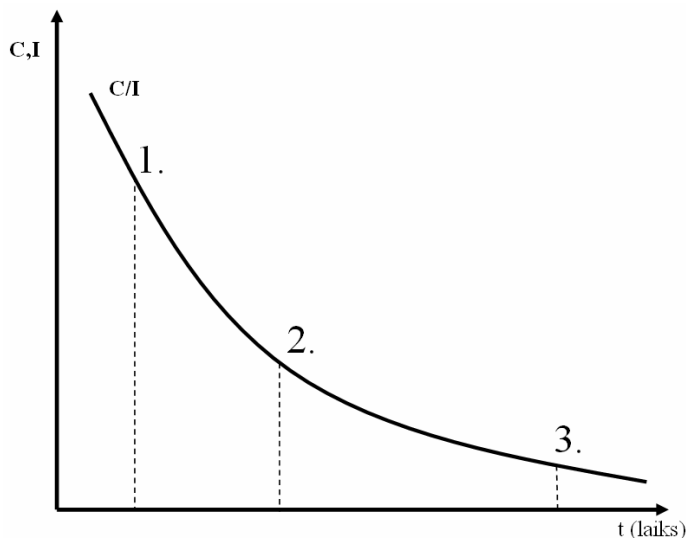
ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanu ES. Stratēģijā iekļautais aktivitāšu kopums veido pamatu ES konkurētspējas paaugstināšanai, un stratēģija ir galvenais ES ekonomikas konkurences faktors.

Šai sakarībā Eiropas valstu un valdību vadītāji sanāksmēs Lisabonā un vēlāk Stokholmā aicināja veltīt vairāk pūļu strukturālām izmaiņām, lai varētu palielināt augsmes potenciālu, izvirzot piecas prioritāras sfēras:

- 1) nodarbinātība,
- 2) inovācija un pētījumi,
- 3) preču, darba un kapitāla tirgus ekonomiskās reformas,
- 4) sociālā kohēzija,
- 5) ilgtspējīga attīstība.

ES paplašināšanās vidējā un ilgā laika periodā rada noteiktas ES ekonomikas augsmes perspektīvas. Lai arī jaunās Centrāleiropas un Austrumeiropas dalībvalstis ir sasniegušas ievērojamu strukturālo un institucionālo reformu progresu, tas tomēr pēc ātruma un strukturālām izmaiņām visās valstīs nav pietiekami ātrs un dziļš. Nevar arī ignorēt pastāvošās lielās atšķirības ekonomiskās attīstības rādītājos (produktivitāte, nodarbinātība, ekonomikas struktūra u.c.) starp jaunajām dalībvalstīm un vidējo ES sniegumu, lai gan pirmajām augsmes tempi ir lielāki.

Kopumā socioekonomiskās attīstības un nacionālās politikas izmaiņu dinamiku ļoti izteikti var ilustrēt ar Hofmana likumu, kurš raksturo patērētāju un investīcijas labumu ražošanas attiecību, un, izejot no tā, dot novērtējumu valsts ekonomikas attīstības pakāpei. (skat. 1. att.)



C/I – patērētāju labumu ražošana uz vienu investīcijas labuma vienību

1. – jaunattīstības valstu stāvoklis.
2. – attīstības valstu stāvoklis.
3. – augsti attīstītu valstu stāvoklis.

1.att. Patērētāju labumu ražošana uz vienu investīcijas labuma vienību un valsts ekonomikas attīstības pakāpe (Hofmana likums)

Consumer's Goods Production and Industrial Investment Ratio and State Economics Development Level

Pētījumu rezultāti liecina, ka valstīm ir būtiski īstenot tās ekonomiskās prioritātes, kas ir atbilstošas attiecīgajam valsts attīstības līmenim. Īpašs izaicinājums ekonomikai ir realizēt pāreju no viena konkurētspējas līmeņa uz nākošo. Tā, piemēram, ekonomikā, kas balstīta uz iekšējo faktoru izmantošanu, uzņēmumiem būtiskākais ir paaugstināt ražošanas efektivitāti, kā arī uzlabot transporta un komunikāciju infrastruktūru, uzlabot izglītības un personāla apmācības sistēmu, liberalizēt tirdzniecību un samazināt korupciju. Šādi pasākumi rada pamatu ekonomikas efektivitātei, caurspīdīgumam un konkurētspējai. Ārī Latvijai šīs reformas būtu jāuzskata par prioritārām. Tai pat laikā uzmanība ir jāvelta arī tādiem sektoriem kā investīcijas pētījumiem un attīstībai, izglītībai, inovāciju veicināšanai, jo tas dod kvalitatīvu stimulu ekonomikas transformācijai uz zināšanām balstītu ekonomiku.

Latvijas sociāli ekonomisko situāciju mūsdienu pasaulē, kā arī salīdzinājumā ar ES valstīm 2002. – 2003. g., pēc autores vērtējuma, var raksturot ar sekojošām pazīmēm:

- 1. Liberāla, atvērta ekonomika ar fiksētu valūtas maiņas režīmu un ar privātā sektora dominēšanu nacionālajā ekonomikā (līdz 70% no IKP).**
- 2. Neefektīva tautsaimniecības nozaru struktūra ar nelielu reālā sektora īpatsvaru tajā (līdz 28% no IKP).**
- 3. Finanšu sistēma ar ierobežotiem nacionāliem kredītresursiem un vāji attīstītu vērtspapīru tirgu.**
- 4. Zems uzņēmējdarbības aktivitātes līmenis (reģistrēti 18 uzņēmumi uz 1000 iedzīvotājiem) ar nepietiekošu inovācijas pakāpi un valsts atbalstu uzņēmējdarbības attīstībai.**
- 5. Zems darba ražīguma līmenis (līdz 33% no ES valstu līmeņa).**
- 6. Augsts bezdarba līmenis (līdz 14%), zems darba ražīgums un iedzīvotāju labklājības līmenis.**
- 7. Izteiktas ekonomiskas un sociālas disproporcijas starp valsts reģioniem (Rīgas reģionā koncentrēti ap 50% no valsts materiālajiem resursiem).**
- 8. Augsts korupcijas un ēnu ekonomikas līmenis, nepietiekami attīstīta tiesu sistēma un likumdošanas bāze.**

Latvija sastopas ar nopietniem izaicinājumiem, pārejot no ekonomikas attīstības modeļa, kas balstīts uz resursu izmantošanu, uz zināšanām balstītu modeli. Ekonomikai attīstoties, izaugsme notiek arī konkurētspējas globālajā bāzē. Zemai ekonomikas attīstībai izaugsme galvenokārt nosaka tādu primāro ražošanas faktoru mobilizācija kā zeme, primārās patēriņa preces un mazkvalificēts darbaspēks. Ekonomikai attīstoties un pārejot no zemu ienākumu ekonomikas uz vidēju ienākumu ekonomiku, tā sāk balstīties uz investīcijām, jo ekonomiskā izaugsme tiek sasniegta, vietējā ražošanā izmantojot globālās tehnoloģijas. Tiesās ārvalstu investīcijas un ārzemju kopuzņēmumi veicina nacionālās ekonomikas integrāciju starptautiskajās ražošanas sistēmās, kas stimulē tehnoloģiju uzlabošanu un ārvalstu investīciju un tehnoloģiju ienākšanu tajos sektoros, kas savukārt veicina ekonomisko izaugsmi. Pārejot no vidēju ienākumu ekonomikas uz augstu ienākumu ekonomiku, notiek pāreja no tādas ekonomikas, kas tehnoloģijas importē, uz modeli, kas pašā ekonomikā rada jaunas tehnoloģijas. Inovācijai ir jānotiek vismaz dažos no nozīmīgākajiem sektoriem globālajā tehnoloģiju tirgū. Augstu ienākumu ekonomikā šajā uz inovācijām balstītā attīstības pakāpē globālā konkurētspēja ir cieši saistīta ar

spēju veikt attiecīgu sociālo apmācību (it īpaši uz zinātni balstītu apmācību) un strauji pārorientēties uz jaunām tehnoloģijām.

Atrodoties dažādās ekonomiskās attīstības stadijās, dzīves standartu uzlabošanas noteiks atšķirīgi pamatfaktori. Zemu ienākumu ekonomikas galvenais izaicinājums ir panākt, lai zemes, darba un kapitāla tirgus atbilstoši strādātu. Valstīm attīstoties, būtiski ir nodrošināt integrāciju starptautiskajās ražošanas sistēmās, piesaistot tiešo ārvalstu investīciju plūsmas. Kad valsts jau ir sasniegusi augstu ienākumu ekonomikas statusu, uzmanība jāvērs uz to, lai notiktu jaunu tehnoloģiju inovācija un komercializācija.

Sociālekonomiskā attīstība valstī lielā mērā ir atkarīga no sasniegtā ražošanas līmeņa, attīstības mērķiem un ražošanas stratēģijas. Latvijas stratēģiskos mērķus, integrējoties ES, var izteikt sekojoši:

1. Rast labvēlīgu vidi ekonomikas funkcionēšanai:

- nodrošinot tiesiskās un institucionālās sistēmas harmonizēšanu ES ietvaros;
- radot vienlīdzīgus ekonomiskās darbības nosacījumus atbilstoši ES standartiem;
- samazinot reģionālās ekonomiskās disproporcijas;
- sakārtojot finanšu sektoru, cenu politiku un ārējās tirdzniecības funkcionēšanu;
- attīstot inovācijas politiku, veicinot uzņēmējdarbības konkurētspēju un jaunu biznesa ideju atbalstu;
- pilnveidojot efektīvu un konkurētspējīgu tautsaimniecības struktūras izveidošanu un ražošanas produktivitātes palielināšanu.

2. Sasniegt pozitīvas pārmaiņas sociālajā attīstībā:

- samazinot disproporciju ienākumos un sociālā riska pakāpi valsts iedzīvotājiem;
- veicinot cilvēkkapitāla attīstību un nodarbinātības nodrošināšanu;
- ieviešot sociālās aizsardzības mehānismus, lai mazinātu sabiedrības marginalizācijas tendences;
- nodrošinot efektīvākus labklājības nosacījumu un standartu ieviešanu, lai pilnveidotu sabiedrības sociālo modeli.

Tādējādi ekonomiskā attīstība ir analizējama procesā, kur būtiska ir ne tikai makroekonomiskā stabilitāte, bet arī tādi viens ar otru cieši saistīti faktori kā pārvaldes kvalitāte, sabiedrības kapacitāte attīstīt savas tehnoloģiskās spējas, attīstīti konkurences veidi un uzņēmumu organizatoriskā struktūra.

Tomēr arī pēc ES paplašināšanās 2004. gada maijā Lisabonas sammitā izvirzītie ES mērķi paliek nemainīgi, lai gan to sasniegšana prasīs papildus pūles, jo daudzos gadījumos ES vidējie starta rādītāji tiks statistiski pazemināti līdz ar jauno dalībvalstu iekļaušanos ES. Tādējādi jaunajām dalībvalstīm jāvelta lielāka uzmanība nepabeigtajām strukturālajām izmaiņām. Produktu tirgos tas izpaužas ar privatizācijas efektivitāti, ekonomikas strukturālo kompozīciju un valsts sektora lomu tajā. Jāpievērš pastiprināta uzmanība daudziem pasākumiem, kas saistīti ar tādas ekonomikas izveidi, kas balstīta uz zināšanām (izglītības sistēma, inovācijas un pētījumi).

Lai izlīdzinātu esošo stāvokli un sasniegtu izvirzīto Lisabonas mērķi, jaunajām dalībvalstīm speciāli jācentrē uzmanība uz tirgus attīstības institucionālā ietvara un

biznesa vides attīstību, efektīvas konkurences politikas ieviešanu, kā arī jāveicina darba tirgus lielāka adaptācija biznesa restrukturizācijas prasībām.

Lisabonas stratēģijas kontekstā nozīmīgi ir iezīmēt ne tikai nepieciešamās aktivitātes no jauno dalībvalstu (arī Latvijas) puses, bet arī izgaismot jau sasniegto stāvokli vairākās nozīmīgās, prioritārās sfērās.

Lai vadītu un sasniegtu Lisabonas stratēģijas izvirzītos mērķus, Eiropas Padome atzīst par nepieciešamu veikt regulāru sasniegtā progresa izvērtējumu, izmantojot kopīgus **strukturālus rādītājus**. Eiropas Komisija gatavo ikgadējus ziņojumus, pamatojoties uz strukturāliem rādītājiem nodarbinātības, inovāciju, ekonomiskās reformas un sociālās kohēzijas jomā. ES strukturālie rādītāji tiek pielietoti, arī izvērtējot ES ekonomisko potenciālu.

2000. gadā Eiropas Komisija ierosināja izmantot 35 strukturālo rādītāju kopumu. 2001. gadā rādītāju saraksts tika papildināts, aptverot arī papildus jomas. Tā dēvētais "Pavasara ziņojums 2003" jau tika sagatavots, izmantojot 42 strukturālos rādītājus, aptverot šādas jomas – nodarbinātības līmeņa un iniciatīvas strādāt palielināšana un preču un pakalpojumu tirgus konkurētspējas un efektivitātes paaugstināšana.

Šie rādītāji izvērtē sasniegto progresu tādās jomās kā nodarbinātības stiprināšana, vienādu iespēju radīšana sievietēm un vīriešiem, aktīvas nodarbinātības politikas efektivitāte u.c.

Izvērtējot panākto progresu no 2000. līdz 2003. gadam, var secināt, ka kopumā ES dalībvalstis ir veikušas ievērojamas strukturālas reformas savos darba tirgos, kas izpaužas kā augstāka nodarbinātība un zemāks bezdarba līmenis (attiecīgi 65% un 8,6% 2003.g.), tai skaitā būtiska ilgtermiņa bezdarba samazināšana. Šajā periodā tika novērota arī inflācijas līmeņa paaugstināšanās, jo uzņēmumi paaugstināja cenas, lai atgūtu līdzekļus, kas tikuši iztērēti jaunu darbinieku pieņemšanai.

Arī Latvijai kā ES nākotnes dalībvalstij ir jāiekļaujas Lisabonas stratēģijā, arī ES nodarbinātības stratēģijā.

Kā pozitīva tendence jāatzīmē, ka nodarbinātības līmenis Latvijā ir palielinājies no 57%, 1996. gadā līdz 61,4% 2003. gada pirmajā pusgadā, taču šis rādītājs joprojām atpaliek no ES valstu vidējā rādītāja.

Par Latvijas galveno nodarbinātības politikas mērķi uzskatāma nodarbinātības līmeņa paaugstināšana, perspektīvā sasniedzot ES noteiktos stratēģiskos rādītājus, kā arī bezdarba problēmu risināšana, balstoties uz sekmīgu ekonomisko izaugsmi.

Nodarbinātības politikas jautājumi ir atspoguļoti vairākos stratēģiskos dokumentos (konceptija "Par nodarbinātības veicināšanu valstī", attīstības plāns u.c.). Valdības deklarācija ietver prioritātes, mērķus un uzdevumus nodarbinātības jomā, kuri lielā mērā orientēti uz ES nodarbinātības stratēģiju.

Latvija kā ES kandidātvalsts apņēmusies risināt nodarbinātības problēmas vienotas Eiropas prasību kontekstā.

Valsts mērķiem un uzdevumiem nodarbinātības jomā jātiecas tuvināties ES izvirzītiem mērķiem un uzdevumiem 2005. gadam un 2010. gadam un jāpielāgojas tā saucamajam Lisabonas nodarbinātības scenārijam "No cīņas ar bezdarbu līdz ekonomiski neaktīvo resursu aktivizēšanai", kas ir izstrādāts laika periodam līdz 2015. gadam.

ES Padome Stokholmā, atbalstot Lisabonā izvirzītos mērķus 2010. gadam (nodarbinātības līmenis 70%, t. sk. sievietēm 60%), piedāvāja ieviest starpposma uzdevumus 2005. gadam – kopējās nodarbinātības līmenis 67%, t.sk. sievietēm –

57%, kā arī uzdevumu 2010. gadā sasniegt 50% nodarbinātības līmeni personām 64-66 gadu vecuma grupā.

Nodarbinātības politiku realizējošiem pasākumiem turpmākajos gados jābūt pakārtotiem 2003. gada 6. februārī Briselē parakstītajai Latvijas un Eiropas Komisijas kopējai deklarācijai par Latvijas nodarbinātības politikas prioritātēm.

Ministru kabineta 1999. gadā akceptētā koncepcija “Par nodarbinātības veicināšanu valstī” paredz ar ES nodarbinātības politiku savienojama ikgadēja Latvijas nodarbinātības plāna (NNP) izstrādi. Pirmais Latvijas NNP izstrādāts 2000. gadā, otrais – 2001. gadā, trešais – 2002. gadā.

NNP 2003. gadam paredzētie nodarbinātību veicinošie pasākumi cieši saistīti ar Latvijas un Eiropas Komisijas kopējās deklarācijas par Latvijas nodarbinātības politikas prioritātēm un attīstības plāna 2004.-2006. gadam (vienoto programmdokumentu) realizāciju [20, 70 – 71].

Tajā ietverti galvenie pasākumi četros svarīgākajos nodarbinātības politikas virzienos – darbaspējas pilnveidošanas, uzņēmējdarbības attīstības un jauno darba vietu radīšanas, uzņēmumu un to darbinieku pielāgošanās spēju veicināšanas un vienādu iespēju politikas nodrošināšanas jomās.

Latvijas NNP projektā 2004. gadam ir likti ES Padomes formulētie trīs nodarbinātības stratēģijas pamatmērķi tālākajam ES attīstības posmam – pilnas nodarbinātības, kvalitatīva darba un darba ražības pieauguma, kā arī iekļaušanās nodarbinātībā un sociālās vienotības nodrošināšana. Pasākumi šo mērķu sasniegšanai izrietēs no konkrētās situācijas valstī un risinās Latvijas aktuālās problēmas nodarbinātības jomā.

Kaut arī pēdējo gadu ražošanas apjomu pieaugums panākts, pateicoties galvenokārt produktivitātes pieaugumam un nevis nodarbināto skaita palielinājumam, produktivitātes līmenis Latvijā vēl arvien ir viens no zemākajiem starp kandidātvalstīm. 2002. gadā tas bija tikai 34% no ES vidējā līmeņa.

Preču un pakalpojumu tirgus konkurētspējas un efektivitātes paaugstināšana. Atvērtas un konkurētspējīgas ekonomikas veidošanā Latvijā jau ir panākts zināms progress, par ko liecina vairāku starptautisko organizāciju veikto pētījumu rezultāti.

Par progresu konkurētspējas uzlabošanā liecina arī Pasaules ekonomikas foruma (*World Economic Forum*) 2003. gadā veiktie pētījumi par izaugsmes konkurētspēju [15]. Pēc augsmes konkurētspējas indeksa, kas atspoguļo tautsaimniecības spēju noteiktā laika posmā sasniegt stabili ekonomisko izaugsmi, ņemot vērā līdzšinējo attīstības līmeni, Latvija 2002. gadā 80 valstu starpā ir ierindota 44. vietā (skatīt 1. tabulu).

Viens no būtiskākajiem izaugsmes faktoriem ir ražošanas faktoru pieejamība un faktoru produktivitāte. Tradicionāli izdala šādus izaugsmes faktoros:

- fiziskais kapitāls,
- cilvēkkapitāls,
- darbaspēks,
- tehnoloģiskais progress.

Tomēr jāatzīst arī šādu faktoru lielā nozīme izaugsmes un valsts konkurētspējas nodrošināšanā:

- valsts institūcijas,
- likumdošanas ieviešana,
- darba tirgus funkcionēšana u.tml.

1. tabula

Valstu augsmes konkurētspējas indekss un tā komponenti 2002. gadā
Growth Competitiveness Index and it's Components, 2002
 (vieta pasaulē 2002. gadā)

Valsts	Augsmes konkurētspējas indekss (AKI)	Tehnoloģiskās attīstības indekss	Valsts institūciju indekss	Makro-ekonomiskās vides indekss
ES valstis				
Somija	2	3	1	14
Nīderlande	15	19	10	19
Zviedrija	5	4	15	34
Īrija	24	31	18	9
Lielbritānija	11	15	6	16
Dānija	10	11	2	31
Vācija	14	12	14	22
Austrija	18	23	11	23
Beļģija	25	22	22	26
Francija	30	28	29	28
Spānija	22	24	26	15
Portugāle	23	13	21	40
Itālija	39	39	37	27
Grieķija	38	30	44	47
Kandidātvalstis				
Ungārija	29	21	30	49
Igaunija	26	14	28	46
Slovēnija	28	25	23	50
Čehija	40	20	50	59
Slovākija	49	34	53	64
Polija	51	36	61	54
Lietuva	36	40	36	45
Latvija	44	29	52	55
Rumānija	66	55	67	58
Bulgārija	62	56	47	75

Avots: The Global Competitiveness Report, 2002-2003. New York, Oxford: Oxford University Press, 2003.

Par nozīmīgu izaugsmes un tehnoloģiskā progresa faktoru ekonomisti mēdz uzskatīt **investīciju efektivitāti**, ko īpaši veicina ārvalstu tiešās investīcijas (ĀTI). Investīciju līmenis, kā arī ĀTI līmenis Latvijā ir bijis augsts, tai pat laikā investīciju struktūra nav īpaši labvēlīga izaugsmei, jo tā gandrīz līdz 95% koncentrēta zemo un vidējo tehnoloģiju sektoros. Pašreizējais investīciju līmenis Latvijas infrastruktūrā nav pietiekams, tādēļ investīcijām ir jāsauglabājas augstā līmenī. Visticamāk, ka ĀTI ieplūde no ES valstīm saglabāsies augstā līmenī un palielināsies, jo turpmāk Latvija, līdzīgi kā citas kandidātvalstis, piedāvā zemākas ražošanas izmaksas (it īpaši darbaspēka ziņā).

ES strukturālo mērķu sasniegšanu Latvijā varētu nodrošināt, realizējot reformas šādās jomās:

- sektoru attīstības politika, tai skaitā bāzes infrastruktūras veidošana,
- darba tirgus – darbinieku izglītības un kvalifikācijas paaugstināšanas sistēma,
- fiskālā politika – nodokļu politika, tai skaitā valsts atbalsts,
- institucionālās un tiesiskās vides sakārtošana.

Strukturālajā politikā iespējams izdalīt mikro- un makrolīmeņus reformas veikšanai, un abi no tiem ir vienlīdz būtiski. Ekonomiski pētījumi liecina, ka nepieciešamās reformas mikroekonomikas līmenī nevar apstāties tikai pie valdības lomas samazināšanas nacionālajā ekonomikā un tirgus defektu likvidēšanas.

Lai panāktu, ka augsto tehnoloģiju komponente kļūst par galveno valsts konkurētspējas faktoru un pievienotās vērtības avotu praktiski visām ekonomikas nozarēm, Latvijai ar visiem valsts ekonomiskās politikas instrumentiem jāstimulē tās attīstība.

Lai paceltu Latvijas konkurētspējīgo zinātnisko potenciālu, nepieciešams pārstrukturizēt ekonomiku uz zināšanām balstītu attīstības ceļu, taču zinātniskā potenciāla efektīvu izmantošanu kavē esošās **pētniecības bāzes, zinātnes infrastruktūras, cilvēkresursu nepietiekoša atbilstība mūsdienu prasībām un saiknes trūkums starp zinātni un biznesu, kā arī vāja inovāciju atbalsta sistēma.**

Lisabonas stratēģiju var uzskatīt par Eiropas valstu ekonomiskās politikas apvērsumu. Tai pašā laikā 2003. gada sākumā Eiropas rūpniecības un darba devēju konfederāciju savienību UNECE (mazo uzņēmumu pārstāvju grupa) vērsusies pie nacionālajām valdībām, lai tās izstrādātu un iesniegtu konkrētus uzņēmējdarbības atbalsta pasākumu plānus, kas nodrošinātu Lisabonā notikušajā valdību pārstāvju sammitā pieņemtās stratēģijas īstenošanu. Lai mazinātu atšķirības starp Eiropas valstu izglītības sistēmām, 29 Eiropas valstis 1999. gadā parakstīja Boloņas deklarāciju, ar kuru tās apņemas līdz 2010. gadam izveidot vienotu līdzīgas izglītības sistēmas telpu.

Eiropas Savienības ekonomiskās un sociālās politikas apskats ļauj izdarīt dažus būtiskus secinājumus:

- ES iniciatīvas dod iespējas veiksmīgi risināt nopietnas strukturāla rakstura problēmas, it īpaši sociālās sfēras, uzņēmējdarbības un inovāciju jomā.
- Eiropas Savienībā ir izstrādāta virkne programmu un stratēģiju, kas ļautu efektīvāk pārvarēt ekonomiskās problēmas un padarītu ES par pasaules konkurētspējīgāko reģionu, kā to paredz Lisabonā deklarētās apņemšanās.
- Attiecīgajām programmām tiek paredzēts arvien lielāks finansējums no ES budžeta līdzekļiem, daudzos gadījumos jau šobrīd tas ir pieejams kandidātvalstīm, bet vēl lielākā apjomā tas būs izmantojams pēc iestāšanās ES.

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. Economic Freedom of the World, 2002: Annual Report. – 31 p.
4. Hess P., Ross C. *Economic development. Theories, evidence and policies*. The Dryden Press, 1997. – 657 p.
5. Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģija /LR Ekonomikas ministrija, 2001. g. maijs. – 50 lpp.
6. Latvijas ilgtermiņa ekonomiskā stratēģija (2001. g. maijs, projekts) /LR Ekonomikas ministrija, 2001. – 44. lpp.
7. Latvijas makroekonomika skaitļos 2001 /LR CSP. – Rīga: LR Centrālā Statistikas pārvalde, 2001. – 119. lpp.
8. Latvijas Nacionālā programma integrācijai Eiropas Savienībā, 2001. – 43 lpp.
9. Latvijas statistikas gadagrāmata 2001 /LR CSP. – Rīga: LR Centrālā Statistikas pārvalde, 2001. – 249. lpp.

10. Nacionālās attīstības plāns (2001. g. projekts) /Īpašo uzdevumu ministrs sadarbībai ar starptautiskām finansu institūcijām. – 2001. – 153. lpp.
11. Ninth Survey on State Aid in the European Union /Commission of the European Communities //COM (2001) 403 final. – 448 p.
12. Hess P., Ross C. *Economic Development. Theories, Evidence and Policies*. – The Dryden Press, 2000. – P. 659.
13. Structural Indicators. Communication from Commission. – Brussels, 16.10.2002 COM (2002) 552 final, 26 p.
14. Structural Indicators. Short Methodological Overview. Eurostat, 30.01.2003.
15. The Global Competitiveness Report 2002-2003. World Economic Forum, 2003. – 158 p.
16. The Lisbon European Council – An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe. – March 2000. – 23 p.
17. Valsts atbalsta rokasgrāmata. – LR Finanšu ministrija, 2001. – 30 lpp.
18. Zinātniskais pētījums nacionālās inovāciju programmas izstrādei: Valsts pārvaldes pasūtītais pētījums. – BDO “Invest Rīga”, 2002. – 208 lpp.
19. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību /LR Ekonomikas ministrija. – Rīga: LR EM, 2003. g. jūnijs. – 144. lpp.
20. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību /LR Ekonomikas ministrija. – Rīga: LR EM, 2003. g. decembris. – 151. lpp.
21. Ziņojums par progresu Latvijas ilgtermiņa ekonomiskās stratēģijas īstenošanā /LR Ekonomikas ministrija. – Rīga, 2002. g. septembris. – 57 lpp.

Assignments for the Development of Latvian Economics in the Context of EU Integration

Summary

The aim of the paper is to assess growth possibilities and assignments for the development of Latvia's national economy in the context of EU integration. Joining the EU is a challenge for the country, and a very purposeful government policy has to be introduced, one which is aimed at the highest development of strategic sectors and at the necessity of ensuring steady economic growth.

The paper *Assignments for the Development of Latvian Economics in the Context of EU Integration* analyses the development of the Growth Competitiveness Index and its components in Latvia's national economy. It provides an evaluation of EU states' economic policy strategies and declarations, progress of reforms and development assignments in the EU states and in Latvia.

Valsts un privāto uzņēmumu loma ekonomikas izaugsme

Role of Private and State (Central and Local Government) Enterprises in Growth of Economy

Maija Dzelmīte, doc., *Dr. oec.*

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: mdz@lanet.lv

Diskusija starp valsts un privātā īpašuma aizstāvjiem noved pie šī jautājuma kvantitatīvā un kvalitatīvā aspekta analīzes. Latvijā kvantitatīvajā aspektā privātā īpašuma dominante nav apstrīdama, bet kvalitatīvajā aspektā problēmas saglabājas.

Raksta autore pierāda, ka privātā sektora rādītāju kvalitatīvo analīzi pamatoti var veikt, balstoties uz ekonomiski aktīvo mazo un vidējo uzņēmumu (MVU) bāzes (to īpatsvars 2002. gadā – 97,8%).

Ilgstoši pastāvošas grūtības MVU darbībā pēc Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) veiktā ilgtermiņa apsekojuma uzrādās saistībā ar finanšu resursu trūkumu, kredīta saņemšanu, produkcijas realizāciju u.c. Valstiskā līmenī Latvijā eksistē virkne plānu, programmu un organizāciju MVU uzņēmējdarbības atbalstam, kam praksē ir maza atdeve. Izpētot situāciju, raksta autore secina, ka tam pamatā ir divi galvenie trūkumi. Pirmkārt, valdības pārstāvji pietiekami nenovērtē MVU profesionālās organizācijas, neatzīst tās par līdzvērtīgiem sadarbības partneriem. Otrkārt, MVU atbalsta plānu un programmu realizācijai nav nodrošināts praktisks ieviešanas mehānisms. Darbs jāsāk ar katras MVU atbalsta organizācijas nepieciešamības izvērtēšanu, striktu tās veicamo uzdevumu definēšanu un to savstarpējās sadarbības veicināšanu.

Atslēgvārdi: privātais sektors, sabiedriskais sektors, MVU, ekonomiski aktīvie uzņēmumi, produktivitāte.

Vai valsts un privāto uzņēmumu attiecības jauktās tirgus ekonomikas apstākļos slēpj sevī problēmu? Vai ir iespējama to optimālas proporcijas atrašana un vienlaicīga straujas ekonomiskās izaugsmes nodrošināšana tautsaimniecībā? Augsta valsts uzņēmumu īpatsvara aizstāvju galvenie argumenti ir sekojoši:

- tikai saglabājot valsts īpašumtiesības uz uzņēmumiem, ir iespējams pasargāt iedzīvotājus no bezdarba un garantēt tiem stabilu darba samaksu;
- valsts uzņēmumi ir pamatu pamats sabiedrisko, kā arī pozitīvo ārējo efektu nodrošināšanai, un to sašaurināšana neglābjami noved pie iedzīvotāju labklājības līmeņa straujas pazemināšanās;
- tikai valsts uzņēmumos ir iespējams realizēt tiešu cenu kontroli un novērst sociāli nepieņemamu, augstu cenu noteikšanu pirmās nepieciešamības precēm un pakalpojumiem;

- tikai valdībai ir pa spēkam nodrošināt nepieciešamās investīcijas tautsaimniecībā svarīgu nozaru modernizācijai, jo īpaši izdarot strukturālas izmaiņas.

Savukārt privātā īpašuma aizstāvju viedoklis valdības iejaukšanos atbalsta tikai saistībā ar klasiski atzītajām “tirgus nepilnībām”, kad privātais sektors nesaražo pietiekami daudz vai saražo pārāk daudz preču un pakalpojumu, respektīvi, tirgus mehānisms nedarbojas. Tomēr arī šajos apstākļos, ja privātais sektors preces un pakalpojumus saražojis nepietiekamā daudzumā, iespējams, situācijas līdzsvarošana netiks uzticēta valsts uzņēmumiem. Tas tāpēc, ka privātuzņēmējs ir motivēts strādāt racionāli, taupīgi, katrā situācijā meklējot labāko alternatīvo ražošanas variantu, kas nav raksturīgi valsts sektora pārvaldītājiem, kurus ražošanas zemā efektivitāte īpaši neuztrauc. Otra negatīvā iezīme, kas saistās ar valsts īpašuma pārvaldīšanu, ir augstais korupcijas līmenis, kas regulāri un ilgstoši tiek atzīmēts arī Eiropas Padomes ziņojumā par Latviju. Tas savukārt grauj Latvijas starptautisko tēlu un negatīvi ietekmē ārvalstu investīciju plūsmu uz Latviju, bremsē tautsaimniecisko izaugsmi. Rezultātā jāsecina, ka valsts sektorā zemais ražošanas efektivitātes līmenis un ierēdņu korupcija veido negāciju kompleksu, ko sauc par “valdības nepilnībām”.

1. tabula

Privātā sektora īpatsvars kopējā pievienotajā vērtībā un tautsaimniecībā nodarbināto skaitā (procentos) [6, 113]
The Share of Private Sector in the Total Value and Total Number of Persons Employed in the Economy (percent)

	Kopējā pievienotā vērtība				Nodarbināto skaits (gada vidējais)			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Visa tautsaimniecība	66	68	69	70	70	71	72	73
Lauksaimniecība, medniecība, mežsaimniecība	91	91	91	91	80	82	83	84
Zvejniecība	92	91	92	92	72	66	77	77
Ieguves rūpniecība	97	99	100	99	99	99	99	99
Apstrādes rūpniecība	99	99	99	99	97	98	97	97
Elektroenerģija, gāzes un ūdens apgāde	12	20	23	22	20	18	16	17
Būvniecība	99	99	99	99	97	98	98	98
Tirdzniecība	99	99	99	99	99	99	99	99
Viesnīcas un restorāni	92	92	92	93	93	94	97	97
Transports, glabāšana un sakari	46	54	55	57	38	41	43	44
Finanšu starpniecība	84	85	86	87	78	90	90	91
Operācijas ar nekustamo īpašumu	73	77	78	78	58	64	65	65
Valsts pārvalde un aizsardzība	-	-	-	-	-	-	-	-
Izglītība	11	11	12	12	3	3	3	4
Veselības aizsardzība un sociālā aprūpe	26	25	26	26	13	13	13	14
Pārējie komunālie, sociālie un individuālie pakalpojumi	63	62	63	63	32	34	35	35

Šis problēmas risināšanai attīstības valstīs tiek veikta sabiedriskā īpašuma privatizācija, bet attīstītās valstīs, kur šis process jau realizēts, to valdības meklē labākus alternatīvus variantus sabiedriskā īpašuma pārvaldīšanai, kā arī ar valsts finansējuma starpniecību daļēji nododot privātajam sektoram pat sabiedrisko preču ražošanas funkcijas. Lai šie pasākumi izdotos, nepieciešams spēcīgs, efektīvi darboties spējīgs privātais sektors, kura analizē jāizdala kvantitatīvais un kvalitatīvais aspekts.

Latvijā kvantitatīvas izmaiņas īpašuma struktūrā tika uzsāktas 1991. gada 20. martā ar Latvijas AP pieņemto lēmumu "Par valsts īpašuma un tā konversijas pamatprincipiem". Lēmums paredzēja ekonomiskās reformas ietvaros veikt valsts īpašuma konversiju vairākos virzienos, tajā skaitā arī valsts un pašvaldību īpašuma privatizāciju.

Ja līdz 1994. gadam privatizācijas tempi ir lēni, un tā norit decentralizēti, tad kopš 1994. gada 22. aprīļa, līdz ar Privatizācijas aģentūras dibināšanu, tempi tiek ievērojami kāpināti. Masveida privatizāciju valstī var uzskatīt par pabeigtu jau 90. gadu beigās (3, 127). To apliecina 1. tabulā atspoguļotie dati (6, 113). Tajā redzams, ka privātā sektora īpatsvars pievienotajā vērtībā 2002. gadā sastādīja 70%, bet nodarbināto skaitā 73% no Latvijas ekonomiski aktīvajiem iedzīvotājiem.

Tādējādi tiek nodrošināts privātā sektora dominējošais stāvoklis lielākajā daļā ražojošo nozaru (izņemot tādus dabīgos monopolus kā elektroenerģijas un ūdens apgādi), kā arī pakalpojumu sniegšanas nozarēs (izņemot izglītību un veselības aprūpi).

Kvantitatīvā aspektā privātā sektora dominējošo lomu uzskatāmi pierāda arī ekonomiski aktīvo uzņēmumu un uzņēmējsabiedrību sadalījums pēc īpašuma formām un uzņēmumu lieluma 2002. gadā (skatīt 2. tabulu.).

2. tabula

Ekonomiski aktīvie uzņēmumi un uzņēmējsabiedrības sadalījumā pēc īpašuma formām un pēc nodarbināto skaita 2002. gadā [2, 211]
Economically Active Enterprises and Business Companies by Form of Ownership and Number of Employed in 2002
(bez zemnieku saimniecībām – excluding peasant farms)

	Uzņēmumu un uzņēmējsabiedrību skaits	No tiem ar nodarbināto skaitu			MVU <250	MVU % konkrētā īpašuma grupā
		<49	50-249	≥250		
Pavisam	42549	40573	1702	274	42275	100
Sabiedriskajā sektorā:	1033	666	280	87	946	2,2
• valsts īpašums	289	156	100	33	256	0,6
• pašvaldību īpašums	632	421	167	44	588	1,4
• uzņēmumi un uzņēmējsabiedrības, kurās valsts vai pašvaldību daļa pamatkapitālā ir 50% un vairāk	112	89	13	10	102	0,2
Privātajā sektorā:	41516	3990	1422	187	41329	97,8
• privātīpašums	35917	35031	822	64	35853	84,8
• ārvalstu juridisko vai fizisko personu īpašums	1740	1558	162	20	1720	4,1
• uzņēmumi un uzņēmējsabiedrības, kurās valsts vai pašvaldību daļa pamatkapitālā ir mazāka par 50%	259	165	67	28	231	0,6
• citas īpašuma formas	3600	3154	371	75	3525	8,3

Par ekonomiski aktīviem tika uzskatīti uzņēmumi un uzņēmēj sabiedrības (izņemot zemnieku saimniecības), kas ražoja preces un sniedza pakalpojumus. Informācija par ekonomisko aktivitāti tika iegūta statistisko apsekojumu un aptauju rezultātā, kā arī no citiem informācijas avotiem. Apsekojumos un aptaujās tika iekļauti Uzņēmumu reģistrā reģistrētie juridiski nelikvidētie uzņēmumi un uzņēmēj sabiedrības (SIA “Lursoft IT” datu bāzes informācija).[2, 211] Diemžēl datu bāze tika izveidota vēlāk, un tādēļ nav iespējams 2002. gada datu salīdzinājums ar privatizācijas procesa sākumposmu. Autora procentuālo datu aprēķins, vadoties no 2.tabulas datiem, liecina, ka 2002. gadā 97,6% ekonomiski aktīvo uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību darbojās privātajā sektorā un tikai 2,4% – sabiedriskajā. (Ar sabiedrisko sektoru statistikā saprot valsts un pašvaldību iestādes un uzņēmumus, uzņēmēj sabiedrības ar valsts vai pašvaldību kapitāla daļu 50% un vairāk, sabiedriskās un reliģiskās organizācijas.) Savukārt starp visiem uzņēmumiem pārliecinošs pārsvars (84,4%) ir tieši privātpašuma formai, bet pārējām formām ir relatīvi niecīgs īpatsvars (ārvalstu juridisko vai fizisko personu īpašums 4,1%, bet uzņēmumi un uzņēmēj sabiedrības, kurās valsts vai pašvaldību daļa ir mazāka par 50%, tikai 0,6%, citas formas – 8,5%).

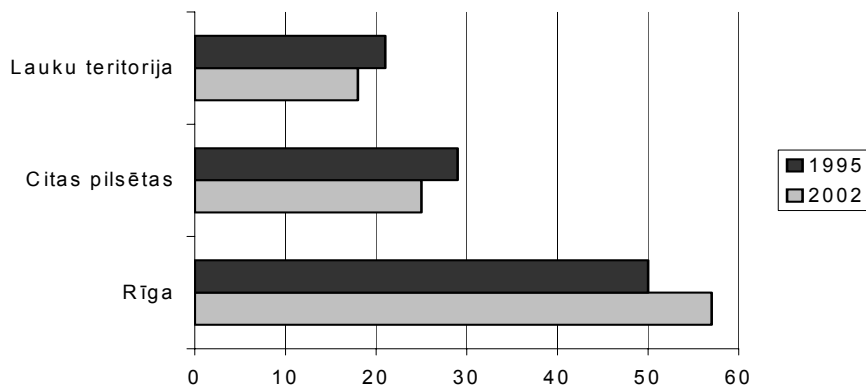
No visa iepriekš izklāstītā jāizdara secinājums, ka arī Latvijā pārliecinoši nostiprinās jauktās tirgus ekonomikas modelis ar privātpašuma dominanti kvantitatīvās analīzes aspektā.

Kvalitatīvā aspekta aktualitāte un galvenā problēma ir ekonomiski aktīvo uzņēmumu zemais produktivitātes līmenis. To apliecina starptautiskie statistikas biroja Eurostat aprēķini, kas dod valstu ekonomiskās attīstības salīdzinājumus pēc PPS (pirktpējas paritātes standarts kā mākslīgā valūta, kas atbrīvo ekonomiskos rādītājus no nacionālo valūtas maiņas kursu ietekmes un likvidē atšķirības cenu līmeņos). Kaut arī pēdējos gados visu tautsaimniecības pieaugumu Latvijā nodrošināja produktivitātes pieaugums, tomēr salīdzinājumā ar citām Eiropas Savienības kandidātvalstīm Latvijai tā ir viena no zemākajām. 2002. gadā tā bija 35,2% no ES valstu vidējā līmeņa un gandrīz divas reizes zemāka nekā Ungārijā, atpaliekot no Igaunijas un Lietuvas (atbilstoši 41,6% un 40,1% no ES vidējā līmeņa) [6, 21] To apliecina arī 1. tabulas dati, kur privātajā sektorā kopumā 2002. gadā 73% nodarbināto saražoja vien 70% pievienotās vērtības. Savukārt, ja analizē 2. tabulas datus, kas atspoguļo uzņēmumus pēc to lieluma, vadoties tikai no nodarbināto skaita, tad 99,4% pieder mazo un vidējo uzņēmumu grupai. Likumsakarīgi, ka MVU vēl pārliecinošāk dominē īpašuma formu analīzē, proti, 97,8% no tiem ir privātajā sektorā, bet tikai 2,2% no tiem ir sabiedriskajā sektorā.

Vadoties no šiem datiem, autors uzskata, ka kvalitatīvo analīzi privāto uzņēmumu un uzņēmēj sabiedrību aspektā pamatoti var veikt, balstoties uz ekonomiski aktīvajiem MVU, to attīstības iespējām, pašreizējā perioda grūtībām.

Šim nolūkam autors tālākā analīzē izmanto LR Centrālās statistikas pārvaldes (CSP) materiālu “MVU ilgtermiņa apsekojumu rezultāti”, kas balstās uz Eiropas statistikas biroja Eurostat metodoloģiski vadīto ilgtermiņa apsekojumu “MVU demogrāfija”. Apsekojums par ekonomiski aktīvajiem uzņēmumiem veikts laika periodā no 1995. līdz 2002. gadam, tos apsekojot 1995., 1997. un 2000. gadā. Apsekojumā nav iekļauti lauksaimniecības uzņēmumi, kā arī bezpeļņas uzņēmumi. Jāatzīmē, ka apsekojumā neparādās 2001. un 2002. gadā dibinātie uzņēmumi, kuru skaits, pēc autora aplēsēm, nedaudz pārsniedz 5400 vienību, kas liecina par relatīvi zemu uzņēmēju aktivitāti, arī salīdzinot ar citu valstu rādītājiem.

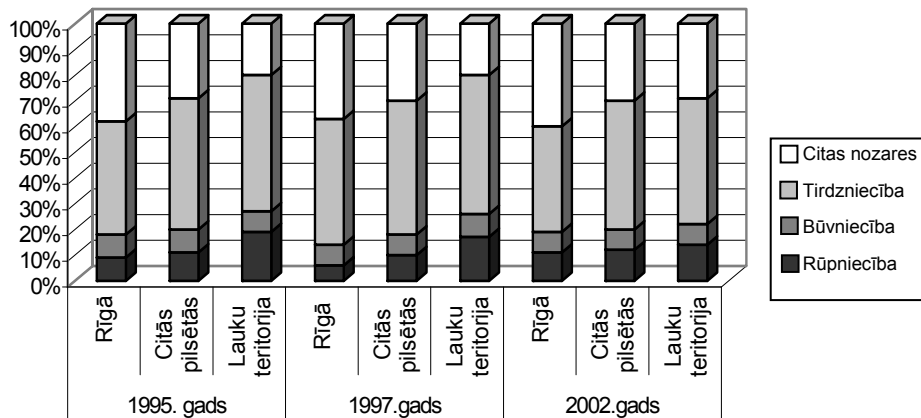
Pārejot uz kvalitatīvo uzņēmumu darbības analīzi, svarīgi ir noskaidrot, cik optimāls ir to teritoriālais izvietojums. Kā apliecina 1.attēlā redzami dati, tad lielākais skaits ekonomiski aktīvo mazo un vidējo uzņēmumu ir koncentrēti Rīgā.



1. att. Uzņēmumu teritoriālais izvietojums 1995. un 2000. gadā (%) [4,9]
Location of enterprises in 1995 and 2000 (%)

Pie kam to koncentrācija laika gaitā turpina pieaugt. Ja ievēro arī 2001. un 2002. gada datus, tad, pēc autora aprēķina, Rīgā to īpatsvars 2003. gadā ir 54%, kas raksturo nelabvēlīgu tendenci – pārmērīgi noslogot galvaspilsētu ar preču un pakalpojumu ražošanu. Savukārt mazpilsētās un lauku teritorijās, kur aktuāla ir jaunu darbavietu radīšana, ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits samazinās. Tas liecina par ilgstoši neatrisinātu uzņēmumu optimāla teritoriālā izvietojuma problēmu, kuras atrisināšana sekmētu reģionālo attīstību.

Uzņēmumu teritoriālā izvietojuma analīzi iespējams papildināt strukturālā aspektā, proti, ar nozīmīgāko tautsaimniecības nozaru izmaiņām laika gaitā (skat. 2. attēlu).



2. att. Nozīmīgāko tautsaimniecības nozaru izvietojums (%) [4, 11]
Territorial location of leading economic sectors (%)

Piemēram, ja 1995. gadā tirdzniecības uzņēmumu īpatsvars Latvijā bija 50%, tad uz 2002. gadu vairs tikai 45%. Šajā periodā savukārt nemainīgs palicis rūpniecības īpatsvars – vidēji Latvijā 14%. Būvniecības uzņēmumu īpatsvara samazinājums – no 8% 1995. gadā uz 6% 2002. gadā – arī lielā mērā skaidrojams ar konkurenci, kas mazajiem uzņēmumiem spiež apvienoties. Savukārt vidēji Latvijā ievērojami pieaudzis īpatsvars transporta nozarei (no 5% uz 7%), operācijām ar nekustamo īpašumu (no 2% uz 5%), citiem mazāka īpatsvara darbības veidiem, kas attēlā nav izdalīti atsevišķi. “Mazo uzņēmumu grupā 17% uzņēmumu, kas nodarbojas ar nekustamā īpašuma operācijām, savu darbību veic mājās, strādājot par nekustamā īpašuma tirdzniecības aģentiem, bet 7% no mazajiem tirdzniecības uzņēmumiem atrodas uzņēmēju dzīvesvietā, un tajos pārsvarā strādā uzņēmējs un viņa ģimenes locekļi. Arī mazo celtniecības un transporta uzņēmumu darbība tiek organizēta no īpašnieka dzīvesvietas (attiecīgi 10% un 12%).” [4, 12]

Šo situāciju lielā mērā var izskaidrot ar uzņēmumu finansiālo stāvokli. Piemēram, 2001. gadā no visiem ekonomiski aktīvajiem uzņēmumiem investīcijas uzņēmējdarbības attīstībai veikuši tikai 23% uzņēmumu, pie tam labāk tas ir izdevies vidējiem, īpaši lielajiem uzņēmumiem, bet ne mazajiem.

Likumsakarīgi, ka tālākā MVU kvalitatīvās darbības analīze jāsaista ar grūtībām uzņēmējdarbībā, ko uzrāda paši uzņēmēji. Nav brīnums, ka par galvenajām grūtībām tiek uzskatīts naudas līdzekļu trūkums. 3. tabula atspoguļo informāciju tikai par tiem uzņēmumiem, kuri pirmajā apsekojumā norādīja uz grūtībām uzņēmējdarbības attīstībā.

3. tabula

Ekonomiski aktīvie uzņēmumi, to uzrādītās galvenās grūtības uzņēmējdarbībā. [4, 22]
Economically active enterprises by the kinds of activity and size group

Reģistrācijas gads	Pirmajā apsekojumā apsekoto uzņēmumu skaits	No tiem uzrādījuši:		Uzņēmumu skaits atkārtotā apsekojuma laikā 2000. gadā	No tiem uzrādījuši:	
		naudas līdzekļu trūkumu, %	kredītu nepieciešamību, %		naudas līdzekļu trūkumu, %	kredītu nepieciešamību, %
1995	21388	80	34	9785	68	16
1995	3376	77	27	1720	62	16
1996	4043	75	27	2388	65	17
1997	3570	73	29	2382	66	20
1998	3340	71	22	2247	67	19
1999	3436	68	22	2851	66	19

Piezīme: Tabulā nav parādīti 2000. gadā reģistrētie uzņēmumi, jo šie uzņēmumi atkārtoti apsekoti netika.

Kā apliecina 3. tabulas dati, īpaši nopietnas problēmas uzņēmumos ir saistītas ar naudas līdzekļu trūkumu. Cenšoties risināt finanšu līdzekļu trūkumu ar kredīta starpniecību, vidēji ¼ daļa uzņēmumu izjutuši grūtības to saņemšanā. Vienlaikus no tabulas datu analīzes izriet arī secinājums, ka laika gaitā pakāpeniski šīs problēmas tiek daļēji risinātas, jo atkārtotajā apsekojumā tās uzrāda tendenci samazināties. Jāsecina, ka, neskatoties uz virkni nelabvēlīgu faktoru, kas raksturo pētāmo periodu, piemēram, banku krīze Latvijā, Krievijas ekonomiskā krīze, attīstības tempu kritums ES vadošajās valstīs, finansiālās problēmas Latvijas MVU pakāpeniski tiek risinātas un situācija uzlabojas. Tomēr bez finansiālajām problēmām saglabājas vēl virkne

citu grūtību. MVU atkārtotajos apsekojumos kā bremsējošs faktors to izaugsme tiek atzīmētas grūtības realizēt precī un pakalpojumus, kā arī klientu nesavlaicīga norēķināšanās par tiem. Tas savukārt izskaidrojams ar faktu, ka īpaši mazie uzņēmumi nepievērš pietiekamu uzmanību tirgus izpētei. Līdz ar to atklājas, ka lielā daļā nozaru eksistē ievērojama konkurence, iekšējais tirgus piesātināts, un problēmas nebūt nemazinās, jo ārējā tirgus apgūšana un nostiprināšanās tajā MVU tikai ar saviem spēkiem nav iespējama.

Noslēgumā jāsecina, ka MVU attīstības veicināšana ir stratēģiski svarīgs jauktās tirgus ekonomikas uzdevums Latvijā, kas jārisina, cieši sadarbojoties uzņēmējiem un valdības pārstāvjiem. Kādēļ līdz šim tas nav izdevies? Pēc autora domām, tam ir vairāki iemesli. Pirmkārt, MVU veidotās profesionālās organizācijas netiek uztvertas kā līdzvērtīga partnera attiecības. Ir tikai loģiski, ka mazie uzņēmēji vēlas un prasa no valdības stabilitāti, garantijas un atbalstu – valsts politikā, nodokļos, banku aizdevumos, jo tas savukārt ir pamats stabilai ilgtermiņa sadarbībai. Otrkārt, raksturīgi, ka valdības izstrādātajiem attīstības plāniem trūkst konkrētas analīzes mehānisma, ekonomisko instrumentu, kas nodrošinātu to realizāciju.

Lielais skaits MVU atbalsta organizāciju, kas darbojas Latvijā, ir neefektīvas. Piemēram, finanšu jomā „Latvijas Eksportkredīts” tika likvidēts, Latvijas garantijas aģentūra reorganizēta, bet joprojām ar mazu atdevi. Turpina darboties, bet rezultātus grūti pamanīt tādās uzņēmējdarbību veicinošās organizācijās kā Reģionālais fonds, Lauku attīstības fonds, Vides aizsardzības fonds u.c. Bez strikti izstrādāta darbības lauka un uzdevuma katrai no tām, kā arī ciešas savstarpējas sadarbības uzlabojumi to darbībā nav gaidāmi. Pozitīvi varētu vērtēt vienīgi valsts akciju sabiedrības „Latvijas Hipotēku un zemes bankas” kopš 2000. gada īstenoto MVU attīstības kreditēšanas programmu, kas veicina kapitāla pieejamību.

2004. gada 5. janvārī Ministru Kabineta komisijas sēdē tika akceptēts Ekonomikas ministrijas „Latvijas Mazo un vidējo uzņēmumu attīstības politikas pamatnostādņu” projekts, kas kopā ar MVU attīstības programmu vērtējams kā ilgtermiņa politikas dokuments MVU attīstības jomā. Pamatnostādņu un programmas īstenošanas pasākumi tiks izstrādāti tiešā saistībā ar ES struktūrfondu finanšu līdzekļu apguvi.

„Pamatnostādņu misija ir sekmēt mazās un vidējās uzņēmējdarbības līdzsvarotu attīstību teritorijā, nodrošinot labvēlīgu un motivējošu vidi uzņēmējdarbības idejas attīstībai, jaunu uzņēmumu un MVU izaugsmei, kā arī veicināt MVU konkurētspējas pieaugumu un palielināt MVU skaitu. Pamatnostādnes tuvākajiem 10 gadiem nosaka 5 galvenos vadības politikas rīcības virzienus:

1. Mazās un vidējās uzņēmējdarbības vides pilnveidošana.
2. Finanšu pieejamība mazās un vidējās uzņēmējdarbības attīstības sekmēšanai.
3. Cilvēkresursu un jaunas uzņēmējdarbības iniciatīvas attīstīšana.
4. MVU konkurētspējas veicināšana tirgū.
5. MVU attīstības veicināšana teritorijās ar zemu sociālekonomiskās attīstības līmeni. [8, 1]

Arī šis ilgtermiņa politikas dokuments MVU attīstības jomā, uzrādot visnotaļ atbalstāmus darbības virzienus, praksē var realizēties tikai uz rūpīgi izstrādāta tā praktiskas ieviešanas mehānisma bāzes.

LITERATŪRA

1. Kas Latvijas uzņēmējiem jāzina par Eiropas Savienību? – Rīga, 2003. – 310 lpp.
2. *Latvijas Statistikas gadagrāmata 2003.* – Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde. – 272 lpp.
3. Dzelmiņa M., Barānova D. Privātā un sabiedriskā sektora loma Latvijas tautsaimniecībā. // *Ekonomikas un vadības zinību attīstības problēmas*, II: LU Zinātniskie raksti: 636. sēj. – Rīga: Latvijas Universitāte, 2001. – 126.–132. lpp.
4. Mazo un vidējo uzņēmumu ilgtermiņa apsekojuma rezultāti 2002. – Rīga: LR Centrālā statistikas pārvalde, 2003. – 48. lpp.
5. Šumilo Ē., Subbotina T. *Pasaule un Latvijas ilgtspējīgas attīstības aspekti.* – Rīga, 2002. – 147 lpp.
6. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LR Ekonomikas ministrija, 2003. gada jūnijs. – 148. lpp.
7. <http://www.am.gov.lv/lv/?id=562> – LR iestāšanās Eiropas Savienībā sarunu pozīcijas 16. sadaļa “Mazie un vidējie uzņēmumi”.
8. <http://www.em.gov.lv/em/2nd/?id=1540&> – MKK akceptē “Latvijas mazo un vidējo uzņēmumu attīstības politikas pamatnostādnes”.
9. European Commission, Directorate – General Enlargement, Enlargement of the European Union Guide to the Negotiations Chapter by Brussels, April 2002.

*Role of Private and State (Central and Local Government)
Enterprises in Growth of Economy*

Summary

The author of the paper proves that quantitative analysis of the indicators of the private sector is possible, based on economically active small and medium-size enterprises (SME) (97,8% in Latvia in 2002).

Permanent problems in SME operation according to the survey carried out by the Central Statistical Bureau are connected to a shortage of financial resources, difficulties with access to credits, realisation of output, and other factors. On the level of government there are many plans, programs and organisations to support SME in Latvia, but in reality return is low. Exploring the situation, the author concludes that there are two main reasons.

Firstly, representatives of the government do not value the professional organisations of SME and do not recognise them as equivalent partners. Secondly, it is necessary to provide a real mechanism of establishing an SME support organisation, determining specific assignments, and promoting mutual co-operation and responsibility.

Nodokļu administrēšanas mērķu formulēšanas problēma

The Problem of the Tax Administration's Defined Aims

Natālija Fiļipoviča, M. oec.

Valsts ieņēmumu dienesta Rīgas reģionālās iestādes
galvenā nodokļu inspektore
Skanstes 13, Rīga, LV-1013

E-pasts: natalija.filipovica@rreg.vid.gov.lv
RTU Inženierekonomikas fakultātes doktorante

Natalja Lāce, asoc. prof., Dr. oec.

RTU Inženierekonomikas fakultāte

Kaļķu 1, Rīga, LV-1658

E-pasts: natalja.lace@rtu.lv

Nodokļu administrēšanas mērķu definēšana ir svarīgs nodokļu administrēšanas vadības cikla etaps, jo tas nosaka visus pārējos tam pakārtotos etapus: nodokļu administrēšanas procesu norisi, to rezultātu novērtēšanu, nepieciešamo izmaiņu apzināšanu.

Nodokļu politikai orientējoties uz fiskālo funkciju, nodokļu administrācijas mērķis tiek vienkāršots līdz valsts ieņēmumu plāna izpildei, bet, realizējot arī ekonomisko funkciju, par nodokļu administrēšanas galveno mērķi ir jāizvēlas to nodokļu maksātāju īpatsvara maksimizācija, kuri izpilda nodokļu likumdošanas prasības, ko, kā pierāda prakse, ir iespējams panākt, piedāvājot brīvprātīgu nodokļu iemaksāšanu.

Atslēgvārdi: nodokļu administrēšana, nodokļu politika, brīvprātīgā pakļaušanās, piespiedu iekasēšana, pirmsnodokļa stadija, pēcnodokļa stadija.

Skaidrojot nodokļu administrēšanas jēdzienu, parasti izmanto LR Valsts ieņēmumu dienesta nodokļu administrēšanas stratēģijā sniegto definējumu: "Nodokļu administrēšana ir savstarpēji saistītu procesu kopums, kura mērķis ir nodrošināt nodokļu un nodevu ieņēmumu pilnīgu, savlaicīgu un taisnīgu iekasēšanu saskaņā ar nodokļu likumiem un kura ietver nodokļu maksātāju reģistrēšanu, nodokļu ieņēmumu uzskaiti, nodokļu kontroli, nodokļu parādu piedziņu un nodokļu maksātāju konsultēšanu" [8, 4.lpp]. Minētais nodokļu administrēšanas jēdziens tika formulēts, pamatojoties uz nodokļu fiskālo funkciju kā pamatmērķi un nodokļu administrēšanas pamatprocesiem (nodokļu maksātāju reģistrēšanu, nodokļu ieņēmumu uzskaiti, nodokļu kontroli, nodokļu parādu piedziņu un nodokļu maksātāju konsultēšanu).

Šāda nodokļu administrēšanas jēdziena definīcija, pēc autoru domām, ir diskutējama. Pirmkārt, jēdziens „administrēšana” paredz nevis stihisku, bet koordinētu darbību. Otrkārt, nodokļu administrācijas pamatmērķis nevar aprobežoties tikai un vienīgi ar nodokļu ieņēmumu iekasēšanu. Nodokļu likumdošanas ievērošanai valstī būtu jābūt svarīgākai par nodokļu ieņēmumu nodrošināšanu, jo tā nodrošina gan fiskālās, gan ekonomiskās nodokļu funkcijas

izpildi, kā arī grāmatvedības uzskaites noteikumu ievērošanu. Treškārt, ņemot vērā to, ka nodokļu administrēšanas pamatprocesi laika gaitā var mainīties, tie nebūtu īpaši jāakcentē. Piemēram, nodokļu maksātāji – juridiskās personas (izņemot ar pievienotās vērtības nodokli apliekamās personas) – patlaban tiek reģistrēti LR Uzņēmumu reģistrā, nevis LR Valsts ieņēmumu dienestā, kā tas ir bijis līdz šim.

Nodokļu administrēšanas jēdzienu, pēc autoru domām, varētu izteikt citādāk – “*Nodokļu administrēšana ir koordinēta darbība nodokļu likumdošanas realizēšanai*”. Ja nodokļu likumdošana pēc savas būtības ir dokumentāli fiksēta valsts nodokļu politika, tad nodokļu administrēšana ir nodokļu politikas realizācijas līdzeklis. Nodokļu politika un administrēšana ir cieši saistītas [1, 36.-39.lpp]. No vienas puses, nodokļu politika, definējot nodokļu likumdošanu, lielā mērā nosaka arī nodokļu administrēšanu: tās darbības tiesiskos pamatus, funkcijas, to realizācijai piemērojamos instrumentus utt. No otras puses, nodokļu administrēšanas rezultāti ietekmē gan nodokļu politikas realizāciju, gan tās iespējamās korekcijas. Nodokļu administrēšanas ietekme uz nodokļu politiku izpaužas „administratīvā faktora” ievērošanā, nepieciešamības gadījumā koriģējot nodokļu politiku. Galvenās administratīvā faktora prasības nodokļu politikai ir šādas [2, 35.-36.lpp]:

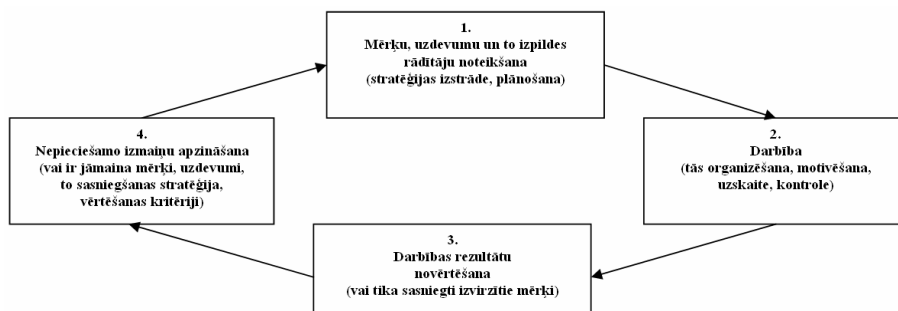
- 1) *lai nodokļu administrēšana nebūtu dārga* – ārvalstīs pie nodokļu administrēšanas izdevumiem pieskaita ne tikai nodokļu administrācijas izmaksas (*Administrative cost*), bet arī nodokļu maksātāja izmaksas (*Compliance cost*), kas saistītas ar nodokļu aprēķināšanu un iemaksāšanu [5, 2003.lpp];
- 2) *lai nodokļu administrēšana nebūtu sarežģīta* – tai jābūt maksimāli ērtai un nodokļu maksātājiem saprotamai;
- 3) *lai būtu pieejami nodokļu administrēšanai nepieciešamie resursi* – personāla kompetence un izglītība, atbilstošs materiāltehniskais nodrošinājums utt.;
- 4) *lai būtu sakārtota pārējā valsts likumdošana* – jārēķinās ar nodokļu administrācijas spēju realizēt nodokļu likumus dzīvē, jābūt atbilstoši sakārtotiem likumiem par uzņēmējdarbību, bankām, īpašumu utt.

Izvērtējot nodokļu administrēšanas ietekmi uz nodokļu politikas realizāciju, jāatceras, ka nodokļu politikas pilnvērtīgai realizācijai traucē nodokļu likumdošanas pārkāpumi, kas sasaistīti galvenokārt ar nodokļu summu nepareizu aprēķināšanu un aprēķināto nodokļu nemaksāšanu. Šos pārkāpumus izraisa morālie, ekonomiskie, tehniskie un politiskie iemesli. Kā morālus nodokļu nemaksāšanas iemeslus var minēt: nodokļu iekasēšanas mērķa neizpratni; pārliecību, ka iekasētās nodokļu summas netiks iztērētas nodokļu iekasēšanas mērķim; pārliecību, ka tie, kas nemaksā nodokļus, netiek sodīti; sarežģīto nodokļu sistēmu un nesaprotamu konkrēto nodokļu maksāšanas kārtību; nodokļu sloga neatbilstību nodokļu maksātāju maksātspējai. Ar nodokļu nemaksāšanas ekonomiskajiem iemesliem ir domāts nodokļu maksātāja ieguvums no nodokļu nemaksāšanas. Jo augstākas nodokļu likmes, jo izplatītāks nodokļu nemaksāšanas ekonomiskais aspekts. Nodokļu nemaksāšanas tehniskiem iemesliem pieskaitāmas pretrunas nodokļu likumdošanā, kas ļauj izvairīties no nodokļu maksāšanas, nepārkāpjot likumus; ierobežotā kontrole par kapitāla kustību ārzemēs; sarežģīta un nekompetenta administrēšana, kas prasa lielu laika patēriņu. Nodokļu nemaksāšanas politiskie iemesli sastopami salīdzinoši visretāk, un tie izpaužas kā nodokļu iekasēšanas mērķa neatbilstība. To rašanos ietekmē nodokļu maksātāja pārliecība par to, ka iekasētās

nodokļu summas tiek izmantotas, lai lobētu noteiktas nozares, kuru attīstību nodokļu maksātāji neuzskata par prioritāru [7, 118.-120.lpp].

Apskatot iepriekš minētos nodokļu nemaksāšanas iemeslus, jāsecina, ka lielākā daļa morālo un tehnisko iemeslu attiecināmi uz nodokļu administrēšanas darba organizāciju un kompetenci, no kā izriet, ka nodokļu administrēšanai ir būtiska loma nodokļu politikas īstenošanā.

Nodokļu administrēšana ir vadības process, kas norit saskaņā ar noteiktu ciklu: mērķu un uzdevumu izvirzīšana, darbība, darbības rezultātu novērtēšana, nepieciešamo izmaiņu apzināšana.



1.att. Nodokļu administrēšana kā vadības cikls
Tax administration's management cycle

Mērķu un uzdevumu izvirzīšana ir viens no svarīgākajiem nodokļu administrēšanas posmiem, tas ietekmē visus tam pakārtotos cikla posmus. Pirmkārt, mērķu un uzdevumu noteikšana iespaido darbību, jo mērķis lielā mērā nosaka tā sasniegšanas līdzekļus. Otrkārt, ievērojot to, ka darbības rezultātu novērtēšana pamatojas uz mērķu un uzdevumu izpildes rādītājiem, tā līdz ar to ir atkarīga no pašiem uzstādītajiem mērķiem un uzdevumiem. Treškārt, ņemot vērā to, ka nepieciešamo izmaiņu apzināšana ir tieši atkarīga no darbības rezultātu novērtēšanas, arī šo posmu ietekmē identificētie mērķi un uzdevumi.

Nodokļu politikas ietekme uz nodokļu administrēšanu izpaužas jau nodokļu administrēšanas mērķu un uzdevumu izvirzīšanas posmā. Ilgus gadus kā LR nodokļu politika, tā arī nodokļu administrēšana tika orientētas pārsvarā uz nodokļu fiskālās funkcijas realizāciju, par galveno nodokļu administrēšanas mērķi izvirzot līdzekļu iekasēšanu budžetā jeb ieņēmumu plāna izpildi. Realizējot tikai fiskālo nodokļu funkciju, nodokļu administrēšana tika uzsvērtā kā viena konkrēta uzdevuma – nodokļu iekasēšanas – īstenošana. Nodokļu administrēšana tika orientēta galvenokārt uz “pēcnodokļa” fāzi, kas nozīmē to, ka aktīvākās darbības attiecībā uz nodokļu maksātāju tika veiktas tikai pēc nodokļu neiemaksāšanas fakta konstatācijas. Akcentēti tika tādi nodokļu kontroles veidi kā tematiskās pārbaudes, nodokļu audits, arī parādu piedziņa. Šī pieeja daļēji ir attaisnojama ar to, ka nodokļu audits papildus aprēķināto summu un soda naudu iekasēšanas rezultātā iespējams salīdzinoši ātri mobilizēt budžetam nepieciešamos līdzekļus (ar nosacījumu, ka auditā aprēķinātās summas ir reāli piedzenamas). Šīs pieejas galvenais trūkums ir orientācija uz sekām, nevis iemesliem, kā rezultātā netiek sekmēta turpmāka attīstība.

Pēdējos gados arvien vairāk uzmanības tika pievērsts arī nodokļu ekonomiskajai funkcijai, t.i., nodokļu stimulējošai vai bremzējošai ietekmei uz atsevišķu

tautsaimniecības nozaru attīstību. Jāatzīst, kā šīs funkcijas pilnvērtīgai realizācijai iepļānoto nodokļu ieņēmumu apjoma iekasēšana valsts budžetā vien nav pietiekama. Ekonomiskās funkcijas pamatā ir brīvās konkurences izkropļojums, jo tie nodokļu maksātāji, kuru darbību valsts atbalsta, maksā salīdzinoši mazākas nodokļu summas nekā pārējie nodokļu maksātāji. Attiecībā uz šīm valsts atbalstītajām nodokļu maksātāju grupām tiek piemēroti nodokļu atvieglojumi un atlaides, vai arī to ienākumi vispār netiek aplikti ar nodokļiem. Valsts ietekme var izpausties arī papildu saistību veidā – nodokļu maksātājiem, kuru saimnieciskos darījumus valsts vēlas ierobežot, tiek piemērots palielināts nodokļu slogs. Praksē daļa no nodokļu maksātājiem izvairās no nodokļu maksāšanas, tādā veidā izlīdzinot valsts mākslīgi izveidoto nodokļu sloga atšķirību starp atbalstāmām un neatbalstāmām nozarēm (saimnieciskām darbībām), līdz ar to nodokļu ekonomiskās funkcijas realizācija tiek bremsēta. No iepriekš minētā var secināt, ka nodokļu ekonomiskās funkcijas īstenošanai ir svarīgi *maksimizēt to nodokļu maksātāju īpatsvaru, kuri izpilda nodokļu likumdošanas prasības*. Uzsākot nodokļu ekonomiskās funkcijas realizāciju, lai palielinātu to nodokļu maksātāju īpatsvaru, kas izpilda nodokļu likumdošanas prasības, vairāk uzmanības būtu jāpievērš nodokļu nemaksāšanas profilaksei – “pirmsnodokļu” stadijai. Kā ieteikums minama nodokļu administrācijas funkciju klāsta paplašināšana “pirmsnodokļa” stadijā.

Salīdzinot šos divus nodokļu administrēšanas mērķus: fiskālo un to nodokļu maksātāju īpatsvara maksimizēšanu, kuri izpilda nodokļu likumdošanas prasības, var secināt, ka tie dažādi nosaka “pirms un pēcnodokļa” stadijas nozīmi nodokļu administrēšanā un ir cēlušies no dažādām nodokļu funkcijām, kas nav uzskatāmas par komplementārām. Konflikts starp nodokļu fiskālo un ekonomisko funkciju ir īpaši izteikts īsā periodā, ņemot vērā, ka nodokļu atlaižu un atvieglojumu piemērošana (kas ir ekonomiskās funkcijas instruments) atsevišķiem saimnieciskās darbības veidiem samazina nodokļu ieņēmumus (kas ir fiskālās funkcijas mērķis), tādējādi šiem mērķiem kļūstot par konkurējošiem. Ilgākā laikā šīs funkcijas varētu uzskatīt par neitrālām, jo daļa no uzņēmuma rīcībā atstātiem ieņēmumiem, ko nosaka atlaižu un atvieglojumu mehānisms, sekmēs apliekamā ienākuma (un līdz ar to arī nodokļu ieņēmumu) palielināšanos nākotnē. Nodokļu administrēšanā nodokļu fiskālās un ekonomiskās funkcijas konflikts tiek novērsts ar to, ka pati nodokļu administrēšana nodarbojas ar nodokļu funkciju realizāciju nevis tieši, bet ar nodokļu likumdošanas īstenošanas starpniecību. Nodokļu funkcijām nepieciešamais līdzsvars tiek noteikts jau nodokļu likumdošanā. Maksimizējot to nodokļu maksātāju īpatsvaru, kuri izpilda nodokļu likumdošanas prasības, vienlaicīgi tiek palielināti arī nodokļu ieņēmumi, kas tiek aprēķināti atbilstoši pastāvošajai nodokļu likumdošanai, t.i., tiek realizēta nodokļu administrēšanas fiskālā funkcija. Tas nozīmē, ka šie divi nodokļu administrēšanas mērķi ir komplementāri [3, 15.lpp], tomēr pēc savas būtības mērķis – nodokļu likumdošanas prasības izpildošo nodokļu maksātāju procenta palielināšana – ir plašāks par fiskālo, kā arī ietver sevī plašāku tā sasniegšanai pielietojamo instrumentu loku nekā fiskālā mērķa īstenošanas gadījumā.

Lai palielinātu nodokļu likumdošanas prasību izpildošo nodokļu maksātāju īpatsvaru, svarīga loma ir brīvprātīgas nodokļu iemaksas veicināšanai. Brīvprātīgu nodokļu iemaksu nozīmi nodokļu administrēšanā var novērtēt, analizējot nodokļu ieņēmumu struktūru un faktiskos rezultātus, ko dod nodokļu iekasēšana piespiedu kārtā.

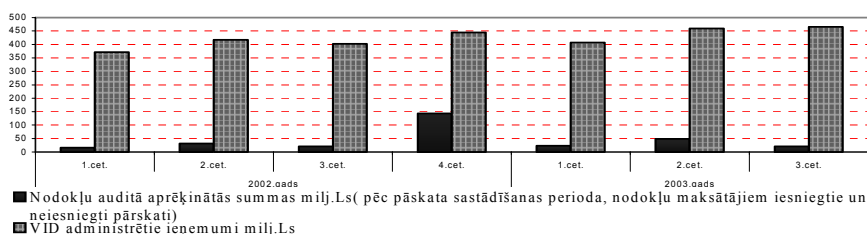
Faktiskie nodokļu ieņēmumi budžetā tiek nodrošināti divējādi – ar brīvprātīgām nodokļu maksātāju iemaksām un nodokļu administrācijas darba rezultātā piespiedu

kārtā iekasētām nodokļu summām (t.i., nodokļu audits aprēķinātās summas, piedzītās nodokļu parādu summas). Bez faktiski iekasētajiem budžeta ieņēmumiem paliek brīvprātīgi vai piespiedu kārtā aprēķinātās nodokļu summas, kuras tehniski nav iespējams iekasēt un kuras veido nodokļu parādus, un ēnu ekonomikas pārstāvju nedeklarētās un ar nodokļu kontroles pasākumiem neatklātās nodokļu summas.

Nodokļu iekasēšana piespiedu kārtā (jeb “pēcnodokļa” fāzes administrēšana) nav tik efektīva, lai ar tās palīdzību panāktu nodokļu maksātāju simtprocentīgu nodokļu likumdošanas prasību izpildi nodokļu aprēķināšanas un iemaksāšanas stadijā. Pirmkārt, tā ir salīdzinoši dārgāka par “pirmsnodokļu” fāzes administrēšanu. Attiecīgās izmaksas galvenokārt nosaka lielā darbietilpība un augstās prasības nodokļu inspektoru kvalifikācijai (kas nosaka arī lielāku atalgojumu). Dārgākais un darbietilpīgākais nodokļu administrēšanas process – nodokļu audits – arī attiecināms uz “pēcnodokļa” fāzi. Piemēram, 2002. gadā viens auditors veica vidēji 6,8 auditus [12, 13.lpp], no kā izriet, ka vidējais audita laiks bija 1,7 mēneši.

Otrkārt, “pēcnodokļa” fāzes administrēšanas procesu lielās izmaksas kopā ar nodokļu administrācijas resursu ierobežotību neļauj piemērot tos plašam nodokļu maksātāju lokam. Piemēram, 2002. gadā nodokļu auditus veica 1501 nodokļu maksātājam – juridiskām personām, kas uz gada beigām sastādīja tikai 1,3% no nodokļu maksātāju – juridisko personu – skaita [12, 12.lpp]. Jāpiebilst, ka pārējie piespiedu nodokļu iekasēšanas procesi – piemēram, saimnieciskās darbības norises vietas apsekošana, tematiskās pārbaudes – nav tik darbietilpīgi un dārgi kā nodokļu audits un tiek veikti plašākam nodokļu maksātāju lokam, tomēr sava epizodiskā rakstura dēļ nedod simtprocentīgu garantiju ne tikai pareizai nodokļu aprēķināšanai, bet pat pareizai saimnieciskās darbības uzskaitēi.

Treškārt, tā bieži vien neuzrāda faktiskos rezultātus ne nodokļu aprēķināšanas, ne nodokļu iekasēšanas stadijā. Piemēram, 2002. gadā Valsts ieņēmumu dienesta iestāžu nodokļu audits papildus aprēķinātās nodokļu summas sastādīja tikai 5% no Valsts ieņēmumu dienesta administrētajiem 2002. gada budžeta nodokļu ieņēmumiem.

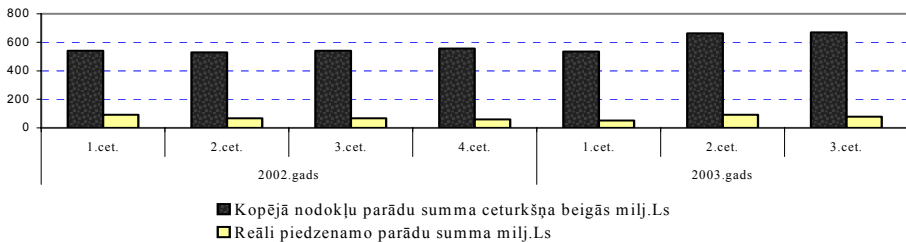


2. att. Nodokļu audits aprēķināto summu un VID administrēto ieņēmumu salīdzinājums 2002.-2003. gadā [9, 6.lpp; 10, 6.lpp; 11, 7.lpp; 12, 9.lpp; 13, 11.lpp; 14, 13.lpp; 15, 13.lpp; 22, 1.lpp; 23, 1.lpp; 24, 1.lpp; 25, 1.lpp; 26, 1.lpp; 27, 1.lpp; 28, 1.lpp]
Figure 2: Audits activity results and total government budget's revenues in 2002.-2003.

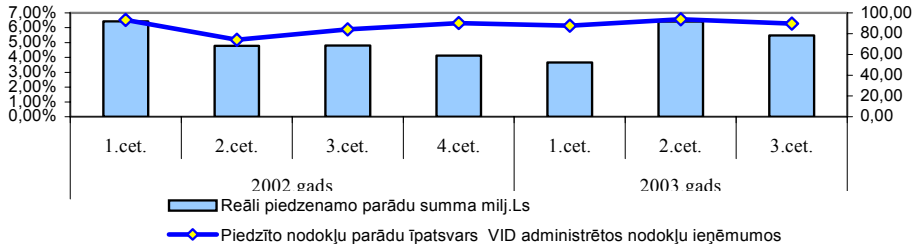
Faktiski iekasēto auditā aprēķināto summu īpatsvars budžeta ieņēmumos ir vēl zemāks, jo, kā pierāda prakse, lielākās auditā aprēķinātās summas parasti arī netiek iekasētas budžetā, bet pāriet parādu kategorijā. Audita rezultātā aprēķinātās milzīgās summas, par kurām regulāri informē prese, ļauj vienīgi pārtraukt nodokļu nemaksātāja oficiālo saimniecisko darbību pēc maksātnespējas un bankrota

procedūras pabeigšanas. Šīs kategorijas parādi faktiski tā arī netiek nomaksāti un sākotnēji palielina aktuālo nodokļu parādu summu, tad „evolucionē” līdz reāli nepiedzenamiem parādiem, bet pēc maksātnespējas pasludināšanas pāriet apturēto parādu kategorijā un pēc bankrota procedūras tiek dzēstas.

Par zemu nodokļu maksājumu piespiedu iekasēšanas rezultativitāti liecina pieaugošās nodokļu parādu summas, zems reāli piedzenamo parādu īpatsvars kopējā parādu summā, zems piedzīto parādu īpatsvars kopējā parādu summā un nodokļu ieņēmumos. Piemēram, 2002. gadā piedzītās nodokļu parādu summas sastādīja tikai 6% no Valsts ieņēmumu dienesta administrētajiem nodokļu ieņēmumiem budžetā.



3. att. Nodokļu parādu summu dinamika 2002.-2003.gadā [16, 4.lpp; 17, 5.lpp; 18, 5.-6.lpp; 19, 3.-4.lpp; 20, 6.-7.lpp; 21, 6.-7.lpp]
Figure 3: Total tax debt in 2002.-2003.



4. att. Piedzīto nodokļu parādu īpatsvars VID administrētajos kopbudžeta ieņēmumos 2002.-2003.gadā [16, 2.lpp; 17, 2.lpp; 18, 3.lpp; 19, 2.lpp; 20, 3.lpp; 21, 3.lpp; 22, 1.lpp; 23, 1.lpp; 24, 1.lpp; 25, 1.lpp; 26, 1.lpp; 27, 1.lpp; 28, 1.lpp]
Figure 4: Recovered tax debt part in total government budget's revenues in 2002.-2003.

Iepriekš minētie rādītāji liecina, pirmkārt, par to, ka piespiedu kārtā nav iespējams būtiski palielināt nodokļu likumdošanas prasības izpildošo nodokļu maksātāju īpatsvaru, otrkārt, par to, ka brīvprātīgās nodokļu iemaksas veido lielāko budžeta ieņēmumu daļu un to administrēšana ir lētāka. Šie dati apliecina “pirmsnodokļu” fāzes, kas sekmē brīvprātīgo nodokļu iemaksu, un attiecināma uz nodokļu nemaksāšanas profilaksi, svarīgumu.

Speciālisti vairāk akcentē “pirmsnodokļa” fāzi, jo pastāv uzskats, ka “pirmsnodokļa” fāzes administrēšanā ieguldītie līdzekļi dod lielāku pozitīvo efektu uz nodokļu ieņēmumiem, nekā tā pati summa, kas ieguldīta “pēcnodokļa” fāzes administrēšanā [5, 186.lpp; 6, 3.-6.lpp]

No iepriekš apskatītā var secināt, ka, lai maksimizētu nodokļu likumdošanas prasības izpildošo nodokļu maksātāju īpatsvaru, kas ir nepieciešams nodokļu

fiskālās un ekonomiskās funkcijas izpildei, nodokļu administrēšanai jāsekmē brīvprātīga nodokļu iemaksa. *Nodokļu administrēšanas galveno mērķi var formulēt kā nodokļu maksātāja brīvprātīgas pakļaušanās veicināšanu nodokļu likumdošanas prasībām.*

Šāds mērķa formulējums neizslēdz arī nodokļu iekasēšanu piespiedu kārtā. Labprātīga pakļaušanās var tikt veicināta, ja nodokļu administrācijai ir izdevies radīt pārliecību, ka nepakļaušanās un izvairīšanās tiek atklāta un efektīvi sodīta. Nodokļu administrācijai ir jāveic darbība divos virzienos, ietekmējot gan “pirmsnodokļu”, gan “pēcnodokļu” stadijas:

- 1) jāsekmē brīvprātīgā nodokļu iemaksa, realizējot nodokļu maksātāju reģistrāciju, konsultāciju sniegšanu un pārskatu un maksājumu saņemšanu, tādā veidā iedarbojoties uz nodokļu maksātājiem, kuri brīvprātīgi, bez nodokļu administrācijas ietekmes, izpilda nodokļu saistības vai kuri izpilda nodokļu saistības, pateicoties nodokļu administrācijas korektai, palīdzošai iedarbībai,
- 2) jāiekasē nodokļu summas piespiedu kārtā, īstenojot vajāšanas darbības attiecībā uz nodokļu maksātājiem, kas nodokļu saistības izpilda, vienīgi pateicoties nodokļu administrācijas “spiedienam”, un nodokļu maksātājiem, kas nekad brīvprātīgi neizpilda nodokļu saistības [5, 268.-269.lpp], lai pierādītu, ka nepakļaušanās nodokļu likumdošanai tiek atklāta un sodīta.

Liela uzmanība jāpievērš “pirmsnodokļa” fāzei jeb nodokļu nemaksāšanas profilaksei. Svarīgi ir apzināties, ka “pirms un pēcnodokļu” stadijas nepastāv atrauti viena no otras. Nodokļu administrēšanas prakse pierāda, ka pilnvērtīga “pirmsnodokļu” stadijas realizācija atvieglo “pēcnodokļu” stadijas realizāciju. Savukārt “pēcnodokļu” stadijas pareiza realizācija atvieglo “pirmsnodokļu” stadijas realizāciju. Lai panāktu maksimāli iespējamo nodokļu maksātāju īpatsvaru, kas izpilda nodokļu likumdošanas prasības (nodokļu administrācijas finansējuma robežās), ir jāatrod līdzsvars starp “pirms un pēcnodokļu” administrēšanas stadiju. Diemžēl, meklējot šo līdzsvaru, ir gandrīz neiespējami pārņemt citas valsts pieredzi, jo katras valsts nodokļu administrācija darbojas savā specifiskā vidē, variējas nodokļu sistēmas un politika, ekonomiskās vides, sabiedrības attīstības līmeņi, nodokļu administrēšanas finansējuma un autonomijas līmeņi, nodokļu administrēšanas tradīcijas, nodokļu maksātāju skaits un kopējā nodokļu summa, kas jāadministrē, utt.

Kaut arī jau 2001. gadā LR Valsts ieņēmumu dienesta nodokļu administrēšanas stratēģijā par vienu no svarīgākajiem uzdevumiem tika atzīta labprātīgas nodokļu saistību izpildes veicināšana un tika aprakstīti galvenie darbības virzieni nodokļu maksātāju apkalpošanas uzlabošanai, uz klientu orientēta servisa nodrošināšanai utt., pastāvošā LR Valsts ieņēmumu dienesta darba organizācija liecina, ka LR nodokļu administrēšana joprojām vairāk ir orientēta uz fiskālo funkciju (t.i., līdzekļu iekasēšanu budžetā) nekā uz nodokļu maksātāja brīvprātīgas pakļaušanās veicināšanu nodokļu likumdošanas prasībām. Visspilgtāk tas izpaužas nodokļu administrēšanas darbības rezultātu novērtēšanas sistēmā, kas orientējas galvenokārt uz ieņēmumu plāna izpildi, viena iekasētā lata administrācijas izdevumiem un “pēcnodokļa” fāzes procesu (tematiskās pārbaudes, nodokļu audits, parādu piedziņa) rādītājiem.

Jāatzīst, ka LR Valsts ieņēmumu dienests pēdējo 3 gadu laikā “pirmsnodokļa” fāzei veltījis vairāk uzmanības, piemēram, izveidojot klientu apkalpošanas zāles, koordinējot konsultāciju sniegšanu, ieviešot nodokļu deklarācijās ietverto datu

ticamības pārbaudes, pastiprinot uzmanību nodokļu maksātāju reģistrācijai utt., tomēr, neraugoties uz to, “pirmsnodokļu” fāzes procesi joprojām ir vāji attīstīti. “Pirmsnodokļu” fāzes procesu turpmāko attīstību bremzē vairāki faktori, no kuriem visbūtiskākie ir: procesu pietiekoši dziļi izstrādāta praktiskās pielietojšanas mehānisma un metodikas trūkums, to rezultātu uzskaites un analīzes nepilnības, kas neļauj spriest par procesu efektivitāti. Iepriekš minētais liecina par “pirmsnodokļu” stadijas svarīguma neapzināšanos un nepietiekošu šīs stadijas procesu koordināciju.

Darbs ar “pirmsnodokļu” fāzi īpaši aktuāls ir valstīs ar pārējas ekonomiku (pie kurām var pieskaitīt arī Latviju), kurās lielai daļai iedzīvotāju nav skaidra nodokļu būtība, to iekasēšanas mērķis un to konkrētais izlietojums. Šādās valstīs veidojas stiprs nodokļu nemaksāšanas morālo iemeslu komplekss, ko pastiprina nodokļu galvenās īpašības, kas arī nosaka nodokļu sistēmas piespiedu raksturu:

- 1) nodokļu nomaksa ir obligāta, nodokļu maksātājam nav izvēles maksāt vai nemaksāt nodokļus;
- 2) nav zināms, par kādu konkrēto precī vai pakalpojumu nodoklis tiek maksāts. Nodokļu maksātāji, kas samaksā nodokli, neko pretī uzreiz nesaņem, izņemot solījumus, ka valsts sniegs pakalpojumus gadījumos, kad tas būs nepieciešams. Taču, no otras puses, valsts pakalpojumu (piemēram, medicīniskā palīdzība, policijas aizsardzība) sniegšana netiek saistīta ar cietušās personas nodokļu samaksas faktu. Cilvēkiem, kuri nemaksā nodokļus, nav aizliegts mācīties valsts skolās, braukt pa ceļiem, kuru būvēšanai izmantoti pašvaldību līdzekļi, utt.

Vienlaikus ar tehniskiem nodokļu nemaksāšanas iemesliem, kas rodas nesen izveidotās un pastāvīgi koriģētas nodokļu sistēmas un salīdzinoši jaunas nodokļu administrācijas nepilnību dēļ, kā arī katrai nodokļu sistēmai raksturīgiem ekonomiskiem nodokļu nemaksāšanas iemesliem un vecām “pagrīdes” ekonomikas tradīcijām, samazinās nodokļu likumdošanas prasības izpildošo nodokļu maksātāju īpatsvars, tiek izkropļota konkurence, kā arī samazinās nodokļu kopējie ieņēmumi.

LITERATŪRA

1. Grovers S. *Valsts sektora pārvalde*. – Rīga: SIA “N.I.M.S.”, 1999. – 616 lpp.
 2. Kavale L. *Nodokļu politika*. – Rīga: Valsts administrācijas skola, 1998. – 49 lpp.
 3. *Pārvaldības tehnoloģijas* /Klauss A., Brūvelis A., Klausa E. u. c. – Rīga: SIA Mediju nams, 2002. – 240 lpp.
 4. Hancock D. *Taxation policy and practice*. – Boston: International Thomson Business Press, 1999. – 364 p.
 5. Inter-American Centre of the Tax Administrations. Necessary attributes for a sound and effective tax administration. – Buenos Aires: Inter-American Centre of the Tax Administrations, 1997. – 322 p.
 6. Inter-American Centre of the Tax Administrations. CIAT Tehnical Conference. – Paris: Inter-American Centre of the Tax Administrations, 2002. – 320 p.
 7. Заяц Н. Е. *Теория налогов*. – Минск: БГЭУ, 2002. – 220 с.
- LR Valsts ieņēmumu dienesta nepublicētie materiāli:**
8. Valsts ieņēmumu dienesta nodokļu administrēšanas stratēģija. /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenā nodokļu pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2001. – 18 lpp. – Nepublicētie materiāli
 9. Nodokļu kontroles darba rezultāti par 2002. gada 1. ceturksni /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Kontroles darba modernizācijas un analīzes daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 11 lpp. – Nepublicētie materiāli

10. Nodokļu kontroles darba rezultāti par 2002. gada 1. pusgadu /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Kontroles darba modernizācijas un analīzes daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 14 lpp. – Npublicētie materiāli
11. Nodokļu kontroles darba rezultāti par 2002. gada 9 mēnešiem /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Kontroles darba modernizācijas un analīzes daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 14 lpp. – Npublicētie materiāli
12. Nodokļu kontroles darba rezultāti par 2002. gadu /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Kontroles darba modernizācijas un analīzes daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 24 lpp. – Npublicētie materiāli
13. Nodokļu kontroles darba rezultāti par 2003. gada 1. ceturksni /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Kontroles darba modernizācijas un analīzes daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 22 lpp. – Npublicētie materiāli
14. Nodokļu kontroles darba rezultāti 2003. gada 1. pusgadā /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Kontroles darba modernizācijas un analīzes daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 25 lpp. – Npublicētie materiāli
15. Nodokļu kontroles darba rezultāti 2003. gada 9 mēnešos /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Kontroles darba modernizācijas un analīzes daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 28 lpp. – Npublicētie materiāli
16. Par padarīto darbu piedziņas jomā 2002. gada martā /LR Valsts ieņēmumu dienesta Juridiskā pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 6 lpp. – Npublicētie materiāli
17. Par padarīto darbu piedziņas jomā 2002. gada oktobrī /LR Valsts ieņēmumu dienesta Juridiskā pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 5 lpp. – Npublicētie materiāli
18. Par padarīto darbu piedziņas jomā 2002. gada decembrī un gadā /LR Valsts ieņēmumu dienesta Juridiskā pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 7 lpp. – Npublicētie materiāli
19. Par padarīto darbu piedziņas jomā 2003. gada I ceturksnī /LR Valsts ieņēmumu dienesta Juridiskā pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 5 lpp. – Npublicētie materiāli
20. Par padarīto darbu piedziņas jomā (2003. gada II ceturksnī) /LR Valsts ieņēmumu dienesta Juridiskā pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 8 lpp. – Npublicētie materiāli
21. Par padarīto darbu piedziņas jomā (2003. gada III ceturksnī) /LR Valsts ieņēmumu dienesta Juridiskā pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 8 lpp. – Npublicētie materiāli
22. Valsts ieņēmumu dienesta analīze par tā administrētajiem budžeta ieņēmumiem 2002. gada trīs mēnešos /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenā nodokļu pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 22 lpp. – Npublicētie materiāli
23. Valsts ieņēmumu dienesta analīze par tā administrētajiem budžeta ieņēmumiem 2002. gada pirmajā pusgadā /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenā nodokļu pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 20 lpp. – Npublicētie materiāli
24. Valsts ieņēmumu dienesta analīze par tā administrētajiem budžeta ieņēmumiem 2002. gada deviņos mēnešos /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenā nodokļu pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2002. – 20 lpp. – Npublicētie materiāli
25. Informācija par Valsts ieņēmumu dienesta administrētajiem valsts budžeta ieņēmumiem 2002. gadā /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenās nodokļu pārvaldes Nodokļu un nodokļu maksātāju uzskaites daļa. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 61 lpp. – Npublicētie materiāli
26. Par Valsts ieņēmumu dienesta administrēto budžeta ieņēmumu izpildi 2003. gada trīs mēnešos /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenā nodokļu pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 17 lpp. – Npublicētie materiāli
27. Par Valsts ieņēmumu dienesta administrēto budžeta ieņēmumu izpildi 2003. gada sešos mēnešos /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenā nodokļu pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 17 lpp. – Npublicētie materiāli

28. Par Valsts ieņēmumu dienesta administrēto budžeta ieņēmumu izpildi 2003. gada deviņos mēnešos /LR Valsts ieņēmumu dienesta Galvenā nodokļu pārvalde. – Rīga: Valsts ieņēmumu dienests, 2003. – 19 lpp. – Nepublicētie materiāli

The Problem of the Tax Administration's Defined Aims

Summary

The problem of the tax administration's defined aims is current for Latvia, which some years ago realized only a fiscal tax functions. Realizing only a fiscal tax function, the main aim of the tax administration was simplified to meeting the government budget's revenue plan. Nowadays the development of tax's economical function has increased the importance of the level of compliance with tax obligations.

The practise of tax administration in Latvia shows that the enforcement of tax collection is labour-intensive and therefore expensive. Tax revenues that are received as a direct result of the enforcement of tax collection form only a small part of the total government budget's revenues. Voluntary tax payments form a great part of the total government budget's revenues. That is why the main aim of tax administration can be defined as promoting the taxpayer's voluntary compliance with their tax liabilities. Such a definition of the tax administration's aim does not except tax complying reinforcing activities, because enforcement can be used as a deterrent to non-compliance.

Kompetences un karjeras virzītājspēku mījsakarības

Relationship between Competence and Guiding Force of the Career

Rasma Garleja, prof., *Dr.oec.*
Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

Rakstā „Kompetences un karjeras virzītājspēku mījsakarības” ir pētīta aktuāla cilvēkpotenciāla vadīšanas problēma, karjeras veidošanas atbilstība profesionālajai, sociālajai un komunikatīvajai kompetencei. Izmantojot teorētiskās literatūras analīzes metodi, precizēts ar problēmu saistīto jēdzienu skaidrojums un karjeras veidošanas ietekmējošie faktori, kā arī izvērtēti karjeras virzītājspēki pēc to nozīmības. Informācija iegūta, veicot testa „Karjeras virzītājspēku noteikšana” respondentu atbilžu izvērtējumu.

Pētījuma rezultātā noteikts karjeras virzītājspēku ranžējums un izstrādātas rekomendācijas karjeras pārvaldīšanā.

Atslēgvārdi: karjera, karjerisms, kompetence (profesionālā, sociālā), kompetences virzītājspēki, cilvēkpotenciāls.

Karjera [fr. *carriere*] ir individuāli apzināta dzīves pozīcija, iespēja darbībā, sabiedriskajās attiecībās, socializācijā. Karjera ir izaicinājums, risks, uzvedība saistībā ar cilvēkpotenciāla uzkrājumu un izvietojumu cilvēka aktīvās dzīves periodā. Tā ir subjektīvi izvērtēts cilvēka viedoklis par sava darba nākotnes iespējām, sociālo statusu, prognozējamo pašrealizācijas iespēju un apmierinātība ar to. Karjera nozīmē izvirzīšanos darbā, politikā, kultūrā, sociālajā vidē, tiekšanās pēc personiskiem panākumiem, popularitātes.

Karjeras attīstību ietekmējošo faktoru grupas:

- ekonomiskie (nodarbinātība, cilvēkresursu tirgus, bezdarbs, finanses);
- sociāli ekonomiskie (profesiju grupas, amatu sociālais statuss, autoritātes, dzīveslīmenis, mode);
- sociāli demogrāfiskie (sociālās stratas, tradīcijas, vecumposms);
- kultūra un izglītība (socializācijas līmenis).

Karjera ir iespēja realizēt profesionālo, sociālo un komunikatīvo kompetenci.

Kompetence [lat. *competentia* – atbilstība] ir lietpratība, zināšanas, izpratne kādā konkrētā jomā, jautājumā visās tās formās.

Kompetence ir integratīva kategorija, kas raksturo mījsakarības starp spējām, pieredzi un rezultātu. Visi kompetences veidi darbojas savstarpēji saistīti, jo cilvēks funkcionē veselumā.

Profesionālajai kompetencei raksturīgas vispārējās un speciālās profesionālās zināšanas, prasmes, iemaņas; pienākumu, tiesību, atbildības apzināšanās saskaņā ar

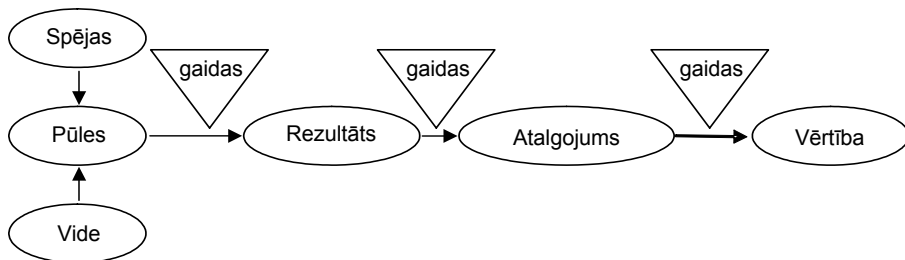
kvalifikācijas raksturojumu un speciālista modeli (t.i., dinamiska īpašību un kvalitāšu sistēma, kas nepieciešama profesionālo funkciju veikšanai). Profesionālā kompetence ir spēja realizēt aktivitātes profesijas funkciju ietvaros, izmantojot vērtību filtru zināšanu selektīvā izvēlē.

Sociālo kompetenci veido sociālās prasmes: mērķorientētība, reāls dzīves skatījums, Es identitāte sociālajā vidē, iecietība – spēja kavēt momentreakciju, prasme cīnīties pret ikdienas izaicinājumu. Sociālā kompetence ir zināšanas par sociālo un kultūras vidi, prasme uzvesties daudz kultūru sabiedrībā, saskarsmes un saziņas prasme, attieksmes identitāte, vērtīborientācija.

Komunikatīvo kompetenci raksturo socializācijas līmenis – mācīšanās, pašattīstības, saziņas un sadarbības spēja. Komunikatīvā kompetence izpaužas dialogiskās un monoloģiskās prasmēs. Dialogiskā prasme ir spēja ar valodas līdzekļiem īstenot saziņas uzdevumus, orientēties saziņas daudzveidībā, uztvert mutvārdu un rakstveida tekstu, prasme kritiski vērtēt informāciju, balstoties uz zināšanām, pieredzi.

No kompetences paaugstināšanas aspekta karjera ir pozitīvi vērtējama kvalitāte. Tas ir veselīgs, atbalstāms cilvēkpotenciāla pašvadīšanas paņēmieni, kas mudina censties realizēt sasniegto spēju līmeni, motivē darbībai, attīsta pašizteikšanās vajadzības, palielina konkurētspēju. Bet karjeras veidošanās process ir jāveda no sabiedrības puses, lai novērstu iespēju karjeras veidošanā izmantot negodīgus līdzekļus (apmelošanu, faktu sagrozīšanu par labu sev, citu sasniegumu piesavināšanos, vainas novelšanu uz citiem u.tml.).

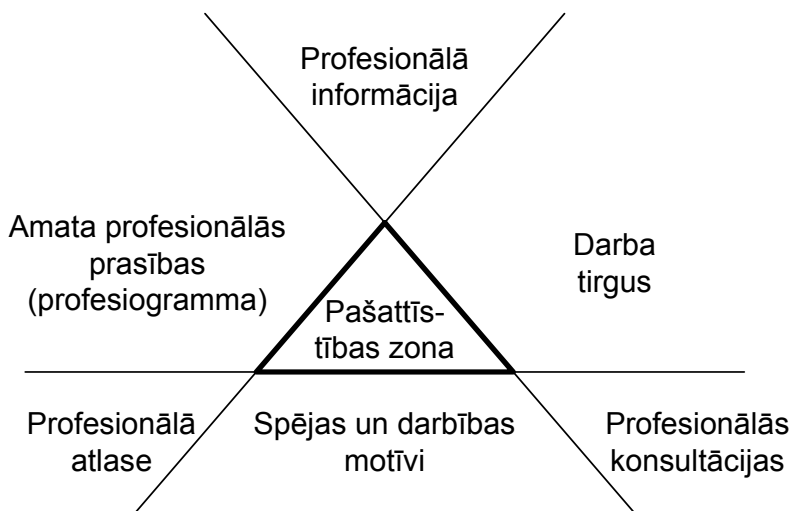
Karjeras sociāli ekonomiskais saturs atklājas darbaspējā, dzīvotspējā, dzīvesstilā, pozīcijā, mērķtiecībā, kā arī ar profesionālo darbību netieši saistītajās personības kvalitātēs. Karjeras sociāli ekonomiskā vērtība ir cilvēkpotenciāls, kas iesaistās sabiedrības un individuālo gaidu apmierināšanā. Tas uzskatāmi parādīts variatīvā V.Vruma gaidu teorijas modelī. [4]



1. att. Individuālo gaidu vērtīborientācija

Katrs cilvēks pats izvēlas akcentus savas individuālās karjeras plānošanā un nosaka prioritātes (darbs, ģimene, pilsoniskums, garīgums, hobijs).

Bet karjera ir saistīta arī ar darba tirgu un konkurenci darba tirgū, pieprasījuma un piedāvājuma attiecībām, darbaspēka morālā un fiziskā nolietojuma pakāpi, inovatīvām pārmaiņām saimniecībā, pārvaldīšanā un karjeras virzītājspēku struktūrā. Pārmaiņas notiek arī karjeras sociālajā statusā – filozofiskā, ideoloģiskā un ekonomiskās politikas skaidrojumā.



2. att. Pašattīstība un profesionālā orientācija [9., 88]

Protams, cilvēks gūst apmierinājumu sasniegtajā karjerā, ja to atzinīgi novērtē arī sabiedrība, ja individuālā attīstība iet kopsolī ar sabiedrībā notiekošajām pārmaiņām.

Pārmaiņas rada darbspēju pazemināšanos dažos cilvēku dzīves vecumos. Darbspēju pazemināšanās galvenie virzieni ir:

- Profesionālā novecošanās (vispārējo un speciālo profesionālo zināšanu un prasmju salīdzinoši zemāks līmenis, nekā sasniegts profesijā).
- Profesionālās piemērošanās spēju pazemināšanās inovatīvo pārmaiņu procesā (nespēja noteikt savu vietu (lomu) jaunos apstākļos; zināšanu papildināšanas motivācijas pazemināšanās).
- Fiziskā novecošanās, salīdzinot ar vidējo vecumu profesijā.

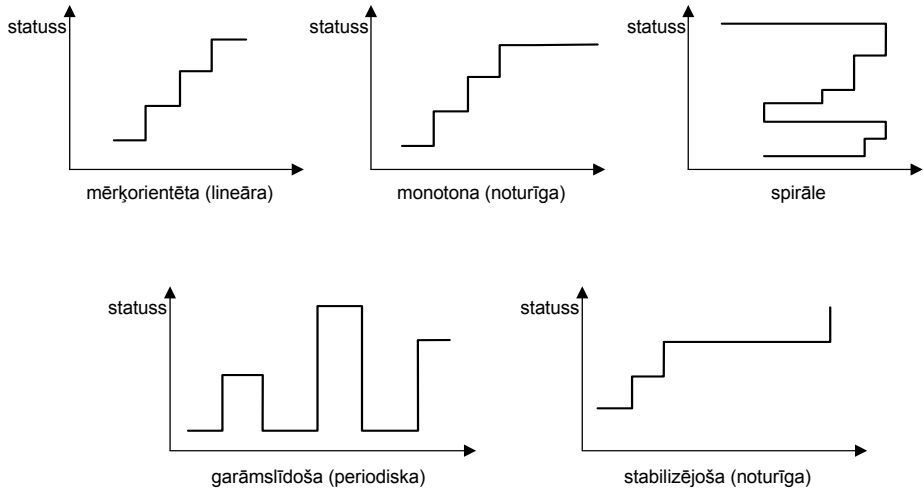
Darbspēju pazemināšanās pārmaiņu rezultātā ir ne tikai fizisks, bet arī psihisks process, kas negatīvi ietekmē karjeras veidošanos. Karjeras veidotājs sabiedrisko attiecību aspektā ir komandas spēlētājs, kurš spēj saskaņot savas intereses ar organizācijas interesēm, pārvalda konstruktīvās konkurētspēju prasmes, spēj uzņemties atbildību, objektīvi, loģiski, elastīgi domā un skaidri formulē savu viedokli; raksturīga augsta intelektuālā zinātkāre utt.

Pazeminoties psihiskajam stāvoklim vai mainoties karjeras sociālajam statusam, karjeras veidotājs var zaudēt tālākas attīstības iespējas, var izmainīties karjeras virzītājspēku struktūra.

Darba psiholoģijā ir izdalīti vēl daudzi citi kompetenču veidi, piemēram:

- inovatīvā kompetence,
- pašvērtēšanas kompetence,
- vērtību kompetence,
- izdzīvošanas kompetence,
- kultūras, atbildības kompetence u.c.

Karjeras maiņa atkarībā no sociālā statusa var būt dažāda [9].



3. att. Karjeras attīstības stratēģijas

Karjeras veidošanās process ir cieši saistīts ar darbības organizāciju, resursu vadīšanu, investīcijām, informācijas nodrošinājumu, risku, kontroli. Karjeras **vadīšanas stratēģija** ietver vairākus posmus:

- subjekta vadīšanas misijas noteikšana;
- mērķa formulēšana saistībā ar subjekta uzdevumiem, funkcijām, individuālo atbildību;
- personāla attīstības stratēģijas izstrāde, realizācija, novērtēšana, koriģēšana.

Karjeras attīstības vadīšanai ir izstrādātas vairākas koncepcijas, kas metodiski pamatojas uz konkrētas situācijas filozofisko, ideoloģisko, stratēģisko un politisko skaidrojumu.

Koncepcijas ietver trīs daļas:

- resursi (stāvoklis darba tirgū),
- līdzekļi (iespējas),
- galamērķis (perspektīva).

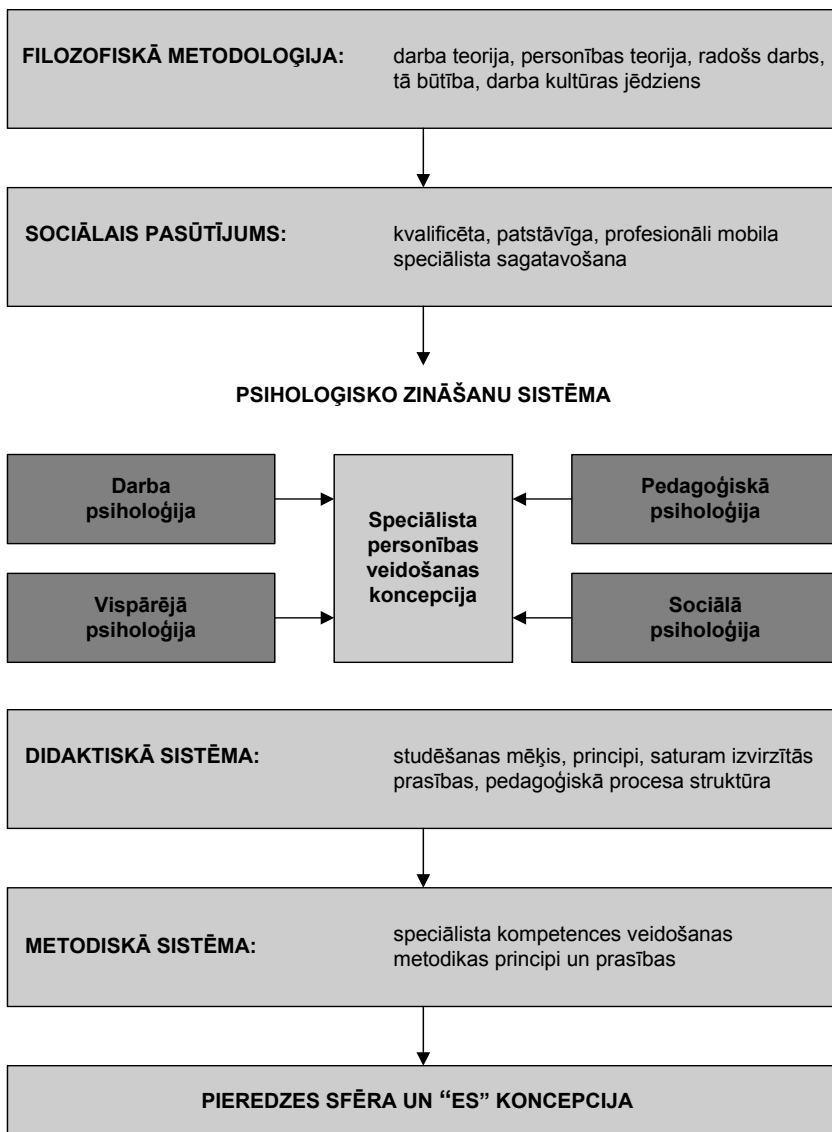
Izstrādājot koncepciju, ņem vērā individuālās un organizācijas darbības pārmaiņas, uzvedību, morāli, sociālās psiholoģijas aktuālās problēmas karjeras attīstības vadīšanā, ekonomiski organizatorisko mehānismu, personāla potenciālu (sk. 4. attēlu).

Karjeras efektivitāti raksturo objekta un subjekta mērķu attiecības starp organizāciju un darba tirgus vajadzībām.

Karjeras virzītājspēkiem dažādās darbības sfērās ir atšķirīgs nozīmīgums, bet tiem ir arī kopīgi determinējošie faktori:

- profesionālisms (profesionālā kompetence),
- dzīves standarts,
- sociālie kontakti,
- varas iespējas,
- materiālā atbildība,
- darba saturiskā vērtība,
- kreativitāte,
- sociālais statuss,

- kultūra,
- sociālā drošība u.c.

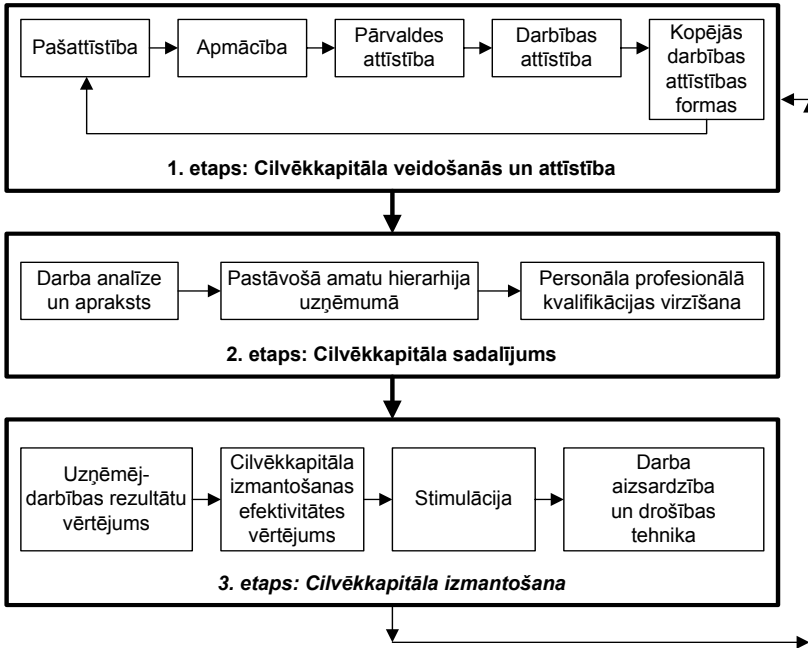


4. att. Speciālista personības veidošanās didaktiski metodiskā shēma [8]

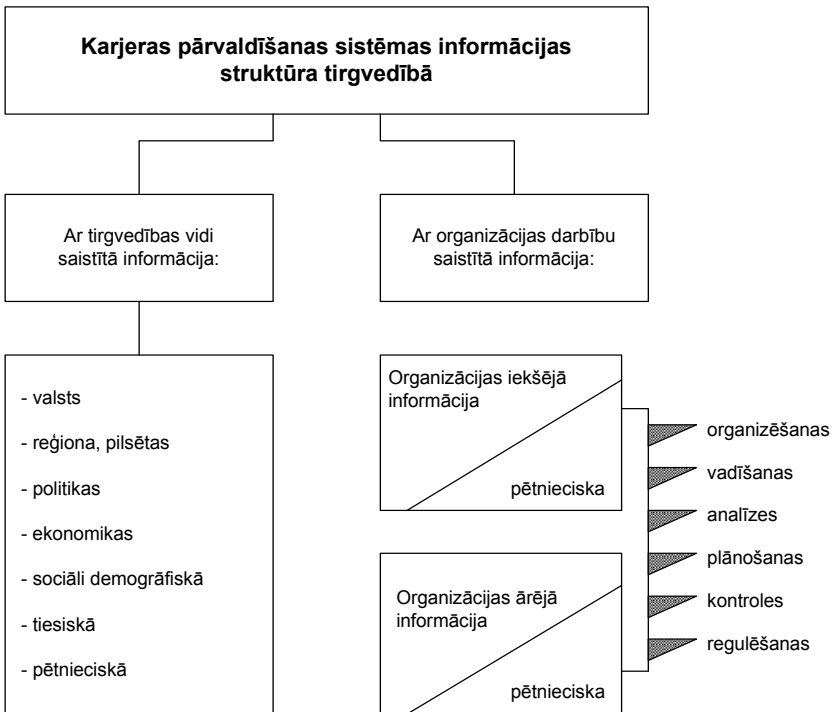
Vērtējot karjeras veidošanas iespējas organizācijā, jānoskaidro, vai amats un darba vide nodrošina iespēju realizēt pretendenta kompetenci un izmantot virzītāj spēku lomu.

Katrā darbības sfērā iezīmējas specifiski karjeras līmeņi un vērtēšanas kritēriji. Vērtējot situāciju konkrētā organizācijā, ir jāņem vērā visi cilvēkkapitāla attīstības un funkcionēšanas posmi.

Karjeras vērtēšanas modelis tirgvedībā parādīts 5. attēlā.



5. att. Karjeras vadība organizācijā [9, 75]



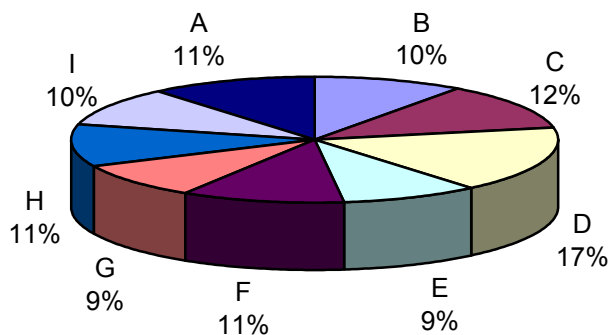
6. att. Karjeras efektivitātes vērtēšanai nepieciešamās informācijas sistēmas līmeņi [10]

Informatīvais karjeras vadīšanas nodrošinājums ietver informācijas organizāciju, apstrādi, tehnoloģiju. Informācijai ir jābūt aktuālai, kompleksai, kodējamai, mainīties juridiskajiem aktiem – koriģējamai, adresātu vajadzībām atbilstoši.

Mūsu pētījumā izmantots tests „Karjeras virzītāj spēku noteikšana” (1. pielikums). Aptaujā piedalījās 44 respondenti no Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātes maģistrantūras tirgvedības un saimnieciskās darbības uzskaites, kontroles un analīzes specialitātēm 2003. akadēmiskā gada 1. semestrī. Tests sastāv no 36 jautājumiem. Respondentiem bija jāizvērtē katra apgalvojuma atbilstība viņa viedoklim. Par katru apgalvojumu tika izteikti divi dažādi apgalvojumi un dota trīs punktu kombinācija. Abu apgalvojumu vērtējumu summai jābūt 3. Aptaujā tika noskaidrota deviņu karjeras virzītāj spēku ietekme:

- A. Materiālie labumi un atlīdzība (vēlme saņemt iespējami lielāku materiālo atlīdzību par savu darbu un tieksme pēc augstiem dzīves standartiem).
- B. Vara (vēlme pēc ietekmes pār cilvēkiem un resursiem).
- C. Darba saturiskā vērtība (vēlme pēc jēgpilnas darbības).
- D. Profesionalitāte (tieksme pēc augstiem sasniegumiem kādā darbības sfērā).
- E. Kreativitāte (vēlme pēc jaunrades un iespējas tikt identificētam ar oriģināliem sasniegumiem).
- F. Sociālie kontakti (vēlme pēc labām attiecībām).
- G. Autonomija (vēlme pēc neatkarības).
- H. Sociālā drošība (vēlme pēc drošas un prognozējamās nākotnes).
- I. Statuss (vēlme pēc atzinības un apbrīnas).

Apkopojot testa rezultātus, izrādījās, ka cilvēku uz karjeru lielākoties virza vairāki spēki vienlaicīgi, jo sadalījums starp tiem ir samērā līdzīgs (sk. 7. attēlu).



7. att. Karjeras virzītāj spēku ietekmes struktūra

Aptaujātajiem respondentiem visietekmīgākais un būtiskākais virzītāj spēks ir profesionalitāte. Vairāk kā pusei respondentu tas ir noteicošais virzītāj spēks, kas izskaidrojams ar to, ka visi aptaujātie ir maģistrantūras studenti, kuriem augsta izglītības un kvalifikācijas līmeņa sasniegšana ir viens no svarīgākajiem mērķiem dzīvē. Tās ir investīcijas cilvēkkapitālā, kas augļus nesīs nākotnē un nodrošinās augstāku dzīves līmeni. Profesionalitāte ir arī ceļš uz citiem labumiem: materiālo labklājību, varu, noteiktu sociālo statusu. Otrajā vietā aiz profesionalitātes ir darba saturiskā vērtība, kas liecina par to, ka cilvēkiem ir būtiski saprast un apzināties, kālab viņi strādā, trešajā vietā ar vienlīdzīgu sadalījumu seko materiālie labumi,

sociālie kontakti un drošība. Vismazākā ietekme konkrēto respondentu vidū ir autonomijai un kreativitātei.

Ranžējot iegūtos datus, ieguvām informāciju, kā augstāk minētie spēki ietekmē konkrēto respondentu karjeras attīstību (sk.1. tabulu).

1. tabula

KARJERAS VIRZĪTĀJSPĒKI	VIETA
PROFESIONĀLISMS	1.
DARBA SATURISKĀ VĒRTĪBA	2.
DROŠĪBA	3.
MATERIĀLIE LABUMI / ATLĪDZĪBA	4.
SOCIĀLIE KONTAKTI	5.
VARA	6.
STATUSS	7.
KREATIVITĀTE	8.
AUTONOMIJA	9.

Apkopojot datus pa demogrāfiskajām grupām, izrādījās, ka nav būtisku atšķirību. Būtiskākās atšķirības ir „varas” virzītājspēkam, kas vīriešiem pēc nozīmības ieņem trešo vietu, bet sievietēm astoto. Sievietēm svarīgāki ir sociālie kontakti – otrajā vietā, bet vīriešiem tie ir septītajā vietā. Sievietēm svarīgs karjeras virzītājspēks ir sadarbība, mijattiecības ar darba kolēģiem (sk. 2. tabulu).

2. tabula

Virzītājspēks	Sievietes, %	Vīrieši, %
Materiālā atlīdzība	12	12
Vara	9	12
Darba saturs	11	11
Profesionalitāte	15	13
Kreativitāte	10	10
Sociālie kontakti	12	10
Autonomija	9	11
Drošība	11	11
Statuss	11	10

Virzītājspēku ranžējums

	<u>Sievietes</u>		<u>Vīrieši</u>	
D	<u>Profesionalitāte</u>	1	<u>Profesionalitāte</u>	D
F	<u>Sociālie kontakti</u>	2	<u>Materiālie labumi / atlīdzība</u>	A
A	<u>Materiālie labumi / atlīdzība</u>	3	<u>Vara</u>	B
H	<u>Drošība</u>	4	<u>Drošība</u>	H
C	<u>Darba saturiskā vērtība</u>	5	<u>Darba saturiskā vērtība</u>	C
I	<u>Statuss</u>	6	<u>Autonomija</u>	G
E	<u>Kreativitāte</u>	7	<u>Sociālie kontakti</u>	F
B	<u>Vara</u>	8	<u>Statuss</u>	I
G	<u>Autonomija</u>	9	<u>Kreativitāte</u>	E

Ja respondentu raksturojumā būtu informācija par vecumposmu, ģimenes stāvokli, ienākumu līmeni, pašreizējo nodarbošanos, tad ranžējums ļautu izdarīt plašākus secinājumus, jo mainītos sociālais statuss, iedzīvotāju stratas un karjeras sociāli ekonomiskais saturs u.c.

Piemēram, aptaujā iesaistītie nestudējošie, strādājošie respondenti sniedza šādu karjeras virzītāj spēku ranžējumu:

1.	H	13,8 %
2.	D	13,3 %
3.	C	13,3 %
4.	F	12,8 %
5.	A	12,5 %
6.	I	11,4 %
7.	G	11,0 %
8.	E	11,0 %
9.	B	10,6 %

Rezumējums

1. Nākotnes sabiedrības galvenais virzītāj spēks būs cilvēkpotenciāls, tādēļ svarīgi ir katram cilvēkam apzināties savas potences, iemācīties tās izmantot un virzīties pa karjeras kāpnēm.
2. Plānojot karjeru un izstrādājot stratēģiju, jāņem vērā cilvēka reālās potences (kognitīvās, emocionālās, voluntārās, metakognitīvās), kā arī stāvoklis darba tirgū.
3. Karjeras virzītāj spēku nozīmība katram cilvēkam ir atšķirīga, atkarīga no ekonomiskajiem, sociāli demogrāfiskajiem, kultūras un izglītības faktoriem, to mijšakarībām un motivācijas.
4. Karjeras virzīšanā organizāciju līmenī jāpieturas pie kultūras pamatvērtībām un nepārtrauktām profesionālās apmācības programmām, kas nodrošina iespēju identificēties ar šīm vērtībām un izprast organizācijas vērtības.

LITERATŪRA

1. Borns L.E., Ruso N.F. *Psiholoģija*. – RaKa, 2000. – 219 lpp.
2. Bokums Z., Forands I. *Personālvadības rokasgrāmata*. – R.: Kamene, 2000. – 141 lpp.
3. Forands I. *Vadītājs un vadīšana*. – R.: Kamene, 1999. – 176 lpp.
4. Praude V., Beļčikovs J. *Menedžments*. – Vaidelote, 1996. – 409 lpp.
5. *Psiholoģijas vārdnīca*. – Apgāds „Mācību grāmata”, 1999. – 157 lpp.
6. Spulle Ā.A. *Praktiskais personālmēģments*. – Turība, 2000. – 301 lpp.
7. Reņģe V. *Organizāciju psiholoģija*. – R.: Kamene, 1999. – 171 lpp.
8. Garleja R. *Darbs, organizācija un psiholoģija*. – R.: RaKa, 2003. – 200 lpp.
9. Сотникова С.И. *Управление карьерой*. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 408 с.
10. Ross L., Nisbett R.E. *The Person and the Situation* /E.N. Jemeljanova redakcijā Tulkots krievu valodā. – М., 1999. – 429 с.
11. Luthans F. *Organizational Behaviour*. 7th ed. – Mc Graw-Hill, Inc., 1995. – 628 p.
12. *Organizational Culture //A Handbook of Personnel Management Practice*.

Relationship between Competence and Guiding Force of the Career

Summary

The article deals with a topical problem of human resources management and career development according to professional, social and communicative competence. Using a method of analysis in theoretical literature, the explanation of the concept connected with this problem and the factors influencing career development have been

made precise. The guiding force of the career has been analyzed according to its level of significance. Information has been taken from the test "Defining the guiding force of the career" analysing the replies of respondents. As a result of the research the classification "the career guiding force" has been defined and recommendations have been worked out for career management.

Pielikums

Karjeras virzītājspēku noteikšanas tests

Instrukcija testa izpildīšanai: Jums jāizvērtē apgalvojumu atbilstība jūsu viedoklim par sevi. Lai to veiktu, jums doti trīs punkti uz katru apgalvojumu pāri, kuri jāsadala starp katriem diviem apgalvojumiem, apvelkot atbilstošo skaitli apgalvojuma beigās. Jūs varat vienam apgalvojumam piešķirt 0, 1, 2 vai 3 punktus, attiecīgi otram piešķirot 3, 2, 1 vai 0 punktus. Jo vairāk punktu, jo lielāka atbilstība. Abu apgalvojumu vērtējumu punktu summai jābūt 3, tā nedrīkst būt ne mazāka, ne lielāka.

Šis tests ir anonīms, jums nav jāuzrāda savs vārds vai uzvārds, bet ja vēlaties, lai pasniedzēja novērtē Jūsu aktivitāti, iesaistoties kolēģu darbu atbalstīšanā, testa pēdējā lapā varat ierakstīt savu vārdu un uzvārdu.

Ja vēlaties jūsu testa rezultātus saņemt ātrāk par mūsu prezentāciju, anketas beigās norādiet savu elektroniskā pasta adresi, uz kuru nosūtīt rezultātus.

- | | | | | | |
|-----|--|---|---|---|---|
| 1. | Es būšu apmierināts tikai tad, kad sasniegšu īpaši augstu dzīves līmeni | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es vēlos, lai man būtu vērā ņemama ietekme uz citiem cilvēkiem | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 2. | Es būšu apmierināts tikai tad, kad mana darba rezultāts būs vērtība pats par sevi | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es vēlos būt eksperts lietās, ko daru | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 3. | Tas, ka es varu brīvi izvēlēties darāmo man sagādā gandarījumu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es vēlos būt pilnīgi drošs par savu finansiālo nodrošinājumu nākotnē | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 4. | Es vēlos īstenot savas radošās spējas savā darbā | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Man ir īpaši svarīgi strādāt ar cilvēkiem, kuri man patīk | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 5. | Sajūta, ka cilvēki mani respektē, man sagādā prieku | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Gribu būt turīgs, bet ne par katru cenu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 6. | Es vēlos pildīt nozīmīga vadītāja lomu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es daru to, kas man ir nozīmīgi, pat ja ar to nevar gūt materiālu atalgojumu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 7. | Es vēlos sasniegt savas specialitātes augstāko kompetences līmeni | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es vēlos darīt darbus, kuru rezultātus cilvēki asociē tikai ar mani | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 8. | Es mēģinu veidot dziļas sociālās attiecības ar maniem darba kolēģiem | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es varu gūt apmierinātību no tā, ka pats izlemju, kā pavadīt savu laiku | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 9. | Es nebūšu apmierināts, ja nesaņemu adekvātu materiālo atalgojumu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es vēlos apliecināt pats sev, ka labi pārzinu savu specialitāti | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 10. | Mans darbs ir daļa no dzīves jēgas meklējumiem | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es vēlos darīt darbus, kuru rezultātus saistīs ar manu vārdu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 11. | Es gribu būt spējīgs atļauties lietās, kuras vēlos | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Vispiemērotākais man būtu darbs, kas sniedz drošības garantijas ilgtermiņā | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 12. | Es vēlos, lai mana vieta dzīvē nodrošina man vērā ņemamu ietekmi pār citiem cilvēkiem | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Tas, ka esmu speciālists savā sfērā, man sagādātu gandarījumu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 13. | Man ir svarīgi, lai mans darbs dod labumu plašākai sabiedrībai | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Man ir svarīgi, lai manas attiecības ar darba kolēģiem ir ļoti labas | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 14. | Es vēlos plaši realizēt savas radošās spējas | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es gribu būt pats sev saimnieks | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 15. | Labas attiecības ar citiem darba kolēģiem var man sniegt īpašu apmierinājumu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es gribu izskatīties kā veiksminieks un būt pārliecināts, ka man vienmēr viss būs O.K. | 0 | 1 | 2 | 3 |
| 16. | Es gribu sasniegt tādu dzīves līmeni, ka man nav jādomā par naudu | 0 | 1 | 2 | 3 |
| | Es vēlos būt patiesi inovatīvs savā darbā | 0 | 1 | 2 | 3 |

13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24												
c	f	e	g	f	h	a	e	b	f	c	g	d	h	a	f	b	g	c	h	f	i	b	e
25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36												
c	i	e	h	b	i	a	g	e	i	b	h	d	g	g	i	a	c	i	h	f	d	i	d

Tests mēra deviņu virzītāj spēku ietekmi. Katrs virzītāj spēks testa atslēgas tabulā apzīmēts ar burtu, kura nozīme dota šī testa interpretācijas sadaļā. Lai noteiktu virzītāj spēku ietekmi, jāskaita katram spēkam piešķirtie punkti. Jāpārliecinās, ka punktu kopsumma ir 108 (36 apgalvojumu pāri reizināti ar 3 punktiem). Ja tā nav, tad pieļauta kāda kļūda. Viens virzītāj spēks var iegūt no 0 līdz 24 punktiem. Lai analizētu rezultātus, var izmantot absolūtos vai relatīvos lielumus. Ja vēlaties izmantot relatīvos, tad katra virzītāj spēka savāktos punktus izdaliet ar 108, un jūs iegūsiet šī spēka ietekmi, izteiktu %.

Karjeras virzītāj spēku testa interpretācija

- 1. Materiālie labumi/atbildība (A)** – meklē materiālu labklājību un augstus dzīves standartus
- 2. Vara (B)** – meklē ietekmi pār cilvēkiem un resursiem
- 3. Darba saturiskā vērtība (C)** – meklē uzdevumus/darbus/pienākumus, kas, viņaprāt, ir ar saturisku vērtību (jēgpilni)
- 4. Profesionālisms (D)** – tiecas pēc augstiem profesionāliem sasniegumiem kādā darbības sfērā
- 5. Kreativitāte (E)** – meklē jaunrades iespējas un vēlas tikt identificēts ar oriģināliem sasniegumiem
- 6. Sociālās attiecības (F)** – meklē labas sociālās attiecības
- 7. Autonomija (G)** – meklē neatkarību un iespēju pašam pieņemt lēmumus
- 8. Drošība (H)** – meklē drošu un prognozējamu nākotni
- 9. Statuss (I)** – meklē atzinību un iespēju būt apbrīnotam

Karjeras virzītāj spēku vērtēšanas tabula

Virzītāj spēks	Izpaužas	Virzītāj spēka ietekme
(A) Materiālā atbildība	Vēlmē saņemt iespējami lielāku materiālo atbildību par savu darbu	
(B) Iespēja realizēt varu	Vēlmē pēc ietekmes pār cilvēkiem un resursiem	
(C) Darba saturs	Vēlmē pēc jēgpilnas darbības	
(D) Iespēja realizēt savas profesionālās spējas	Tieksmē pēc augstiem sasniegumiem profesionālajā sfērā	
(E) Iespēja realizēt savas radošās spējas	Vēlmē pēc jaunrades un iespējas gūt atzinību par sasniegumiem šajā sfērā	
(F) Sociālās attiecības kolektīvā	Vēlmē pēc labām attiecībām	
(G) Autonomija	Vēlmē pēc neatkarības	
(H) Sociālā drošība	Vēlmē pēc drošas un prognozējamās nākotnes	
(I) Statuss	Vēlmē pēc atzinības, apbrīnas	

Analizējot testa rezultātus, pats galvenais jautājums, uz kuru jums jāatbild, ir „Vai mans esošais darbs atbilst manu galveno virzītāj spēku prasībām?” Ja nē, tas jāmaina tik ātri, cik tas ir saprātīgi iespējams. Tas ne vienmēr nozīmē meklēt citu darba devēju, reizēm sev piemērotāku amatu var atrast esošajā uzņēmumā. Bez tam, varat savu CV nosūtīt pāris darbā iekārtošanas birojiem, kaut vai tādēļ, lai zinātu savu vērtību darba tirgū.

Jāņem vērā, ka jūsu karjeras virzītāj spēku nozīmīgums nav konstants rādītājs, tas mainās līdz ar jums un jūsu dzīves gājumu.

Testa rezultātu analizē vajadzētu virzītāj spēku kompozīciju un pārliecināties, vai tajā neparādās konfliktsituācija.

Ārvalstu komersanta pastāvīgās pārstāvniecības noteikšana nodokļu vajadzībām Latvijā: teorija un prakse

The Determination of Permanent Representative Entities of Foreign Businesses for Tax Purposes in Latvia: Theory and Practise

Jānis Grasis

Banku augstskola, Latvija
Valdemāra iela 1b, Rīga, LV-1918
E-pasts: Janis.Grasis@lba.lv

Pētījums ir veltīts ārvalstu komersantu pastāvīgās pārstāvniecības noteikšanas praktiskajām problēmām, kas rodas, piemērojot Latvijas Republikas spēkā esošos normatīvos aktus. Pētījumā tiek analizēti prakses materiāli saistībā ar pastāvīgās pārstāvniecības izveidošanos tā saucamajam „atkarīgajam aģentam” un ārvalstu komersantam, veicot darbus ostas akvatorijā. Latvijā būtu nepieciešams precizēt likuma „Par nodokļiem un nodevām” 14.panta 6.daļu, lai starp VID un nodokļu maksātājiem izslēgtu iespējamās domstarpības nākotnē par pastāvīgās pārstāvniecības kvalificējošajām pazīmēm.

Atslēgvārdi: pastāvīgā pārstāvniecība, atkarīgais aģents, iekšējie ūdeņi.

I Pastāvīgās pārstāvniecības noteikšana – „atkarīgais aģents”.

Saskaņā ar Latvijas likuma „Par nodokļiem un nodevām”¹ 14. panta 6. daļas nosacījumiem nerezidenta pastāvīgā pārstāvniecība Latvijā, ja tā izveidota un reģistrēta, vai tā bija jāizveido un jāreģistrē saskaņā ar Latvijas Republikas likumiem, visu nodokļu likumu piemērošanai tiek uzskatīta par atsevišķu iekšzemes nodokļu maksātāju. Šī likuma 14. panta 6. daļas 5. punktā tiek noteikts, ka par nerezidenta pastāvīgo pārstāvniecību tiek uzskatīts fakts, ka ārvalstu uzņēmums „izmanto fiziskās, juridiskās vai citas personas darbību ārvalstu uzņēmuma labā, ja minētajai personai ir piešķirtas un tā izmanto pilnvaras noslēgt līgumus ārvalstu uzņēmuma vārdā.”

Atbilstoši šim likuma nosacījumam pastāvīgā pārstāvniecība eksistē, ja:

- nerezidents izmanto citas personas, kas darbojas nerezidenta labā;
- personai ir piešķirtas pilnvaras noslēgt līgumus ārvalstu uzņēmuma vārdā un šīs pilnvaras tiek izmantotas.

Šis nosacījums ir visai līdzīgs Latvijas noslēgtās nodokļu konvencijas 5. panta 5. punktam, kurš attiecas uz „atkarīgo aģentu”: ja persona “darbojas uzņēmuma labā un tai ir piešķirtas pilnvaras noslēgt līgumus uzņēmuma vārdā, un tā līgumslēdzējā valstī parasti izmanto šīs pilnvaras, tad tiek uzskatīts, ka šis uzņēmums izmanto pastāvīgo pārstāvniecību šajā līgumslēdzējā valstī attiecībā uz jebkuru šīs personas

uzņēmuma labā veikto darbību, izņemot, ja šī persona veic 4. punktā minēto darbību, kura, notiekot pastāvīgajā darbības vietā, nevar tikt uzskatīta par pastāvīgo pārstāvniecību saskaņā ar 4. punkta noteikumiem”². Tātad, nosakot pastāvīgās pārstāvniecības esamību, ir jāņem vērā nodokļu konvencijas 5. panta 4. punkta nosacījumi – ja šādai „atkarīgā aģenta” darbībai ir sagatavošanas vai palīgdarbības raksturs, tad pastāvīgā pārstāvniecība neveidojas. Atbilstoši konvencijas nosacījumiem šajos gadījumos pastāvīgā pārstāvniecība eksistē, ja:

- nerezidents izmanto personas, kas darbojas uzņēmuma labā;
- personām ir piešķirtas pilnvaras noslēgt līgumus ārvalstu uzņēmuma vārdā;
- šādai personu darbībai ir jābūt ar zināmu pastāvīgumu.

Ja mēs salīdzinām Latvijas likuma un nodokļu konvencijas noteikumus attiecībā uz „atkarīgo aģentu”, tad konvencijas normas pieprasa „atkarīgā aģenta” zināmu darbības pastāvīgumu; savukārt pēc Latvijas likuma normām pat viena līguma noslēgšana Latvijā rada pastāvīgās pārstāvniecības risku. Jāpiekrīt D.Kļuškinas viedoklim, ka „vadoties tikai pēc likuma nosacījumiem, formāli varētu uzskatīt, ka veidojas pastāvīgā pārstāvniecība, piemēram, ja, pamatojoties uz pilnvaru, persona Latvijā atver nerezidentam kontu bankā”³.

Pēc autora domām, arī piemērojot Latvijas likuma normu, vajadzētu būt vismaz diviem noslēgtiem līgumiem, lai gan teorētiski varētu būt arī izņēmumi, skatot lietu pēc būtības. Arī Ekonomiskās sadarbības un attīstības organizācijas (EASO) Modeļa nodokļu konvencijas, uz ko balstās Latvijas noslēgtās nodokļu konvencijas, komentāros tiek atzīmēts, ka jāvērtē ir arī noslēgto līgumu būtība: vai tie veido komercdarbību⁴.

Ar jēdzienu „persona” ir jāsaprot jebkura persona – fiziska, juridiska vai cita. Piemēram, arī ārvalstu uzņēmuma meitas uzņēmums, kura pienākumos ietilpst nerezidenta ražotās preces reklamēšana Latvijas tirgū un kuram ir piešķirtas tiesības slēgt līgumus par preču piegādi, var tikt uzskatīts par „atkarīgo aģentu”, pat ja meitas uzņēmums negūst ienākumu no preču pārdošanas, bet saņem atlīdzību par sniegtajiem mārketinga pakalpojumiem.

Viena no skaļākajām pastāvīgās pārstāvniecības noteikšanas praktiskajām lietām ir tiesāšanās starp Valsts ieņēmumu dienestu (turpmāk tekstā – VID) un PVAS „Latvenergo” (turpmāk tekstā – Latvenergo) saistībā ar „nozagto trīs miljonu” lietu. Lieta tika skatīta trīs tiesu instancēs, un visās VID uzvarēja.

Latvenergo pret VID

Lietas priekšvēsture jau laikam visiem ir zināma. Latvenergo nonāca 10 miljonu latu parādā, kas radās, šim uzņēmumam garantējot 1994. gadā a/s „Banka Baltija” aizdevumu citam uzņēmumam – SIA „Finansu norēķinu centrs”, kurš parādu nespēja atmaksāt. Līdz ar to parādsaistības nācās nokārtot galvniekam – Latvenergo. Skandālu izraisīja fakts, ka Latvenergo parādsaistības pret a/s „Banka Baltija” nokārtoja caur cesionāru – kādu Lihtenšteinā reģistrētu ārzonas uzņēmumu “International Finance Company Establishment” (turpmāk tekstā – IFCE), kurai par pakalpojumiem tika trīs miljoni latu. Visdrīzāk aiz ārzonas uzņēmuma Lihtenšteinā stāvēja ieinteresētas augstas valsts amatpersonas un to izpildītāji, kas arī ieguva un sadalīja savā starpā šos trīs miljonus, jo citādi diez vai Latvenergo tik vieglprātīgi pārskaitītu tādu starpniecības summu „Lihtenšteinas” onkuļiem, ja bija iespējams nokārtot parādsaistības tieši starp Latvenergo un a/s „Banka Baltija”. Lai arī šīs afēras izmeklēšanai tika nodibināta Saeimas parlamentārā izmeklēšanas komisija, lielu artavu lietas izmeklēšanā deva arī žurnālisti, no kuriem īpaši gribētos izcelt

Uldi Dreiblatu, kurš savā grāmatā⁵ pat praktiski uzskaita visus šos afēras organizētājus un iespējamās naudas sadalītājus, tomēr šodien uz apsūdzēto sola sēž tikai „pārmijnieki” – zemākā ranga izpildītāji.

Pamatojoties uz Latvijas Republikas Ģenerālprokuratūras Krimināltiesiskā departamenta 1998. gada 4. februāra uzdevumu Nr. 81207797, Valsts ieņēmumu dienesta Nodokļu pārvalde veica IFCE (FL 9490 VADUZ, *Liechtenstein*) neregistrētās pārstāvniecības ieņēmumu aprēķinu. Veicot pretpārbaudi Latvenergo, tika konstatēts, ka, pamatojoties uz 1997. gada 6. maija noslēgto cesijas līgumu starp a/s “Banka Baltija” un IFCE un 1997. gada 15. maijā noslēgto “Vienošanās par saistību izpildi” starp Latvenergo un IFCE, Latvenergo pārskaitīja Ls 8.000.000 uzņēmumam IFCE. Šī darījuma rezultātā IFCE guva peļņu Ls 3.000.000 apmērā. Saskaņā ar Latvijas Republikas likuma „Par uzņēmumu ienākuma nodokli”⁶ 3. panta 2. punktu, piemērojot 25% likmi, no apliekamā ienākuma (visi ieņēmumi, ko nerezidents guvis, izmantojot neregistrēto pārstāvniecību) tika aprēķināta uzņēmumu ienākuma nodokļu summa (Ls 3.000.000 × 25%) – Ls 750.000. Latvijas Republikas Ministru kabineta 1995. gada 18. aprīļa noteikumu Nr. 106⁷ (turpmāk tekstā – Noteikumi) 9. punktā bija noteikts, ka, ja nodokli nav iespējams iekasēt no nerezidenta, nodoklis ir jāmaksā tam Latvijas Republikas rezidentam, no kura attiecīgais nerezidents ir guvis ieņēmumus. Tā kā VID nav iespējams piedzīt nodokļu parādu no IFCE, saskaņā ar likuma “Par Valsts ieņēmumu dienestu”⁸ 10. panta 1. daļas 4. punktu un Noteikumu 9. punktu, Valsts ieņēmumu dienesta ģenerāldirektora pirmā vietniece – Galvenās nodokļu pārvaldes direktore 1999. gada 26. oktobrī pieņēma lēmumu Nr. 4 „Par nodokļu piedziņu”, ar kuru nolēma piedzīt no Latvenergo uzņēmumu ienākuma nodokli Ls 750.000 apmērā.

Latvenergo sākumā pārsūdzēja šo lēmumu VID ģenerāldirektoram, bet nesekmīgi. Lieta divās tiesu instancēs tika izskatīta pēc būtības – Rīgas pilsētas Centra rajona tiesā 2000. gada 24. martā⁹ un Rīgas apgabaltiesas Civillietu tiesas kolēģijā 2001. gada 16. martā. Abās instancēs VID svinēja uzvaru.

Argumenti un pretargumenti pirmajās divās tiesu instancēs.

Sūdzības iesniedzēja („Latvenergo”) argumenti, kāpēc ir nepamatoti uzrēķināts ienākumu nodoklis	VID sniegtie paskaidrojumi tiesai par sūdzības iesniedzēja argumentiem
1. VID nepareizi noteicis personu, no kuras uzņēmums IFCE guvis ieņēmumus	1. Latvenergo 26.06.1997 maksājuma uzdevumi nr.100, nr.1026 un nr.1025 par kopējo summu 8 miljoni latu, kas tika iemaksāti IFCE kontā saņēmējbankā Latvijas Trasta komercbankā apliecina faktu, ka IFCE ir guvis ieņēmumus tieši no Latvenergo
2. Jau minētie IFCE saņemtie 8 miljoni latu nav ieņēmumi, bet nauda	2. Samaksājot 8 miljonus latu IFCE, Latvenergo izpildīja savu parādnieka saistību cesionāram: cesijas līgums starp cedentu a/s „Banka Baltija” un cesionāru IFCE. Saskaņā ar Civillikuma 1805. pantu cesionārs no cesijas brīža var darboties ar kreditora tiesībām un uz šā pamata rīkoties ar prasījumu, arī izlietot to pret parādnieku. Latvenergo kā parādnieks parāda samaksu veica par labu kreditoram – uzņēmumam IFCE, un parāda samaksa ir uzņēmuma IFCE ieņēmumi.

Sūdzības iesniedzēja („Latvenergo”) argumenti, kāpēc ir nepamatoti uzrēķināts ienākumu nodoklis	VID sniegtie paskaidrojumi tiesai par sūdzības iesniedzēja argumentiem
3. VID nav veicis visus nepieciešamos pasākumus nodokļa piedziņai no uzņēmuma IFCE	3. VID ir veicis visas iespējamās darbības nodokļa piedziņai no IFCE, ko reglamentē likuma „Par nodokļiem un nodevām” 26. pants. VID rakstveidā un arī angļu valodā, ar 27.05.1998. vēstuli nr. 15.4.2/623 un atkārtotām 10.02.1999. un 06.10.1999. vēstulēm ir nosūtījis brīdinājumus IFCE samaksāt nodokļa aprēķināšanas rezultātā noteikto uzņēmumu ienākuma nodokli, uz ko nav saņemta atbilde. Latvijas kredītiestādes ir apliecinājušas, ka tajās nav atvērti IFCE konti. Sūdzības iesniedzējs nav arī iesniedzis pierādījumus, kas apliecinātu faktu, ka uzņēmumam IFCE būtu Latvijas teritorijā piederošs īpašums, no kura varētu piedzīt nenomaksāto nodokli. Tādējādi lietā ir konstatēts apstāklis, ka nodokli nav iespējams iekasēt no nerezidenta, tāpēc iestājas Noteikumu 9. punkta 3. daļā noteiktās sekas.
4. Uzņēmums IFCE nav veicis uzņēmējdarbību Latvijā	4. Likuma „Par uzņēmējdarbību” 1. pantā ir noteikts, ka uzņēmējdarbība ir ilgstoša vai sistemātiska ekonomiska darbība un kapitāla ieguldīšana, kas vērsta uz preču ražošanu, realizāciju, darbu izpildi, tirdzniecību, pakalpojumu sniegšanu nolūkā iegūt peļņu. IFCE veiktā darbība Latvijā ir atzīstama par uzņēmējdarbību, jo uzņēmuma pārstāvja <i>R. Levine</i> darbība uzņēmuma labā, noslēdzot vairākas vienošanās uzņēmuma IFCE vārdā, ir atzīstama par sistemātisku ekonomisko darbību (parādu piedziņu) un kapitāla ieguldīšanu, kas vērsta uz pakalpojumu sniegšanu nolūkā iegūt peļņu.
5. Firmas IFCE darbība neatbilst pastāvīgās pārstāvniecības pazīmēm likuma „Par nodokļiem un nodevām” 14. panta 6. daļas 5. punkta izpratnē, jo tās pilnvarotā persona nav Latvijas Republikas rezidents.	5. Neviens normatīvais akts nenosaka, ka pilnvarniekam jābūt Latvijas rezidentam

Ja mēs analizējam pušu argumentus un pretargumentus šajā tiesas prāvā, tad faktiski Latvenergo tiesājās tikai “tiesāšanās” dēļ, jo neviens no Latvenergo pārstāvju argumentiem nav nopietni ņemams. VID argumenti bija pārlicinoši un likumpamatoti saskaņā ar tajā laikā spēkā esošajiem normatīvajiem aktiem.

Tomēr, pēc autora domām, nav izprotams, kāpēc VID izlēma piedzīt 25% nodokli no trīs miljoniem, kas bija IFCE „tīrā” starpniecības peļņa, bet ne no astoņiem miljoniem, kas bija IFCE kopējie ieņēmumi. Likuma „Par uzņēmumu ienākuma nodokli” 3. panta 2. punkts paredzēja piemērot 25% likmi visiem ieņēmumiem (nevis tīrajai peļņai), ko nerezidents guvis, izmantojot neregistrēto pārstāvniecību; uz to ir arī norāde tiesas spriedumā. Šim faktam izskaidrojumu tiesas sēdē nesniedza arī VID pilnvarotie pārstāvji, paskaidrojot, ka faktiski uzņēmuma IFCE nesamaksātais uzņēmumu ienākuma nodoklis bija jāietur atbilstīgi 25% likmei no 8 miljoniem latu. Līdz ar to Latvenergo augstākās vadības atbildība par zaudējumu nodarīšanu savam uzņēmumam būtu bijusi vēl lielāka.

Latvenergo izmantoja vēl pēdējo salmiņu un izmēģināja laimi kasācijas instancē. Šajā lietā galīgais lēmums tika pieņemts 2001. gada 27. jūnijā Latvijas Republikas Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamentā¹⁰. Tomēr, pārbaudot lietā esošā sprieduma likumību attiecībā uz personu, kas spriedumu parsūdzējusi (Latvenergo), un attiecībā uz argumentiem, kas minēti kasācijas sūdzībā, Senāts uzskatīja, ka apelācijas instances tiesas spriedums lietā atstājams negrozīts, pamatojoties uz sekojošiem apsvērumiem:

1. Kasācijas sūdzības iesniedzējs norādīja, ka tiesa nepareizi iztulkojusi Noteikumu 9. punkta 1. daļu, kas nosaka sekojošo: „Ja nerezidents ir veicis vai veic uzņēmējdarbību Latvijas Republikā un attiecīgas uzņēmējdarbības veids saskaņā ar likuma „Par nodokļiem un nodevām” 14. pantu ir uzskatāms par šī nerezidenta pastāvīgo pārstāvniecību, kura ir jāreģistrē vai ir bijusi jāreģistrē uzņēmumu reģistrā, un nerezidents likuma noteiktajā kārtībā Uzņēmumu reģistrā nav reģistrējies pastāvīgo pārstāvniecību, par pastāvīgās pārstāvniecības apliekamo ienākumu tiek uzskatīti visi ieņēmumi, ko nerezidents guvis, izmantojot neregistrēto pastāvīgo pārstāvniecību (ieskaitot ienākumus, kuri attiecināmi uz šo pastāvīgo pārstāvniecību saskaņā ar likuma “Par uzņēmumu ienākuma nodokli” 3. panta 3. daļu).” Vienlaicīgi kasators norādījis arī uz likuma „Par nodokļiem un nodevām” 14. panta 6. daļas 5. punktu, kas nosaka, ka par nerezidenta pastāvīgo pārstāvniecību tiks uzskatīta tāda pārstāvniecība, kas izmanto fiziskas, juridiskas vai citas personas darbību ārvalsts uzņēmuma labā, ja minētajai personai ir piešķirtas un tā izmanto pilnvaras noslēgt līgumus ārvalstu uzņēmumu vārdā, nepareizu iztulkojumu, norādot, ka apelācijas instances tiesa izdarījusi nepareizu secinājumu, ka uzņēmumam IFCE Latvijā ir bijusi neregistrēta pastāvīgā pārstāvniecība. Senāts uzskatīja, ka norādītais kasatora arguments nav pamatots. Apelācijas instances tiesa konstatējusi, ka uzņēmums IFCE izmantoja fiziskas personas *R.Levine* darbību savā labā, piešķirot šai personai pilnvaras noslēgt līgumu uzņēmuma vārdā, kas pēc Senāta uzskata atbilst likuma „Par nodokļiem un nodevām” 14. panta 6. daļas 5. punktam, un kasatora norādījums, ka Noteikumu norma piemērojama tikai nerezidentam, kam ir tieša saistība ar Latviju, neatbilst tiesas konstatētajiem apstākļiem. *R.Levine* darbība, noslēdzot darījumu ar Latvenergo ārvalsts uzņēmuma vārdā, uzskatāma par tiešu saistību ar Latviju, kur arī tika gūti ieņēmumi.

2. Kasators tika norādījis, ka apelācijas instances tiesa nepareizi iztulkojusi Noteikumu 9. punkta 2. daļu, kas nosaka, ka gadījumā, ja nodokli nav iespējams iekasēt no nerezidenta (pastāvīgās pārstāvniecības), nodoklis ir jāmaksā tam Latvijas Republikas rezidentam (pastāvīgai pārstāvniecībai), no kura attiecīgais nerezidents ir guvis ieņēmumus. Šajā gadījumā uzņēmumu ienākuma nodoklis ir jāietur atbilstīgi 25% likmei. Šo materiālās tiesību normas nepareiza iztulkojuma izpaudumu kasators saistījis ar to, ka apelācijas instances tiesa nepareizi atzinusi, ka Latvenergo uzskatāma par personu, no kuras uzņēmums IFCE guvis ieņēmumus. Pie tam sūdzības iesniedzējs atsaucies uz 1) Ministru kabineta 1995. gada 13. jūnijā pieņemto noteikumu Nr.154 „Administratīvo aktu procesa noteikumi”¹¹ 21. punktu, kas reglamentē tiesību normas tulkošanas (interpretēšanas) metodes (gramatiskā, vēsturiskā, sistemātiskā un teleoloģiskā tulkošanas metode), 2) likuma „Par grāmatvedību”¹² 2. pantu par to, ka grāmatvedībai ir uzskatāmi jāatspoguļo visi uzņēmuma saimnieciskie darījumi un īpašuma stāvoklis, ka grāmatvedība jākāro tā, lai varētu izsekot katra saimnieciskā darījuma sākumam un izsekot tā norisei, 3) likuma „Par uzņēmuma gada pārskatiem”¹³ 25. panta 1. daļas 4. punktu, ka peļņas vai zaudējumu aprēķinā jāietver ar pārskata gadu saistītie ieņēmumi un izmaksas neatkarīgi no maksājuma datuma un rēķina saņemšanas vai

izrakstīšanas dienas. Pie tam kasators tika norādījis, ka vārda “ieņēmumi” jēdziens ir piemērojams tikai kā noteikts grāmatvedības termins, t.i., ieņēmumu un izdevumu starpība. Tieši a/s „Banka Baltija” darbība deva iespēju nerezidentam gūt ieņēmumus Latvijas Republikā, bet sūdzības iesniedzējs izpildīja tikai galvotāja saistības pret a/s „Banka Baltija”.

Noteikumu 9. punkta 2. daļas piemērošana saistīta ar rezidentu, no kura nerezidents guvis ieņēmumus, kā arī saskaņā ar Likuma „Par uzņēmumu ienākuma nodokli” 3. panta 4. daļu par nodokļa ieturēšanu no maksājumiem, kurus rezidenti izmaksā nerezidentiem. Līdz ar to atkrīt likuma „Par grāmatvedību” 2. panta, Ministru kabineta 1995. gada 7. novembra noteikumu Nr. 339 „Noteikumi par uzņēmumu grāmatvedības kārtošānu un organizāciju” normu, likuma „Par uzņēmuma gada pārskatiem” 25. panta 1. daļas 4. punkta, uz ko atsaucies kasators, piemērošana lietas izskatīšanā. Konstatējot, ka maksājumu veica Latvenargo, materiālo tiesību normas – Noteikumu 9. punkta 2. daļa, likuma „Par uzņēmumu ienākuma nodokli” 3. panta 4. daļa – iztulkotas atbilstoši konstatētiem apstākļiem. Bez tam vārda „ieņēmumi” jēdziens atbilst šo tiesību normu jēgai un kasatora sašaurinātais jēdziena norādījums nav pieņemams par pareizu, jo pēc tā filoloģiskās nozīmes vārds „Ieņēmumi nozīmē naudas vai citas mantiskas vērtības, ko iegūst no kāda uzņēmuma vai kāda darbībā.”¹⁴

Senāts uzskatīja, ka apelācijas instances tiesas tiesību normu tulkojums atbilst gramatiskās iztulkošanas metodei – normas vārdiskam saturam, sistemātiskai iztulkošanas metodei – Noteikumu savstarpējam sakaram ar likumu „Par nodokļiem un nodevām”, „Par uzņēmumu ienākuma nodokli” tiesību normām, kā arī vēsturiskai un teleoloģiskai iztulkošanas metodei, jo šo tiesību normu uzdevums un mērķis ir, lai persona, kas gūst ienākumus Latvijas Republikā, neizvairītos un maksātu nodokļus.

Līdz ar to spriedums tika atstāts negrozīts un kasācijas sūdzība noraidīta.

II Ostas gultnes padziļināšanas darbi

Latvijas Republikas akciju sabiedrība “A” (turpmāk tekstā – Latvijas sabiedrība) un ASV reģistrēta sabiedrība “B” (turpmāk tekstā – Amerikas sabiedrība) 1997. un 1999. gadā noslēdza trīs līgumus par to, ka Amerikas sabiedrība veiks Ventas upes kanāla un brīvostas gultnes padziļināšanas darbus pie atsevišķām piestātnēm, kā arī iznomās pamatlīdzekļus gandrīz četru miljonu latu vērtībā. VID teritoriālā iestāde no 2000. gada decembra līdz 2001. gada janvārim veica vienkāršu nodokļu auditu Amerikas sabiedrībā par 1998. un 1999. gadu, kura rezultātā nomaksai budžetā tika noteikti 2.730.624 lati, no kuriem uzņēmumu ienākuma nodoklis – 1.365.312 lati un soda nauda – 1.365.312 lati. Nodokļu uzrēķins tika pamatots ar sekojošiem lietas apstākļiem. Atbilstoši likuma „Par uzņēmējdarbību”¹⁵ 1. punktā noteiktajam, „uzņēmējdarbība ir ilgstoša vai sistemātiska ekonomiskā darbība un kapitāla ieguldīšana, kas vērsta uz preču ražošanu, realizāciju, darbu izpildi, tirdzniecību vai pakalpojumu sniegšanu nolūkā gūt peļņu”. Ņemot vērā minēto definīciju, ASV sabiedrība ir veikusi uzņēmējdarbību – sniegusi pakalpojumus Latvijas sabiedrības celtniecības objektā, veicot Ventas upes kanāla un Ventspils brīvostā esošo piestātņu gultnes padziļināšanas darbus. Tādējādi, pamatojoties uz likuma „Par nodokļiem un nodevām” 14. panta 6. daļas 1., 2. un 4. punktu (Par nerezidenta pastāvīgo pārstāvniecību tiek uzskatīta tāda pārstāvniecība, kas atbilst sekojošiem

nosacījumiem: izmanto noteiktu vietu, kurā uzņēmums pilnīgi vai daļēji veic uzņēmējdarbību; izmanto būvlaukumus, celtniecības, montāžas vai komplektēšanas objektus vai veic ar tiem saistīto pārraudzības vai konsultatīvo darbību; sniedz pakalpojumus, arī konsultatīvos, vadības un tehniskos pakalpojumus, izmantojot ārvalstu uzņēmuma darbiniekus vai piesaistīto personālu), Amerikas sabiedrībai Latvijas Republikas teritorijā bija izveidojusies pastāvīgā pārstāvniecība, kas bija likumā noteiktajā kārtībā jāreģistrē. Pie tam, pastāvīgā pārstāvniecība izveidojas, pat pastāvot tikai vienam no minētajiem nosacījumiem.

Nepiekrītot minētajam VID teritoriālās iestādes lēmumam, Amerikas sabiedrība iesniedza sūdzību VID ģenerāldirektoram, lūdzot atcelt pieņemto lēmumu. ASV sabiedrības pilnvarotā persona sūdzībā norādīja, ka uz Amerikas sabiedrību nav attiecināms Noteikumu 9. punkts. Uzņēmums Latvijas ostās veic kuģošanas ceļu padziļināšanu, kā arī to dziļuma uzturēšanas darbus. Personas, kuras atbild par darbu drošību un iespējamām riskiem, atrodas uz kuģa un nekādas darbības krastā neveic. Tādējādi Amerikas sabiedrība Latvijā neizmanto noteiktu vietu uzņēmējdarbības veikšanai. Turklāt veiktie darbi nav veikti būvlaukumos, celtniecības, montāžas vai komplektēšanas objektos, kā arī tie nav saistīti ar pārraudzību vai konsultatīvo darbību.

VID ģenerāldirektors atstāja spēkā VID teritoriālās iestādes lēmumu, jo tas ir likumpamatots. Visai dīvains ir Amerikas sabiedrības sūdzībā norādītais arguments, ka Amerikas sabiedrība neizmanto noteiktu vietu Latvijā uzņēmējdarbības veikšanai. Saskaņā ar Valsts robežas likuma¹⁶ 5. pantu, Latvijas Republikas teritorijā ietilpst iekšējie ūdeņi, kas atrodas uz sauszemes pusi no teritoriālās jūras bāzes izejas līnijām. Līdz ar to šajā konkrētajā gadījumā pakalpojumu sniegšana notika noteiktā vietā Latvijas Republikas teritorijā. Acīmredzot arī zvērināti advokāti vai nodokļu konsultanti pārliecināja Amerikas sabiedrību par tiesāšanās bezjēdzīgumu, un tālāka lēmuma pārsūdzēšana tiesai netika veikta.

Secinājumi

Apkopojot vēl pagaidām visai skopo ārvalstu komersantu pastāvīgās pārstāvniecības noteikšanas praksi, jāsecina, ka kopumā VID darbinieki aplūkojamajos prakses materiālos ir rīkojušies saskaņā ar likumu; savukārt nodokļu maksātāji ir pieļāvuši visai rupjas un neizprotamas kļūdas, par kurām bija jāsamaksā ar visai prāvām soda naudām. Sevišķu izbrīnu izraisa Latvenergo paviršības, jo šīs komercsabiedrības finansiālie resursi ļauj algot kompetentus nodokļu konsultantus; līdzīgi neizpratni izraisa VID atteikšanās piedzīt no IFCE visu iespējamo nodokļu summu (25% no Ls 8.000.000, nevis tikai no Ls 3.000.000). Būtu nepieciešams precizēt likuma „Par nodokļiem un nodevām” 14. panta 6. daļas apakšpunktus atbilstoši EASO Modeļa nodokļu konvencijas noteikumiem, kā arī pilnveidot VID un nodokļu maksātāju dialogu, lai nākotnē neatkārtotos tādas kļūdas kā apskatītajos prakses materiālos.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

¹ Par nodokļiem un nodevām: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995. gada 18. februārī.

² Skatīt, piemēram, Latvijas Republikas un Zviedrijas Karalistes konvenciju par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu: starptautisks līgums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1993. gada 25. novembrī.

- ³ Kļuškina D. Ārvalstu uzņēmuma pastāvīgā pārstāvniecība // *Bilance*, Nr.2, 2003., 19. lpp.
- ⁴ Model Tax Convention on Income and Capital. Commentary on Article 5, para 31-35, condensed version, Paris: OECD, 1998.
- ⁵ Dreiblat U. *Trīs miljoni, kas satracināja Latviju*. – Rīga: Nacionālais apgāds, 2002.
- ⁶ Par uzņēmumu ienākuma nodokli: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995. gada 1. martā.
- ⁷ Noteikumi par nerezidentu pastāvīgo pārstāvniecību apliekamā ienākuma noteikšanu: MK noteikumi Nr.106 // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995. gada Nr. 63; zaudējuši spēku ar 2003. gada 1. janvāri.
- ⁸ Par valsts ieņēmumu dienestu: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1993. gada 11. novembrī.
- ⁹ Rīgas pilsētas Centra rajona tiesas lieta Nr.2-1033/6, 2000. gads.
- ¹⁰ Augstākās tiesas Senāta Civillietu departamenta lieta Nr. SKC – 337, 2001.gads.
- ¹¹ Administratīvo aktu procesa noteikumi: MK noteikumi Nr.154 // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995.gada 4.jūlijā.
- ¹² Par grāmatvedību: LR likums // *Ziņotājs*. – 1992.gada 12.novembrī.
- ¹³ Par uzņēmumu gada pārskatiem: LR likums // *Ziņotājs*. – 1992.gada 12.novembrī.
- ¹⁴ *Latviešu valodas vārdnīca*. Rīga: Avots, 1998. – 274.lpp.
- ¹⁵ Par uzņēmējdarbību: LR likums // *Ziņotājs*. – 1990.gada 18.oktobrī.
- ¹⁶ Valsts robežas likums: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1994.gada 10.novembrī.

LITERATŪRA

I Normatīvie akti:

1. Administratīvo aktu procesa noteikumi: MK noteikumi Nr.154 // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995.gada 4.jūlijā.
2. Latvijas Republikas un Zviedrijas Karalistes konvencija par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu: starptautisks līgums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1993.gada 25.novembrī.
3. Noteikumi par nerezidentu pastāvīgo pārstāvniecību apliekamā ienākuma noteikšanu: MK noteikumi Nr. 106 // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995.gada Nr.63; zaudējuši spēku ar 2003.gada 1.janvāri.
4. Par grāmatvedību: LR likums // *Ziņotājs*. – 1992.gada 12.novembrī.
5. Par nodokļiem un nodevām: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995.gada 18.februārī.
6. Par uzņēmējdarbību: LR likums // *Ziņotājs*. – 1990.gada 18.oktobrī.
7. Par uzņēmumu gada pārskatiem: LR likums // *Ziņotājs*. – 1992.gada 12.novembrī.
8. Par uzņēmumu ienākuma nodokli: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1995.gada 1.martā.
9. Par valsts ieņēmumu dienestu: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1993.gada 11.novembrī.
10. Valsts robežas likums: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*. – 1994.gada 10.novembrī.

II Tiesu prakse:

1. Rīgas pilsētas Centra rajona tiesas lieta Nr.2-1033/6, 2000.gads.
2. Augstākās tiesas Senāta lieta Nr. SKC – 337, 2001.gads.

III Grāmatas

1. Dreiblat U. *Trīs miljoni, kas satracināja Latviju*. Rīga: Nacionālais apgāds, 2002.
2. *Latviešu valodas vārdnīca*. Rīga: Avots, 1998. – 274.lpp.
3. Kļuškina D. Ārvalstu uzņēmuma pastāvīgā pārstāvniecība // *Bilance*, 2003; 2:19.
4. Model Tax Convention on Income and Capital. Commentary on Article 5, para 31-35, condensed version, Paris: OECD, 1998.

The Determination of Permanent Representative Entities of Foreign Businesses for Tax Purposes in Latvia: Theory and Practise

Summary

This paper is devoted to the practical application of the Latvian laws and by-laws concerning the determination of permanent representative entities of foreign businesses for tax purposes in Latvia. There are still few cases with disagreements between the Latvian State Revenue Service (SRS) and taxpayers on this matter. The author concludes that the officials of the Latvian SRS have always acted adequately within the scope of Latvian law, while taxpayers have rudely violated the Latvian laws with consequences of considerable tax fines. It is necessary to clarify the Latvian law in connection with the criteria of the permanent establishment of the foreign business representative entity; and much improved dialogue and consultations between Latvian SRS and taxpayers are advisable.

Education as a Significant Component of the Development of Information Society: a Comparison of Statistical Data for Latvia, Europe and the US

Izglītība kā informācijas sabiedrības attīstības nozīmīgs komponents: Latvijas, Eiropas un ASV statistisko datu salīdzinājums

Mara Gulbe, assoc. prof., *Dr. math.*
University of Latvia
Aspazijas blv. 5, Riga
E-mail: mgulbe@latnet.lv

Arnis Gulbis
Riga Technical University
Azenes 12, Riga
E-mail: arnisg@rsf.rtu.lv

Iļona Kojalo
University of Latvia
Aspazijas blv. 5, Riga
E-mail: ilonak@parks.lv

New trends in education in the process of the development of Information society are considered on the basis of recent statistical data available from local Latvian as well as international sources. The country comparison in the field under consideration is carried out. Special attention is paid to the analysis of the situation in Latvia as compared to the situation in EU Member States (MS), other Newly Associated States (NAS), Switzerland and the US.

Keywords: Information society, benchmarking, statistical indicators, eLearning, life-long learning

The strategic goal of the EU for the next decade, *to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world, capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion*, was set up at the Lisbon summit (March 2000) [1]. A significant component to achieve this strategic goal is the development of IS in EU also taking into account its enlargement in 2004 and a bit later. In response to the Lisbon conclusions, the European Commission launched the eEurope 2002 initiative [2] in 2000. This document formulated the objectives of EU MS in development of IS which must be achieved up to the end of 2002 (for the results see the corresponding Progress Report [3]). In response to eEurope 2002 initiative NAS governments agreed to implement the eEurope 2002 activities in their countries also. As a result the

eEurope 2003+ initiative appeared [4]. It was followed by the first Progress Report in 2002 [5]. The second Progress Report must appear at the beginning of 2004. In EU MS the fulfilment of eEurope 2002 initiative was followed by eEurope 2005 initiative [6].

In order to control the results achieved by the implementation of activities that stimulate the development of IS, large attention was/is paid by the EC to the collection of corresponding statistical data. The EC activities in the field of IS statistics include the development of new statistical indicators and the promotion of collection of corresponding data by Eurostat, official national statistical institutions as well as nongovernmental institutions.

Taking into account the fact that Latvia joined the EU on 01.05.2004, EU priorities become pertinent for Latvia also. One of these priorities is the development of Information society.

As is well known nowadays ICT penetrates different areas of society and individual's lives leading to the development of IS. One area that is very important from this point of view is education. In this paper we want to consider education in Latvia in the context of the development of IS and compare it with the situation in other European countries as well as in the US. The analysis is based on recent statistical data available from local Latvian sources as well as the SIBIS project. SIBIS is FP5 project 'Statistical Indicators Benchmarking the Information Society' running from January 2001 to September 2003 and funded by the European Commission under the 'Information Society Technology' Programme. The authors were Latvian participants in the SIBIS project. SIBIS activities (General Population Survey (GPS)) covered 15 EU MS, 10 NAS, Switzerland and the US. It must be emphasised that SIBIS GPS in all countries was carried out using unified survey methodology and, therefore, the results obtained allow country comparison. We hope that this comparison of data on education among countries will help policy makers in Latvia to plan their activities in the field of education in the nearest years of the development of IS.

In the process of the formation of Information Society, the concept of education undergoes significant changes. Education is redefined as lifelong learning in the IS. The main issues regarding ICT usage in education accordingly [12] are: the Life long learning, e-Learning, ICT infrastructure of the educational system, materials and sources – content, digital literacy, training of teachers – teachers qualifications, integration of ICT in curricula, flexible educational institutions and virtual mobility, networking between educational institutions and public/private collaboration, evaluation and research. In this report we shall consider some aspects of education in the IS which are reflected in the national statistics and SIBIS GPS results.

Since 1997 a state significance project 'Latvian Education Informatisation System' (Latvian abbreviation: LIIS) has been running in Latvia. It is supervised by the University of Latvia and covers the whole grid of ICT applications in education: development of ICT infrastructure in State financed schools and higher education institutions, development of education's digital content, development of education's management system, development of user's training system, development of information services, development of e-Learning and correspondence learning.

Within the framework of the LIIS project, schools everywhere in Latvia are equipped with computers and are provided with Internet connection. The development of ICT infrastructure in schools is characterised by the infrastructure indicators given in Table 1.

Table 1

ICT infrastructure indicators

Indicator	Year					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Pupils per computer	67.3	49.5	39.3	32.3	26.3	25
Internet connectivity of schools	9%	21%	35%	97%	97%	97%
Real use of Internet					67%	75%

Source: Website of LIIS project www.liis.lv.

Internet connectivity data of Latvian schools (March 2002) are as follows: permanent connection with speed greater than 128kbit/s is in 36% of schools, dial-up connection – 97% of schools. But only 75 % of schools have reported a real use of Internet (usage is limited due to the high price – mainly phone costs).

Within LIIS up to the end of 2002, 22,306 teachers were trained and 66% of all teachers had obtained basic computer literacy skills. About 190 informatics' teachers were trained at an advanced level (computer lab maintenance, Microsoft Windows NT administration, database development, Microsoft Visual Basic). In all, about 300 tutors-trainers were trained by the end of 2001.

The development of correspondence learning infrastructure in Latvia occurs according to concept of correspondence learning accepted by the Cabinet of Ministers and with support of the PHARE program. The correspondence learning centres are organised at several leading higher education institutions including the University of Latvia as well as some other institutions, e.g. Riga Technical University.

Lifelong learning is regarded as formal and informal education within and outside the educational system throughout life, though primarily with focus on the period individuals are or potentially are engaged in the labour market. The adult's education in Latvia is organised by both the Ministry of Education and Science and local governments. In each administrative district, the adult's education centres are organised. In these centres the retraining of unemployed people takes place. In addition, different courses on ICT usage are available at different institutions and companies. There exists the possibility to acquire various ICT related certificates. The possibilities offered allow in principle the change of status from unemployed to employed. It should be noted that lifelong learning possibilities are not uniformly spread over the territory of Latvia; there are districts especially in rural regions where these possibilities are not available.

In IS a new term – digital literacy, is used to characterise a citizen's ability to communicate digitally, install software, identify information sources and find wanted information on the Internet. Digital Literacy indicates the readiness of the population to use the Internet for work and as active participant in the IS.

The activities mentioned above should result in the possession of corresponding ICT skills (digital literacy) by Latvian inhabitants. Some SIBIS GPS results regarding the possession of such skills are presented below.

The Internet is built to communicate. The ability to communicate with others via the Internet is a basic skill in Information Society. 31% of the Latvian population regard themselves as very or fairly confident in communicating with others via the Internet, using at least e-mail, chat rooms or personal web pages (Fig. 1). This is below the EU-15 average level of 47% and considerably below the US level of 72% but above the NAS-10 average of 21%.

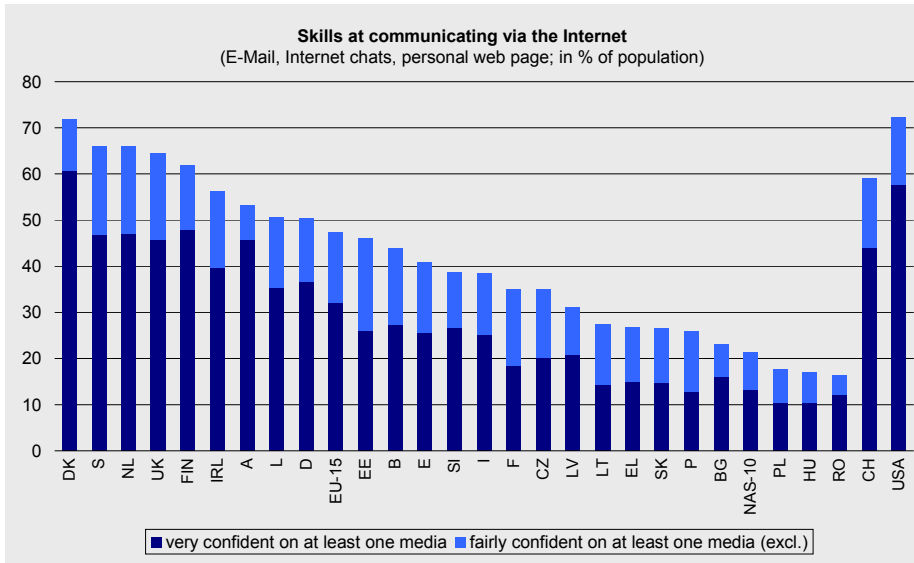


Fig. 1: Skills at communicating via the Internet
Source: SIBIS 2002, GPS, SIBIS 2003, GPS-NAS

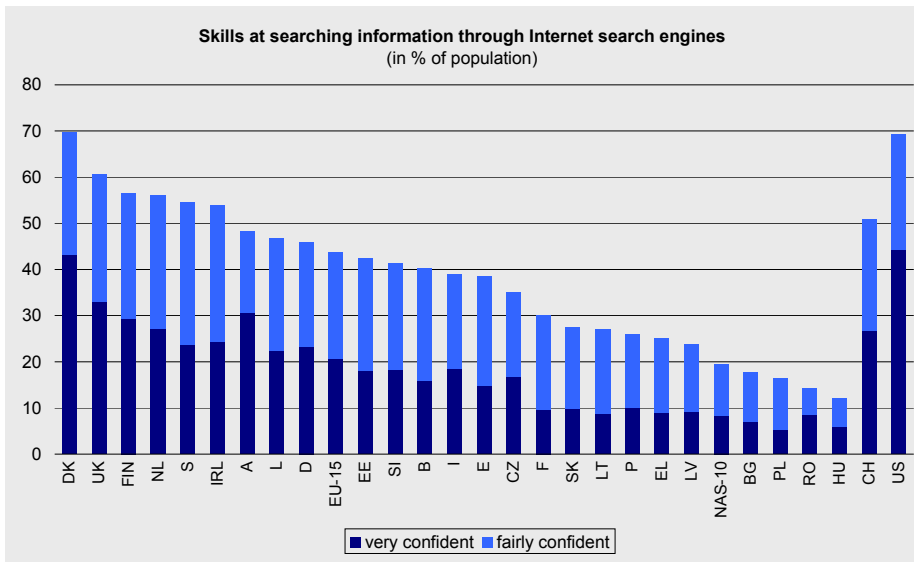


Fig. 2: Skills at searching information through Internet search engines
Source: SIBIS 2002, GPS, SIBIS 2003, GPS-NAS

In order to use the Internet effectively, one should be able to search and find the wanted and required information on the Internet. This is operationalised as confidence in using a search engine to find the information. The share of fairly confident Latvian respondents (14.58%) is a little bit higher than the share of those feeling very confident (9.23%) (Fig. 2). Altogether the confidence of Latvian respondents regarding the use of Internet search engines (23.81%) is a little bit

higher than the NAS-10 average of 19.53% but lower than that of NAS-10 leader Estonia 42.45% and the EU-15 average of 43.78%.

The skill to be critical of and to select among huge amounts of information on the Internet is important in an individual as well as in a societal perspective. The first step is to identify the source of the information. The share of Latvian respondents feeling fairly confident with identification of the source of information on the Internet 17.40% is nearly two times higher than the share of those feeling very confident 8.51% (Fig. 3). Altogether the skills of very and fairly confident Latvian respondents 25.91% is a little bit higher than the NAS-10 average of 19.60% but lower than that those of NAS leader Slovenia 38.94% and the EU-15 average of 39.69%.

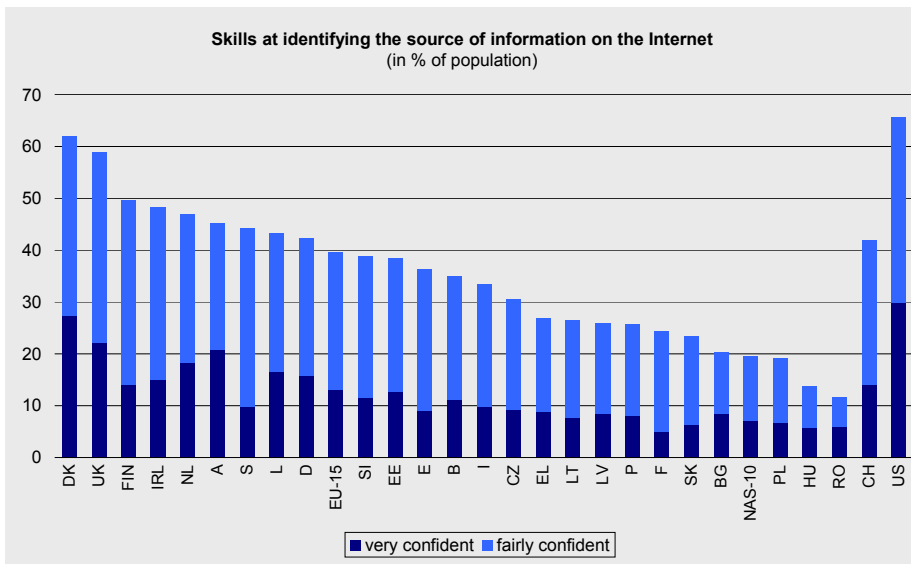


Fig. 3: Skills at identifying the source of information on the Internet
Source: SIBIS 2002, GPS, SIBIS 2003, GPS-NAS

In the Information Society, the ability to update software will be important. The skill to find, download and install digital tools and programs enables the individual to develop a digital toolbox for his/her own purposes, either completely new programs or supplements to existing programs. The share of Latvian respondents feeling very confident in obtaining and installing digital tools 6.78% is almost equal to the share of those feeling fairly confident 6.53% (Fig. 4). Altogether the percentage of Latvian respondents with very and fairly confident skills 13.32% is a little bit higher than the NAS-10 average of 10.33% but lower than that of NAS leader Slovenia 22.96% and the EU-15 average of 32.00%.

Data regarding the participation of the labour force in lifelong learning (Fig. 5) is based on a SIBIS questionnaire module, which asks respondents whether they have participated in training in the preceding four weeks. The module focuses on work-related training only, and was put to workers with a contract of employment as well as to the self-employed and the unemployed.

In Latvia 13% of the labour force was involved in work-related training provided either by their company or by some other organisation. That is better than the NAS-10 average (10%) but below the level of NAS leaders Slovenia and Slovakia (18%) and considerably behind the leading countries Sweden and Netherlands (30%) and the US (37%).

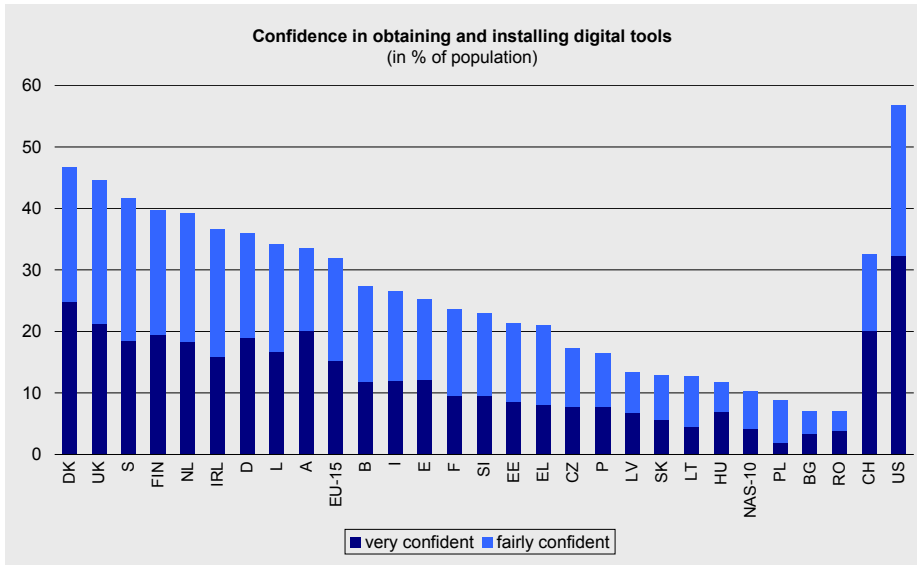


Fig. 4: Confidence in obtaining and installing digital tools
Source: SIBIS 2002, GPS, SIBIS 2003, GPS-NAS

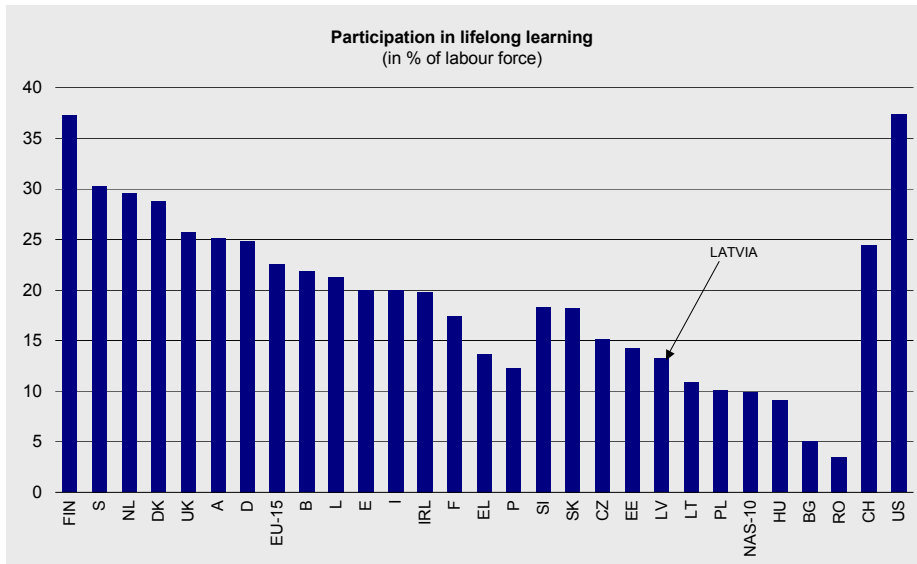


Fig. 5: Participation in Life-long- learning
Source: SIBIS 2002, GPS, SIBIS 2003, GPS-NAS

Self-directed learning is an important means to acquire work-related skills, very often even better than formal training courses provided by other organisations. In most countries, a significantly higher share of employees engages itself in work-related self-directed learning than in training provided by outside organisations (Fig. 6).

In Latvia, as in Estonia, 29% of labour force takes part in self-directed learning which is only a little bit below the level of NAS-10 leader Slovakia (31%) and the EU-15 average (32%) but considerably below the level of leading country Denmark

(52%). One may conclude that among NAS countries, the Latvian labour force is well motivated in self-directed learning.

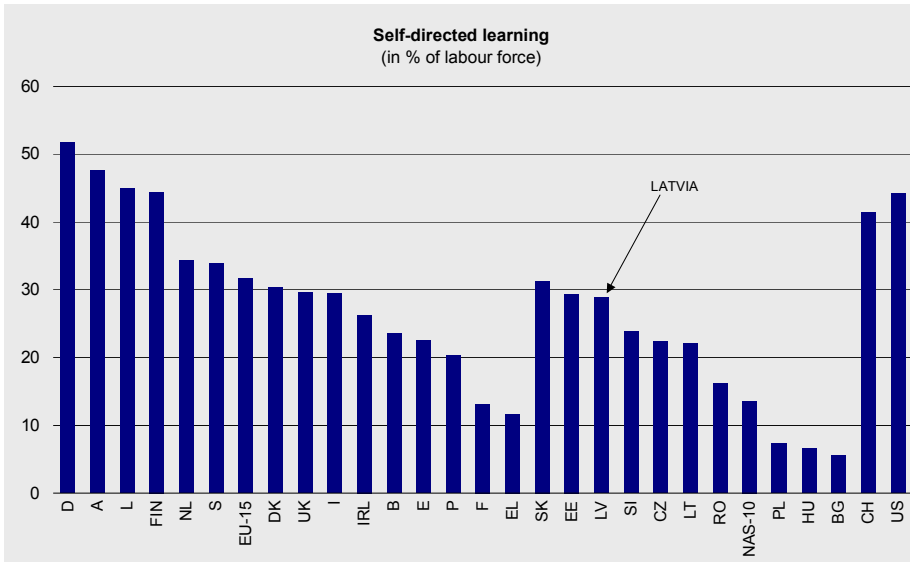


Fig. 6: Self-directed learning
Sources: SIBIS GPS 2002, SIBIS GPS-NAS 2003

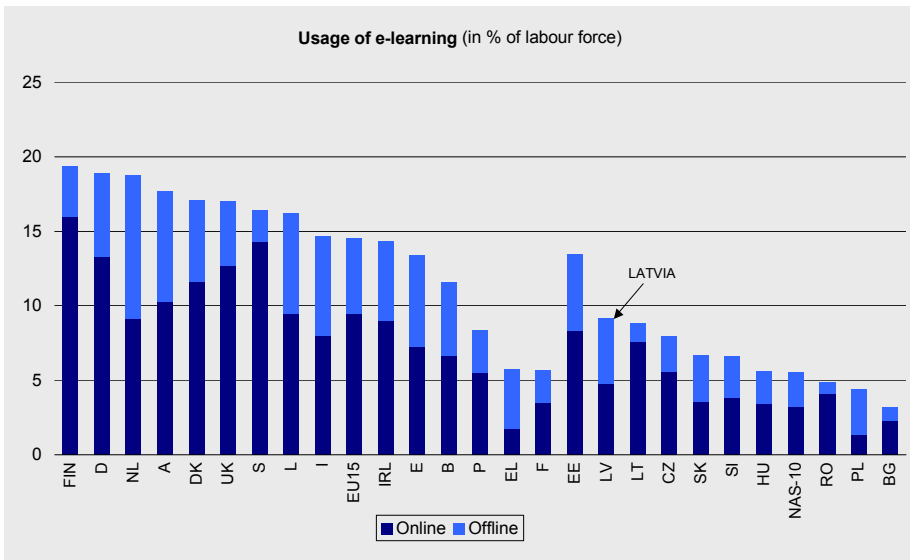


Fig. 7: Usage of e-Learning
Sources: SIBIS GPS 2002, SIBIS GPS-NAS 2003

E-Learning can play a decisive role in delivering learning systems that meet the demands of today's workers and the unemployed. SIBIS distinguishes between two broad groups of e-Learning technologies: offline e-Learning (comprising multimedia learning material such as computer programmes on diskettes, videotapes and CD-ROMs) and online e-Learning (learning content being provided online through

the Internet or the computer network of the employing organisation or school/university). The share of the labour force that uses e-Learning is 15% on average in the EU-15 and 5% in the NAS-10. In Latvia this figure is 9% and that is considerably below the level of EU leader Finland 19% but above the NAS-10 average, though the share of online learning is not very high, only 5% (Fig. 7).

In the process of the development of Information Society, a new phenomenon called 'digital divide' attracts attention. It can be characterised as the appearance of a gap between citizens from different socio-economic backgrounds with regard to their opportunities and abilities to access and use information and communication technologies. This, therefore, forms a barrier for participation in the Information Society. In [11] the digital divide index (DDIX) was suggested as a quantitative measure for the digital divide and the methodology of its measurement was offered¹. DDIX is a compound index calculated as a mean of four other indices.

In Fig. 8 for total NAS-10, these indices for selected risk groups, determined by gender, age, education and income as well as the compound DDIX are shown. Each index describes the percentage of Internet and computer users (total users and 'at home') at-risk group as a ratio of the percentage of the users in the total population.

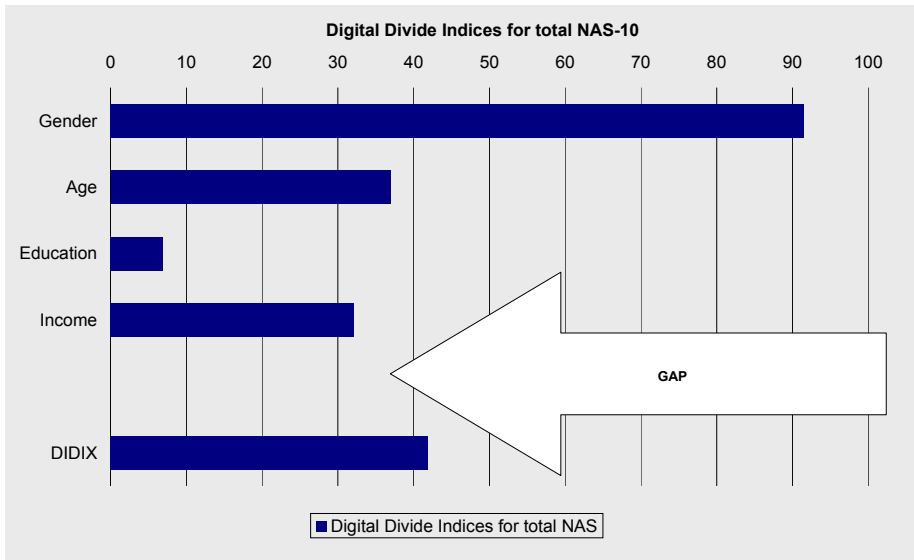


Fig. 8: Digital Divide Indices for total NAS-10

Source: SIBIS 2003, GPS-NAS

It is seen that the most threatened risk group is that of people with poor education (education termination age 15 and lower). Only some 7% of respondents in this group are using computers and/or the Internet when compared to the average percentage of total users assumed as 100%. It means that the digital gap of this risk group is 93%.

The higher the DDIX, the higher is the participation of all in the Information Society.

For NAS-10 the time series data on Education divide index is not available, but EU-15 results show that this index does not continuously increase with time. In Latvia the education divide index 9% is a little bit higher than the NAS-10 average of 7% but considerably lower than the EU-15 average of 37% (Fig. 9).

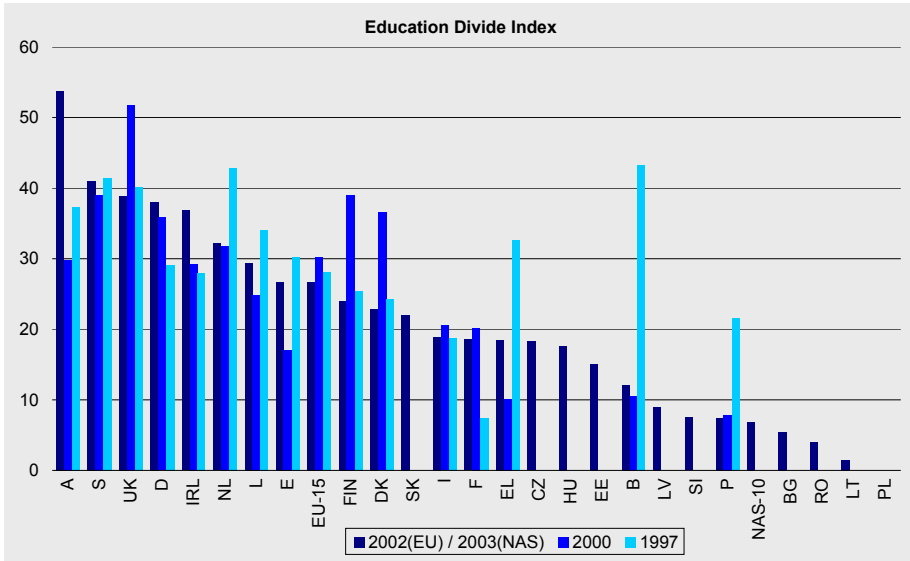


Fig. 9: Education Divide Index

Sources: 1997: Eurobarometer 47.0, Jan-Feb 1997; 2000: Eurobarometer 54, Oct-Nov 2000; 2002: SIBIS 2002, 2003: SIBIS 2003, GPS-NAS

Conclusion

On the bases of indicators proposed and piloted by SIBIS it was possible to shed light on such an important area for Information Society as education. The analysis given above shows that several indicators characterising education in Latvia are a little bit higher than those of the NAS-10 average. Nevertheless, in general they are lower than corresponding indicators of NAS-10 leaders Estonia and Slovenia as well as the EU-15 average. The area in education in which Latvia, like Estonia and Slovakia, overtakes the NAS-10 average level and reaches the EU-15 average is self-directed lifelong learning. Thus SIBIS results fill the gap existing in the official national IS statistics.

Glossary

NAS-10		EU-15	
BG	Bulgaria	A	Austria
CZ	Czech Republic	B	Belgium
EE	Estonia	D	Germany
HU	Hungary	DK	Denmark
LT	Lithuania	E	Spain
LV	Latvia	EL	Greece
PL	Poland	F	France
RO	Romania	FIN	Finland
SI	Slovenia	I	Italy
SK	Slovakia	IRL	Ireland
		L	Luxemburg
		NL	Netherlands
		P	Portugal
		S	Sweden
		UK	Great Britain
CH	Switzerland	US	United States of America

DDIX	Digital Divide Index
EU	European Union
FP5	5 th Framework Programme
GPS	General Population Survey
ICT	Information and Communication Technology
IS	Information Society
LIIS	Latvian Education Informatisation System (Latvian abbreviation)
MS	Member States
NAS	New Associated States
SIBIS	Statistical Indicators Benchmarking the Information Society
WAI	Web Accessibility Initiative
WEF	World Economic Forum
WP5	Work Package 5

NOTES

¹ For understanding the details regarding DDIX it is recommended to read [11]

REFERENCES

1. Presidency Conclusions Lisbon European Council 23 And 24 March 2000
2. eEurope 2002 Action plan, Feira European Council in June 2000
3. eEurope Benchmarking Report, Brussels, 5.2.2002, COM(2002) 62 final
4. eEurope+ 2003, Progress Report, June 2002
5. eEurope 2002 Final Report
6. eEurope 2005 Action plan. Seville European Council in June 2002
7. "Measuring the Information Society in the EU, the EU Accession Countries, Switzerland and the US", SIBIS Pocket Book 2002/03, (www.sibis-eu.org)
8. "Towards the Information Society in Europe and the US", SIBIS Benchmarking Highlights 2002, (www.sibis-eu.org)
9. Conception on the organisation of registration and state supervision system of Internet service providers, Ministry of Transport, 2000
10. Conceptual guidelines of socio-economic program "eLatvia", Ministry of Economics, 2000
11. Hannes Selhofer, Tobias Huesing, The digital divide index – a measure of social inequalities in the adoption of ICT, SIBIS homepage (www.sibis-eu.org)
12. SIBIS WP5, Topic report No.4 "Education", Danish technological Institute, (www.sibis-eu.org)

*Izglītība kā informācijas sabiedrības attīstības nozīmīgs komponents:
Latvijas, Eiropas un ASV statistisko datu salīdzinājums*

Kopsavilkums

Raksts veltīts informācijas sabiedrības nostādnēm un tās sasniegšanas ceļiem. Raksturota viena no informācijas sabiedrības attīstības līmeņi raksturojošām jomām – izglītība. Pētījums balstīts uz 5. Ietvara programmas projekta „SIBIS” (Informācijas sabiedrības attīstības līmeņa statistiskie indikatori) rezultātiem. Izmantojot projektā veikto aptauju datus un citus savāktos statistiskos datus, ir veikts Latvijas salīdzinājums ar citām Eiropas valstīm. Ir parādīts, ka Latvijā izglītības jomas indikatori ir nedaudz augstāki nekā vidēji 10 kandidātvalstīs, bet diemžēl kopumā zem 10 kandidātvalstu līderu Igaunijas un Slovēnijas līmeņa, kuras jau ir sasniegušas Eiropas Savienības 15 valstu vidējo līmeni. Joma, kurā Latvija kopā ar Igauniju un Slovākiju būtiski pārsniedz pārējās 10 kandidātvalstis un sasniedz Eiropas Savienības 15 valstu vidējo līmeni, ir darbaspējīgo personu pašu iniciētā izglītības līmeņa paaugstināšana.

Starpnieka tirgus vara

Intermediary's Market Power

Andrejs Jaunzems, asoc. prof., *Dr. math.*
Ventspils Augstskola (*Ventspils University College*)
Inženieru iela 101, Ventspils, LV-3600
E-pasts: jaunzems@venta.lv

Tradicionālajos perfekta konkurences, monopola, oligopolijas un monopolistiskās konkurences tirgus modeļos pieņem, ka patērētājs pērk produktu tieši no ražotāja bez starpnieka. Reālajā ekonomikā tomēr starp ražotāju un gala patērētāju parasti ir starpnieks. Rakstā aplūkots speciālgadījums, kad starpnieks ir monopsonists, pērkot produktu no ražotājiem, un monopolists, pārdodot produktu gala patērētājiem. Formulēts starpnieka varas vienādojums un definēts starpnieka spēka indikators. Pierādīts, ka starpnieks rada ievērojamu sabiedrības labklājības zudumu (*deadweight loss*). Ar Edžvorta “kastēs” palīdzību izskaidrota starpnieka bagātības rašanās produktu labprātīgas maiņas procesā. Darbā aplūkoti jautājumi prasa tālākus teorētiskus un empīriskus pētījumus.

Atslēgvārdi: monopolists, monopsonists, starpnieks, ražotāja ieguvums, patērētāja ieguvums, labklājības zudums, Edžvorta “kaste”

Ievads

Tradicionālajos monoprodukta perfekta konkurences, monopola, oligopolijas, monopolistiskās konkurences tirgus modeļos pieņem, ka patērētājs pērk produktu tieši no ražotāja bez starpnieka. Reālajā ekonomikā tomēr starp ražotāju un patērētāju parasti ir starpnieks. Protams, patērētāja jēdziens var tikt interpretēts plašāk nekā produkta gala patērētājs, jo produkta pieprasītājs ne vienmēr ir produkta gala patērētājs, kurš tālāk produktu nepārveido jaunā produktā vai nepārdod. Piemēram, produkta β ražotājs var produktu α izlietot kā resursu. Analogiski, produkta α tirgotājs ir produkta α pieprasītājs. Tomēr nācījas ekonomiskā labklājība saistīta ar produktu gala patēriņu, tāpēc, mūsdiā, ir mērķtieciģi garajā produkta veidošanās un gala patēriņa ceļā īpaši analizēt ceļa nobeiguma daļu:

(1) produkta α ražotājs \rightarrow (2) starpnieks, kurš produktu α nopērk no ražotāja, transportē, safasē un pārdod produkta α patērētājam \rightarrow (3) produkta α gala patērētājs, kurš tālāk produktu α nepārveido un nepārdod.

Starpniecība tirgos ir izplatīta ekonomiska darbība. Sevišķi nozīmīga visā pasaulē ir finanšu starpniecība un starpniecība nekustamā īpašuma pirkšanā un pārdošanā.

Nacionālo kontu sistēmas [15, 99. lpp.] finanšu korporāciju sektors (S.12) ietver visas korporācijas, kuru galvenā funkcija ir finanšu starpniecība. Finanšu starpnieki nodarbojas ar līdzekļu pārdalīšanu starp kreditoriem un debitoriem, sniedzot tiem starpniecības pakalpojumus. Starpnieki mobilizē kreditoru līdzekļus un transformē vai reorganizē tos tā, lai apmierinātu debitoru vajadzības. Līdzekļu mobilizācija tiek

realizēta, uzņemoties saistības depozītu formā, emitējot vekselus, obligācijas vai citus vērtspapīrus. Starpnieki izmanto šos līdzekļus, lai iegādātos finanšu aktīvus, galvenokārt izsniedzot avansus un aizdevumus citām vienībām, kā arī iegādājoties vekselus, obligācijas un citus vērtspapīrus [15, 99. lpp.]. Vispārējā ekonomiskās darbības klasifikācijā NACE [16] ar simbolu J apzīmēta sekcija „Finanšu starpniecība”. Finanšu starpniecība NACE definēta kā darbība, kas saistīta ar naudas līdzekļu iegūšanu un pārdali. Finanšu starpniecībai veltīta plaša mācību un zinātniskā literatūra.

Vispārējā ekonomiskās darbības klasifikācijā ar simbolu K apzīmēta sekcija „Operācijas ar nekustamo īpašumu, noma un cita komercdarbība”. Klasē K.70.3 ietilpst starpniecība nekustamā īpašuma pirkšanā, pārdošanā, izīrēšanā, iznomāšanā, novērtēšanā.

Šajā darbā mēs aplūkosim īpašu gadījumu, kad starpnieks ir monopsonists, pērkot produktu no ražotājiem, un monopolists, pārdodot produktu gala patērētājiem. Te sastopamies ar karteļa vienošanās plašāku veidu: starpnieki-tirgotāji apvienojas gan par monopsonistu, gan arī par monopolistu.

Raksta autors starpnieka „monopsonists-monopolists” izturēšanās pētījuma sākotnējos rezultātus ziņoja Banku augstskolas organizētajā 5. gadskārtējā starptautiskā konferencē „Ilgtspējīgas attīstības priekšnoteikumi: jauni izaicinājumi un perspektīvas” 2003. gadā [17]. Dotajā rakstā pētījums izklāstīts detalizētāk un papildināts ar jauniem rezultātiem. Iegūts starpnieka „monopsonists-monopolists” varas vienādojums, definēts starpnieka varas indikators. Pierādīts, ka šāda veida starpnieks rada ievērojamu sabiedrības labklājības zudumu (*deadweight loss*). Ar Edžvorta kastes palīdzību izskaidrota starpnieka bagātības rašanās produktu labprātīgas maiņas procesā cenu-naudas sistēmā.

Varbūt starpnieks „monopsonists-monopolists” ir teorētiska konstrukcija, kam ar reāliem tirgiem nav nekāda sakara?

Mūsaprāt, starpnieks „monopsonists-monopolists” ir sastopams reālos tirgos.

Piemēram, viegli iedomāties situāciju, kad nelielā valstī starp izklīdētajiem piena ražotājiem un izklīdētajiem piena patērētājiem pastāv starpnieks „monopsonists-monopolists” trīs lielu piena kombinātu karteļa veidā.

Zināms, ka starpnieki „monopsonisti-monopolisti” atsevišķās valstīs atsevišķos laika periodos kontrolē naudas tirgu un tādējādi bīstami kaitē ekonomikas attīstībai. Parīzes Politoloģijas institūta ekonomikas profesors Žans Pols Fitusi rakstā „Vai iespējama Eiropas ekonomiskā izaugsme?” („Diena”, 10.11.1997) apgalvo: „Eiropas rietumu daļa atrodas tumsībā. Eiropas ekonomiskā izaugsme kopš Otrā pasaules kara tur ir uz viszemākās atzīmes. (...) Lai patiešām izārstētu Eiropas kaites, politiķiem jāuzbrūk infekcijas avotam: kreditoru kundzībai finanšu tirgos pār tiem, kas aizņemas.” Un piebilst: „arī pār naudas noguldītājiem.

Tautsaimniecības vēsture liecina, ka dažādās valstīs dažādos laika periodos dažādu produktu tirgos starpnieku sociālekonomiskā loma ir bijusi ievērojama; bieži vien produktu ražotājiem un gala patērētājiem ir licies, ka starpnieks gūst nepelnītu labumu un parazitē. Lai atceramies sociālistu-utopistu uzskatus un mēģinājumus nodibināt tiešus sakarus starp produkta ražotāju un produkta gala patērētāju ar kooperācijas palīdzību. Mūsdienu Latvijas nekustamā īpašuma tirgū paziņojumos nereti īpaši akcentē, ka pārdošana-pirkšana notiek bez starpniekiem, līdz ar to pārdevējiem un pircējiem tā ir izdevīgāka.

Tomēr šī darba mērķis nav vērtēt starpnieku sociālekonomisko lomu dažādu valstu vēsturē, bet gan izveidot mikroekonomikas modeli, kas ļauj pētīt starpnieka „monopsonists-monopolists” izturēšanos.

Atzīmēsim, ka, iepazīstoties ar plašu mikroekonomikas teorijai veltītu literatūru (tikai kā piemēru minam grāmatas [1-14], jo nevaram nosaukt visas), starpnieka „monopsonists-monopolists” jēdzienu nesastapām.

Varētu domāt, ka ar starpnieka „monopsonists-monopolists” izturēšanos saistītās problēmas pētītas tekstos zem citiem nosaukumiem, piemēram, „Augšstraumes un lejstraumes monopoli” (*Upstream and Downstream Monopolies*) vai „Vertikālā kontrole, ierobežojumi, integrācija” (*Vertical Control, Restraints and Integration*), vai arī „Vairumtirgotājs pret mazumtirgotāju” (*Wholesaler versus Retailer*).

Tiešām, *Hal R. Varian* grāmatā [1, 453. lpp.] ar starpniecību saistītās problēmas pētītas nodaļā „*Upstream and Downstream Monopolies*” (krievu tulkojumā [2, 496. lpp.] nodaļā „Monopoli – ražošanas faktoru piegādātāji un monopoli – gatavās produkcijas ražotāji”). Šeit aplūkots gadījums, kad viens monopolists ražo ražošanas faktoru un pārdod to citam monopolistam – gatavās produkcijas ražotājam. Iegūtas matemātiskas sakarības un secināts, ka tāda divkārša monopola gadījumā gala produkta cena ir pārāk augsta.

Jean Tirole grāmatā [3] starpniecībai veltīta nodaļa „*Vertical Control, Vertical Restraints, Retailer*” (krievu tulkojumā [4, 271. lpp.] nodaļa „Vertikālā kontrole”). Ja grāmatas [4] iepriekšējās nodaļās aplūkotās firmas realizē tiešas produktu piegādes gala patērētājiem, tad šajā nodaļā pētītas attiecības starp „iepriekšējo firmu”, kam ir monopolvara starpprodukta tirgū, un dotā produkta patērētājam – „sekojošām firmām”. „Sekojošo firmu” piemēri ir ražošanas vai servisa uzņēmumi, kas izmanto starpproduktu, vai vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības uzņēmumi, kad gala produkts ir ļoti līdzīgs vai pat identisks starpproduktam. Arī šeit nesastopam starpnieka „monopsonists-monopolists” izturēšanās pētījumus.

Meklējot www.google.com terminu *intermediary* atrada miljons publikācijās, turpretī vārdkopa *intermediary, monopsonist, monopolist* tika atrasta tikai 22 publikācijās. Tomēr arī atrastajās 22 publikācijās šo rindu autors nespēja atrast tos spriedumus un rezultātus, ko satur šis raksts.

1. Monopolista un monopsonista vara

Īsi atkārtosim pazīstamu materiālu, lai koordinētu terminoloģiju, apzīmējumus un formulējumus. Lai nerastos pārpratumi, dažreiz dodam arī angļiskos terminus.

Monoprodukta firma ražo viena veida produkciju. Produkta apjomu, kas saražots noteiktā laika periodā un mērīts noteiktās mērvienībās, apzīmēsim ar y . Monoprodukta firmas peļņa ir ieņēmumi mīnus izmaksas: $\pi(y) = TR(y) - TC(y)$. Peļņas maksimuma nepieciešamais nosacījums: $\pi'(y) = 0$ iegūst veidu $MR(y) = MC(y)$. Tātad, lai peļņa būtu maksimāla, nepieciešams tā izvēlēties produkcijas apjomu, ka marginālie ieņēmumi līdzinās marginālajām izmaksām.

Tomēr dotais nosacījums, vispārīgi runājot, nav pietiekams. Ja produkcijas apjomam y^* marginālie ieņēmumi līdzinās marginālajām izmaksām un pie tam $MR'(y) < MC'(y)$ katram y punkta y^* apkārtnē (tas nozīmē, ka punkta y^* apkārtnē marginālo izmaksu acumirklīgais augšanas ātrums ir stipri lielāks nekā marginālo

ieņēmumu augšanas acumirklīgais ātrums), tad apjoms y^* ir peļņas maksimizators stingrā nozīmē. Firma izvēlas globālo peļņas maksimizatoru.

1.1. Monopolista varas vienādojums

Ja noteiktu precīzi tirgū pārdod tikai viena firma un šai precei nav tuvu substitūtu, tad šo firmu sauc par monopolfirmu jeb monopolu. Monopolfirma, rēķinoties ar sava produkta pieprasījumu, nosaka preces cenu un produkta apjomu. Tādējādi monopolfirma ir cenas veidotāja, un monopola gadījumā piedāvājuma funkcija neeksistē. Monopols izmanto un uztur nepārvaramas legālas un nelegālas barjeras jaunu produkta piedāvātāju ienākšanai produkta tirgū, bet firmas, kas tomēr ienākušas tirgū, tiek piespiestas tirgu atstāt.

Kā katras firmas, arī monopola peļņa ir ieņēmumi mīnus izmaksas:

$$\pi(y) = TR(y) - TC(y).$$

Monopols apzinašs sava produkta tirgus pieprasījumu $y = D(p)$.

Pašsaprotams nosacījums, ka prece ir ordināra.

Inversā pieprasījuma funkcija $p = p(y)$ parāda cenas p atkarību no pārdodamās produkcijas apjoma y un ļauj izteikt ieņēmumus atkarībā no produkcijas apjoma:

$$TR(y) = p(y) \cdot y.$$

Peļņas maksimuma nepieciešamais nosacījums $MR(y) = MC(y)$ iegūst veidu:

$$p(y) \cdot \left[1 + \frac{1}{D_p^{el}(p(y))} \right] = MC(y).$$

Šī vienādība tiek traktēta kā monopola varas vienādojums.

Atrisinot vienādojumu, monopolists nosaka sev izdevīgāko produkcijas apjomu y^* . Produkta cenu monopolists nosaka, vadoties no pieprasījuma: $p^* = p(y^*)$.

Ievērosim, ka vienādojumam $MR(y) = MC(y)$ atrisinājums ir pieprasījuma elastīgajā apgabalā. Tomēr, jo mazāka ir pieprasījuma elastība (pēc moduļa), jo stiprāka ir monopola vara.

$$\text{Monopolista varu raksturo attiecība } \frac{p(y^*) - MC(y^*)}{p(y^*)} = - \frac{1}{D_p^{el}(p(y^*))}, \text{ ko}$$

sauc par monopola Lerneru indeksu. Tā kā $D_p^{el}(p(y^*)) \in] -\infty, -1 [$, tad monopola Lerneru indekss vienmēr atrodas starp 0 un 1. Jo mazāka (pēc moduļa) ir produkta pieprasījuma elastība, jo lielāks ir monopola Lerneru indekss.

Perfektas konkurences produkta tirgū produkta pārdevēji pieņem produkta cenu p kā dotu un optimālo produkta daudzumu y izvēlas tā, lai marginālās izmaksas sakrīt ar produkta cenu: $p = MC(y)$. Šādā gadījumā produkta pārdevēja varas indekss ir vienāds ar 0.

Monopola neefektivitāti naudas izteiksmē mēra ar monopola nastu (*deadweight loss*).

1.2. Monopsonista varas vienādojums

Ja tirgū precei ir tikai viens pircējs, tad saka, ka ir monopsonija. Vadoties no preces piedāvājuma, monopsonists pats nosaka preces cenu un pērkamo preces apjomu. Monopsonista gadījumā produkta pieprasījuma funkcija neeksistē. Monopsonists izmanto un uztur nepārvaramas legālas un nelegālas barjeras jaunu faktora pieprasītāju ienākšanai tirgū, bet firmas, kas tomēr ienākušas tirgū, monopsonists piespiež tirgu atstāt.

Aplūkosim faktora monopsoniju. Faktora apjomu, kas mērīts noteiktās mērvienībās, apzīmēsim ar x , faktora cenu apzīmēsim ar w .

Faktora piedāvājuma funkcija ir $x = S(w)$.

Kā monopsonists nosaka faktora cenu un daudzumu?

Nopirktā faktora daudzums x ar ražošanas funkcijas starpniecību nosaka produkcijas apjomu: $y(x)$. Nopirktā faktora daudzums x ar faktora piedāvājuma inversās funkcijas $w = w(x)$ starpniecību nosaka faktora cenu $w(x)$.

Tādējādi monopsonista peļņa ir: $\pi(x) = p \cdot y(x) - w(x) \cdot x$.

Peļņas maksimuma nepieciešamo nosacījumu $p \cdot y'(x) = w(x) \cdot \left[1 + \frac{1}{S_w^{el}(w(x))}\right]$

var traktēt kā monopsonista varas vienādojumu. Šeit $S_w^{el}(w(x))$ ir faktora piedāvājuma elastība, ja tirgū pērk x vienības faktora par cenu $w(x)$.

Atrisinot monopsonista varas vienādojumu, monopsonists nosaka sev izdevīgāko faktora apjomu x^* , pēc tam saskaņā ar faktora piedāvājuma funkciju viņš nosaka faktora cenu $w^* = w(x^*)$.

Kā redzams no vienādojuma, atrisinājums ir apgabalā ar pozitīvu elastību. Tas nozīmē, ka monopsonistam nav intereses par tādu piedāvājumu, kad, cenai augot, piedāvātais produkta apjoms samazinās (*backward-bending supply curve*).

Monopsonista varu raksturo attiecība
$$\frac{p \cdot MP(x^*) - w^*(x^*)}{w^*(x^*)} = \frac{1}{S_w^{el}(w(x^*))}$$
,

ko sauksim par monopsonista Lerneru indeksu. Tā kā $S_w^{el}(w(x^*)) \in]0; +\infty[$, tad dotais indekss ir pozitīvs skaitlis – marginālā produkta vērtība $p \cdot MP(x^*)$ pārsniedz faktora cenu $w^*(x^*)$. Jo mazāka ir faktora piedāvājuma elastība, jo lielāks ir monopsonista Lerneru indekss. Perfektas konkurences faktora tirgū faktora pircēji pieņem faktora cenu w kā dotu un optimālā faktora daudzumu x izvēlas tā, lai marginālā produkta vērtība sakrīt ar faktora cenu: $p \cdot MP(x) = w$. Šādā gadījumā faktora pircēja varas indekss ir vienāds ar 0.

Monopsonijas neefektivitāti naudas izteiksmē mēra ar monopsonijas nastu (*deadweight loss*).

2. Starpnieka „monopsonists-monopolists” varas vienādojums

Aplūkosim kāda produkta tirgu, kurā piedāvājums ir $y = S(p_s)$, pieprasījums ir $y = D(p_d)$.

Perfektas konkurences apstākļos par līdzsvara cenu p^* pārdod un nopērk līdzsvara apjomu y^* : $y^* = S(p^*) = D(p^*)$. Ražotāji gūst ieguvumu (*producer's surplus – PS*), patērētāji gūst ieguvumu (*consumer's surplus – CS*). Tiek izpildīts resursu efektīvas izmantošanas nosacījums $p^* = MC(y^*)$; ilgā termiņā tiek izpildīts ražošanas efektivitātes nosacījums $p^* = \min \{ AC(y) \mid y > 0 \}$, kur $AC(y)$ ir vidējās izmaksas, ražojot y vienības produkta.

Pieņemsim, ka tirgū uzrodas firma – starpnieks (*intermediary*), kas ir monopsonists, un pērk produktu no ražotājiem, un monopolists, kas pārdod produktu patērētājiem. Starpnieks „monopsonists-monopolists” rada un uztur nepārvaramas legālas un nelegālas barjeras citu firmu ienākšanai produkta tirgū, bet firmas, kas tomēr ienākušas tirgū, piespiež tirgu atstāt.

Starpnieks „monopsonists-monopolists” ir vienīgais produkta pircējs no ražotājiem, tāpēc, vadoties no produkta piedāvājuma, starpnieks nosaka preces cenu. Tādējādi starpnieks ir cenas veidotājs, pērkot produktu, un starpnieka gadījumā neeksistē produkta pieprasījuma funkcija. Būdam vienīgais produkta piedāvātājs patērētājiem, starpnieks, rēķinoties ar pieprasījumu, pats nosaka preces cenu. Tādējādi starpnieks ir cenas veidotājs, pārdodot produktu, un starpnieka gadījumā neeksistē produkta piedāvājuma funkcija.

Starpnieks nav ražotājs, viņš ir uzpircējs, fasētājs jeb pakotājs (*packer*), pārdevējs. Starpniekam ir izdevumi (*expenditures*) $TE(y)$, pērkot produktu. Bez tam starpniekam rodas produkta transportēšanas izmaksas, produkta pakošanas izmaksas un produkta pārdošanas izmaksas. Visas šīs izmaksas kopā saucim par pakošanas izmaksām: $TP(y)$. Totālās starpnieka izmaksas ir $TC(y) := TE(y) + TP(y)$.

Kā starpnieks nosaka sev izdevīgāko produkta apjomu y_{inter} , produkta pirkšanas cenu p_{buy} un produkta pārdošanas cenu p_{sell} ?

Aplūkosim piedāvājuma un pieprasījuma inversās funkcijas: $p_s = p_s(y)$, $p_d = p_d(y)$.

Starpnieka izdevumi, pērkot produktu, aprēķināmi šādi: $TE(y) = p_s(y) \cdot y$.

Starpnieka ieņēmumi, pārdodot produktu, ir $TR(y) = p_d(y) \cdot y$.

Starpnieka peļņa izsakāma šādi: $\pi(y) = p_d(y) \cdot y - p_s(y) \cdot y - TP(y)$.

Aprēķinām peļņas atvasinājumu pēc produkta apjoma y :

$$\pi'(y) = [p_d(y) + p_d'(y) \cdot y] - [p_s(y) + p_s'(y) \cdot y] - TP'(y) =$$

$$= MR(y) - ME(y) - TP'(y) =$$

$$= p_d(y) \cdot \left[1 + \frac{1}{D_p^{el}(p_d(y))} \right] - p_s(y) \cdot \left[1 + \frac{1}{S_p^{el}(p_s(y))} \right] - TP'(y).$$

Peļņas maksimuma nepieciešamais nosacījums starpnieka gadījumā iegūst veidu: marginālajiem ieņēmumiem jābūt vienādiem ar marginālajām izmaksām, pērkot produktu, plus produkta pakošanas marginālās izmaksas.

$MR(y) = ME(y) + TP'(y)$ jeb

$$p_d(y) \cdot \left[1 + \frac{1}{D_p^{el}(p_d(y))} \right] = p_s(y) \cdot \left[1 + \frac{1}{S_p^{el}(p_s(y))} \right] + TP'(y).$$

Doto vienādojumu saucim par starpnieka varas vienādojumu. Šāda tipa sakarību autors literatūrā nav sastapis.

Apspriedīsim starpnieka varas vienādojumu.

$p_s(y)$ ir cena, par kādu starpnieks pirms produktu no ražotāja.

$p_d(y)$ ir cena, par kādu starpnieks pārdos produktu gala patērētājam.

Dabiski ir uzskatīt, ka piedāvājuma elastība $S_p^{el}(p_s(y))$ ir pozitīva, tāpēc starpnieka varas vienādojuma atrisinājums atrodas elastīga pieprasījuma apgabalā.

Proti, starpnieks ieinteresēts pirkt tādu produkta apjomu y , ka $D_p^{el}(p_d(y)) < -1$.

Aplūkosim speciālgadījumu, kad pakošanas izmaksas ir $TP(y) = \alpha y + \beta$.

Noprotams, ka marginālās izmaksas α ir mazas. Toties lielas ir fiksētās izmaksas β , kas, iespējams, saistītas ar ieejas barjeru radīšanu un uzturēšanu, kā arī konkurentu izstumšanu no tirgus.

Tad peļņas maksimuma nepieciešamais nosacījums iegūst veidu:

$$p_d(y) \cdot \left[1 + \frac{1}{D_p^{el}(p_d(y))} \right] = p_s(y) \cdot \left[1 + \frac{1}{S_p^{el}(p_s(y))} \right] + \alpha.$$

3. Starpnieka „monopsonists-monopolists” spēka indikators

Pieņemsim, ka marginālās pakošanas izmaksas α ir vienādas ar nulli. Starpnieka varas vienādojumu pārrakstīsim formā:

$$\frac{p_d(y)}{p_s(y)} = \frac{1 + \frac{1}{S_p^{el}(p_s(y))}}{1 + \frac{1}{D_p^{el}(p_d(y))}}, \text{ kur } D_p^{el}(p_d(y)) < -1, S_p^{el}(p_s(y)) > 0.$$

Iegūtais vienādojums rāda starpnieka noteiktās produkta pārdošanas cenas $p_d(y)$ un starpnieka noteiktās produkta iegādes cenas $p_s(y)$ attiecības atkarību no pieprasījuma un piedāvājuma elastības $D_p^{el}(p_d(y)) =: \varepsilon$, $S_p^{el}(p_s(y)) =: \eta$.

Definīcija. Starpnieka noteiktās produkta pārdošanas cenas $p_d(y)$ un starpnieka noteiktās produkta iegādes cenas $p_s(y)$ attiecību saucim par starpnieka spēka indikatoru un apzīmēsim ar κ .

Jaunajos apzīmējumos starpnieka varas vienādojums iegūst veidu:

$$\kappa = \frac{1 + \frac{1}{\eta}}{1 + \frac{1}{\varepsilon}}, \text{ jeb } \kappa = \frac{\varepsilon(1 + \eta)}{(1 + \varepsilon)\eta}, \text{ kur } \varepsilon < -1, \eta > 0.$$

Redzams, ka pie vienas un tās pašas produkta piedāvājuma elastības η cenu attiecība κ ir jo lielāka, jo tuvāka -1 ir produkta pieprasījuma elastība ε .

Savukārt pie vienas un tās pašas produkta pieprasījuma elastības ε cenu attiecība κ ir jo lielāka, jo tuvāka 0 ir produkta piedāvājuma elastība η .

Iegūtos secinājumus viegli interpretēt, saistot ar dzīves vērojumiem.

Izrādās, ka starpnieka spēka indikatora κ elastība pēc ε nesatur η , un κ elastība pēc η nesatur ε : $\kappa_{\varepsilon}^{el} = \frac{1}{1 + \varepsilon}$; $\kappa_{\eta}^{el} = \frac{1}{1 + \eta}$.

Formulēsim teorēmu par spēka indikatora κ elastību.

Teorēma.

Starpnieka spēka indikatora κ elastība pēc ε ir vienāda ar $\frac{1}{1 + \varepsilon}$ un nav atkarīga no η .

Starpnieka spēka indikatora κ elastība pēc η ir vienāda ar $\frac{1}{1 + \eta}$ un nav atkarīga no ε .

Piemērs. Lai izjustu spēku, kas izriet no starpnieka varas vienādojuma, aplūkosim gadījumu, kad starpnieks ienāk perfektas konkurences tirgū ar konstantas elastības piedāvājumu un konstantas elastības pieprasījumu.

Pieņemsim, ka piedāvājums ir: $S(p) = \lambda p^\eta$, $\eta > 0$, $S_p^{el} = \eta$; un pieprasījums ir: $D(p) = \kappa p^\varepsilon$, $\varepsilon < 0$, $D_p^{el} = \varepsilon$.

Tad starpnieka spēka indikators ir konstants (ja $\alpha = 0$): $\kappa = \frac{\varepsilon(1 + \eta)}{(1 + \varepsilon)\eta}$.

Ja, piemēram, $\varepsilon = -1,2$, $\eta = 1,5$, tad $\kappa = 10$ jeb $p_{sell} = 10 \cdot p_{buy}$.

Tādējādi, ja perfektas konkurences tirgū pieprasījuma elastība ir $-1,2$, bet piedāvājuma elastība ir $1,5$, tad starpnieks, kas ienāk šajā tirgū, pārdod preci par cenu, kas 10 reizes pārsniedz preces pirkšanas cenu!

4. Sabiedrības labklājības zaudējums, ko rada starpnieks. Piemēri

Pieņemsim, ka pirms starpnieka ienākšanas perfektas konkurences tirgū produkta pieprasījums ir $y = a - b \cdot p_d$, piedāvājums ir $y = c + d \cdot p_s$.

Tad līdzsvara cena ir $p^* = \frac{a - c}{b + d}$, līdzsvara apjoms ir $y^* = \frac{ad + bc}{b + d}$.

Uzrodas starpnieks, kam pakošanas izmaksas ir $TP(y) = \alpha \cdot y + \beta$.

Starpnieks risina vienādojumu: $\frac{a - 2y}{b} = \frac{c - 2y}{d} + \alpha$, no kurienes

$ad - 2dy = bc - 2by + \alpha bd$,

$y_{inter} = \frac{bc - ad + \alpha bd}{2b + 2d}$; $p_{buy} = \frac{a - y_{inter}}{b}$; $p_{sell} = \frac{y_{inter} - c}{d}$.

1. piemērs. Pieņemsim, ka pirms starpnieka ienākšanas perfektas konkurences tirgū produkta piedāvājums ir $y = -20 + p_s$, ja $p \geq 20$, pieprasījums ir $y = 70 - 0,5 \cdot p_d$.

Produkta apjoms mērīts tūkstošos tonnu, cena mērīta latos par tonnu.

Piemēru ilustrē 1. attēls.

Tad līdzsvara cena ir $p^* = 60$, līdzsvara apjoms ir $y^* = 40$; $PS = 800$, $CS = 1600$, $TS = 2400$.

Piedāvājuma elastība līdzsvara punktā ir $1,50$; pieprasījuma elastība līdzsvara punktā ir $-0,75$.

Uzrodas starpnieks, kam pakošanas izmaksas ir $TP(y) = \alpha y + \beta$.

Starpnieka peļņa ir $\pi(y) = (140 - 2y)y - (20 + y)y - \alpha y - \beta$.

Starpnieks risina vienādojumu $MR(y) = MC(y)$, kas konkretizējas šādi:

$140 - 4y - 20 - 2y - \alpha = 0$, no kurienes $y_{inter} = 20 - \frac{\alpha}{6}$.

$$\text{Starpnieks nozīmē cenas: } p_{\text{buy}} = 40 - \frac{\alpha}{6}; p_{\text{sell}} = 100 + \frac{\alpha}{3}.$$

$$\text{Starpnieka peļņa ir: } \pi = 1200 - 20\alpha + \frac{1}{12}\alpha^2 - \beta.$$

Pieņemsim, ka $\alpha = 0$. Tad $y_{\text{inter}} = 20$, $p_{\text{buy}} = 40$; $p_{\text{sell}} = 100$; $\pi = 1200 - \beta$.

Starpnieka spēka indikators $\kappa = 2,5$. Piedāvājuma elastība ar cenu 40 ir 2; pieprasījuma elastība ar cenu 100 ir $-2,5$.

Pēc starpnieka ienākšanas PS = 200; CS = 400.

Apjoma samazināšanās un cenas samazināšanās dēļ $\Delta PS = 200 - 800 = -600$;

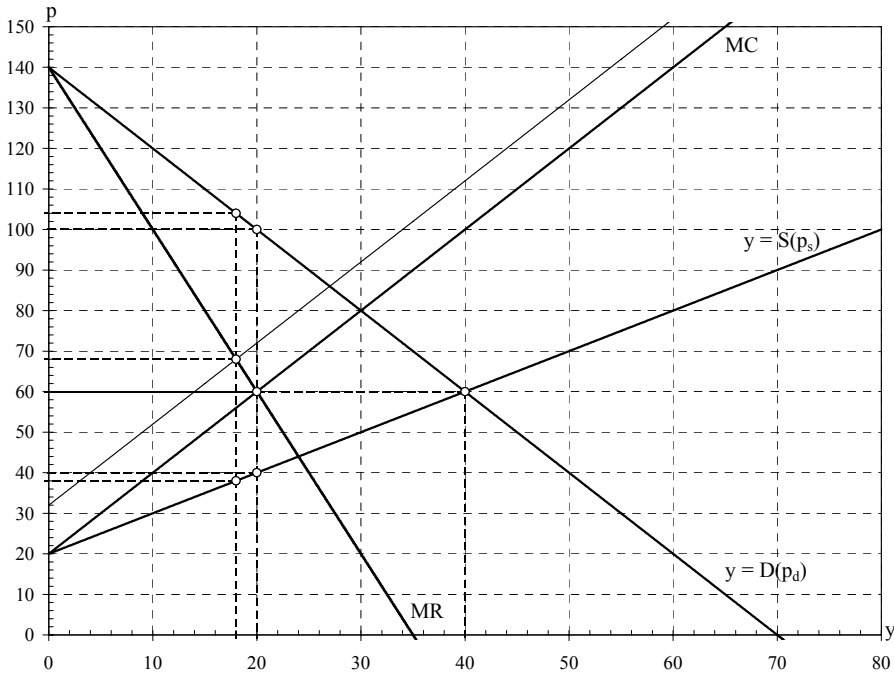
apjoma samazināšanās un cenas palielināšanās dēļ $\Delta CS = 400 - 1600 = -1200$.

Starpnieka nasta (*deadweight loss* – DWL) = 600.

Kā no sabiedrības ieguvuma viedokļa vērtēt starpnieka peļņu $1200 - \beta$?

Ir skaidrs, ka šī naudas summa principiāli atšķiras no PS un CS un nevar tikt bez ierunām ieskaitīta totālajā sabiedrības ieguvumā TS. Atstāsim šo jautājumu atklātu.

Tādējādi $600 \leq TS \leq 1800 - \beta$; $600 + \beta \leq |\Delta TS| \leq 1800$.



1. att. Ilustrācija 1. piemēram.

Illustration for the example 1.

Ko rāda aprēķini? Starpnieka ienākšana perfektas konkurences tirgū izraisa katastrofālas sekas. Ražošanas apjoms samazinās no 40 tūkstošiem tonnu uz 20 tūkstošiem tonnu.

Ražotāji agrāk ražoja 40 tūkstošus tonnu produkta un pārdeva to par 60 latiem tonnā; ražotāju ieņēmumi bija 2,4 miljoni latu. Tagad ražotāji ražo 20 tūkstošus

tonnu produkta un pārdod to par 40 latiem tonnā; ražotāju ieņēmumi ir 0,8 miljoni latu.

Patērētāji agrāk nopirka 40 tūkstošus tonnu produkta, maksājot 60 latus tonnā, un iztērēja 2,4 miljonus latu. Tagad tie pērk 20 tūkstošus tonnu, maksājot 100 latus tonnā, un iztērē 2 miljonus latu.

Ražotāju ieguvums PS samazinās par 0,6 miljoniem latu, patērētāju ieguvums CS samazinās par 1,2 miljoniem latu.

Piedāvājuma elastība bija 1,50, bet kļuva 2; pieprasījuma elastība bija $-0,75$, bet kļuva $-2,5$. Patērētāji produktu no starpnieka pērk par cenu, kas 2,5 reizes pārsniedz to cenu, par kādu starpniekam produktu pārdod ražotāji.

Bet starpnieks iegūst 1200 – β tūkstošus latu lielu peļņu, ar kuras palīdzību uztur privileģēto monopsona un monopola stāvokli tirgū.

Ievērosim, ka pie tāda paša produkta apjoma samazinājuma un tieši tādām ražotāja un patērētāja cenu un ieguvumu izmaiņām, kā tas notiek starpnieka gadījumā, noved valdības intervence perfektas konkurences tirgū, nosakot kvantitātes nodokli: $t = 60$ latu par tonnu. Tomēr tad summa 1,2 miljonus latu apmērā ir valdības ieņēmumi no nodokļa (*government revenue from the tax*), un sabiedrības totālais ieguvums ir $0,2 + 0,4 + 1,2 = 1,8$ miljoni latu.

Mūsaprāt, starpnieka „monopsonists-monopolists” peļņa 1200 – β tūkstošu latu apmērā sabiedrības totālā ieguvuma TS mērījumos nevar aizstāt tāda paša apjoma valdības ieņēmumus no nodokļa.

Turpinot iesākto piemēru, pieņemsim, ka valdība neredz starpnieku un liek maksāt kvantitātes nodokli $t = 12$ latu par tonnu.

Tad starpnieka peļņa ir $\pi(y) = (140 - 2y)y - (20 + y)y - \alpha y - ty - \beta$.

Ja $\alpha = 0$, tad $y_{\text{inter}} = 18$, $p_{\text{buy}} = 38$; $p_{\text{sell}} = 104$; $\pi = 972 - \beta$; $GR = 216$.

Ražotāju un patērētāju stāvoklis pasliktinās. Līdzīgi kā monopola gadījumā, arī starpnieka „monopsonists-monopolists” gadījumā kvantitātes nodoklis nevar kalpot sabiedrības aizsardzībai. Valdībai jāmeklē citi „taisnīgas” regulēšanas instrumenti. Šeit arī rodas jautājums: vai pastāv naturālais starpnieks „monopsonists-monopolists”?

2. piemērs. Starpnieks naudas tirgū.

Pieņemsim, ka valstī naudas piedāvājums ir $y = y^* \cdot r / 0,06$;

pieprasījums ir $y = y^* \cdot (0,20 - r) / 0,14$, kur r ir augļu likme.

Inversās piedāvājuma un pieprasījuma funkcijas ir šādas:

$r_s = 0,06 y / y^*$; $r_d = 0,20 - 0,14 y / y^*$.

Perfektas konkurences apstākļos tirgus līdzsvars ir $r = 0,06$; $y = y^*$, kur y^* ir naudas līdzsvara apjoms, kas tiek piedāvāts un pieprasīts ar 6% augļu likmi.

Pieņemsim, ka perfektās konkurences naudas tirgū uzrodas starpnieks, kam ir nulles marginālās pakošanas izmaksas.

Starpnieka seguma summa (*contribution margin*) ir:

$CM(y) = r_d(y) \cdot y - r_s(y) \cdot y = 0,20y - 0,14y^2 / y^* - 0,06y^2 / y^*$.

Nosacījums „marginālie ieņēmumi līdzinās marginālajam izlietojumam” iegūst veidu:

$0,20y^* - 0,28y = 0,12y$, no kurienes $0,40y = 0,20y^*$ jeb $y = 0,5y^*$.

Tālāk atrodam $r_{\text{supply}} = 0,03$; $r_{\text{demand}} = 0,13$.

Pārsteidzoši, ka ar šī vienkāršā piemēra palīdzību iegūtais rezultāts ir atpazīstams.

Ja valstī būtu perfektas konkurences naudas tirgus, investori naudu noguldītu bankās ar 6% augļu likmi un ražotāji aizņemtos naudu ar 6% augļu likmi; aizdotās

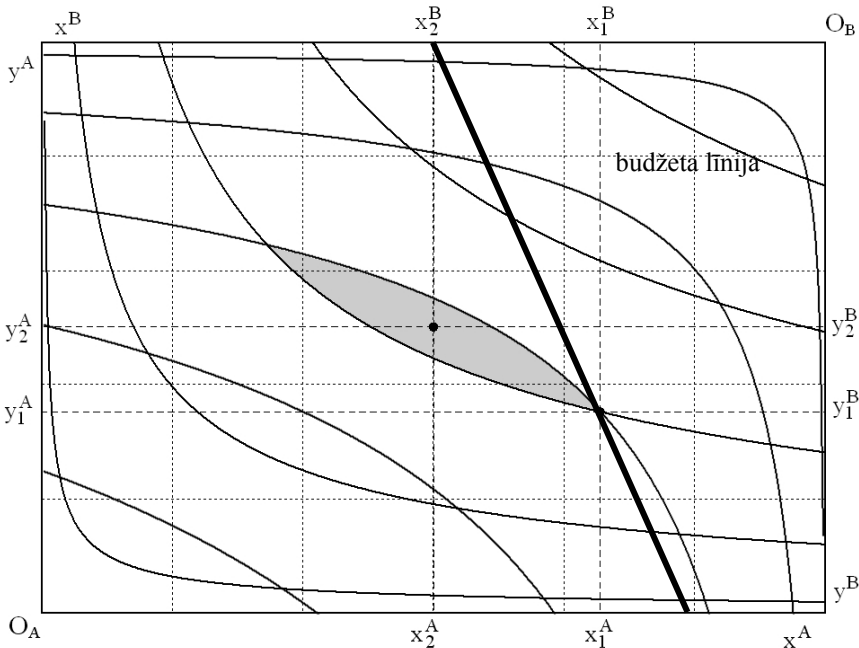
naudas apjoms būtu y^* lati. Bet šajā valstī bankas apvienojušās „monopsonista-monopolista starpnieka” kartelī, kas noguldītājiem maksā 3% augļu un kredītus izsniedz ar 13% augļu. Mobilizētās naudas daudzums sarucis uz pusi.

5. Edžvorta divu produktu un divu patērētāju kaste ar starpnieku „monopsonists-monopolists”

5.1. Naturāla produktu maiņa un produktu maiņa ar cenu-naudas starpniecību

Divu produktu un divu patērētāju gadījumā preču maiņu kā fundamentālu efektīvu labklājības pieauguma avotu uzskatāmi ģeometriski ilustrē Edžvorta (*Francis Ysidro Edgeworth, 1845-1926*) (2×2) -sadališanas kaste [1].

Piemēram, 2. attēlā redzams gadījums, kad personai A pieder x_1^A vienības pirmais produkts un y_1^A vienības otrais produkts, bet personai B pieder x_1^B vienības pirmais produkts un y_1^B vienības otrais produkts. Beznaudas apstākļos notiks labprātīga produkta maiņa pret produktu, ņemot vērā tikai indivīdu A, B preferenču sistēmu. Preferenču ģeometrija rāda, ka abu personu derīgums pieaug, ja personas apmainās ar produktiem un rezultātā personai A pieder x_2^A vienības pirmais produkts un y_2^A vienības otrais produkts, bet personai B pieder x_2^B vienības pirmais produkts un y_2^B vienības otrais produkts.



2. att. Divu produktu un divu patērētāju Edžvorta kaste. Naturāla tirgus apstākļos labprātīga produktu maiņa ir fundamentāls efektīvs visu indivīdu labklājības pieauguma avots. Budžeta līnija atkarīga no sākuma īpašumiem un produktu cenām.
Edgeworth box exposes two consumers of two products. In case of natural market the free exchange of products is efficient source of increasing the welfare for all invidious. Budget line with respect of endowments and market prices.

Tagad pieņemsim, ka divu indivīdu A, B sabiedrība pāriet uz cenu-naudas norēķiniem. Aukcionārs (*auctioneer*) produktiem nosaka cenas p_1 , p_2 , un no šī brīža produktu maiņa, ja indivīdi A, B to vēlas, notiek ar cenu un naudas starpniecību pa budžeta taisni, kuras vienādojums ir:

$$p_1 x^A + p_2 y^A = p_1 x_1^A + p_2 y_1^A \quad (\text{no personas A viedokļa}) \text{ jeb}$$

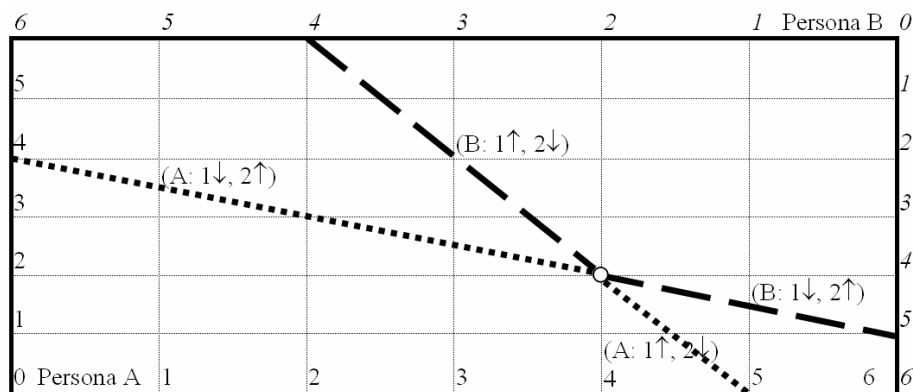
$$p_1 x^B + p_2 y^B = p_1 x_1^B + p_2 y_1^B \quad (\text{no personas B viedokļa}).$$

2. attēlā preferenču ģeometrija rāda, ka dotajā cenu sistēmā produktu maiņa ar naudas starpniecību nenotiks un indivīdu labklājības pieaugums netiks iegūts.

Secinājums: salīdzinājumā ar naturālu produktu maiņu, produktu maiņa ar cenu-naudas starpniecību mazina indivīdu iespējas palielināt savu pirmatnējo derīgumu. Protams, jāapzinās, ka cenu-naudas starpniecība transformē indivīdu preferences un labprātīga stikla kreļļu maiņa pret zeltu kļūst neiespējama.

5.2. Starpnieks indivīdu produktu maiņas procesā

Pieņemsim, ka indivīdu A, B tirgus attiecībās iejaucas starpnieks (*intermediary*). Personas A, B kļūst atsvešinātas, tās nevar mainīt produktus un nevar arī pārdot un pirkt produktus tieši viena no otras. Starpnieks nosaka produktu pirkšanas cenas un produktu pārdošanas cenas. Viņš pērk produktus un pārdod produktus personām, ja tās to labprātīgi vēlas. Tomēr starpnieks pērk produktus lēti, bet pārdod dārgi.



3. att. Divu produktu un divu patērētāju Edžvorta kaste ar budžeta līnijām, kas atkarīgas no sākuma īpašumiem un cenām, ko nosaka starpnieks. Starpnieks lēti pērk un dārgi pārdod.

Edgeworth box exposes two consumers of two products and budget lines with respect of endowments and prices set by intermediary. Intermediary buys cheap and sells expensive.

3. attēlā redzamajā piemērā personai A pieder sākuma īpašums (*endowment*) (4; 2), personai B pieder sākuma īpašums (2; 4).

Personas A budžeta līnija ir lauztā līnija (A: 1↓, 2↑; A: 1↑, 2↓), personas B budžeta līnija ir lauztā līnija (B: 1↑, 2↓; B: 1↓, 2↑). Starpnieks pērk produktus un pārdod produktus personām, ja tās to vēlas. Viegli konstruēt dažādas indivīdu A, B preferenču kartes, kas ilustrē indivīdu iespējas palielināt savu derīgumu starpnieka klātbūtnē.

Redzams, piemēram, ka persona A, ja vēlas, var iegūt papildus vienību otrā produkta, ja atteiksies no divām vienībām pirmā produkta. Lai tas notiktu, personai B jāpiekrīt iegūt divas papildus vienības pirmā produkta, atsakoties no četrām vienībām otrā produkta. Rezultātā starpnieks iegūst savā īpašumā trīs vienības otrā produkta.

Iespējams, ka persona B labprātīgi piekrīt dārgi pirkt no starpnieka papildus vienību pirmā produkta, lēti pārdodot tam divas vienības otrā produkta. Pie tam persona A piekrīt no starpnieka dārgi pirkt divas vienības otrā produkta, lēti pārdot tam četras vienības pirmā produkta. Rezultātā starpnieks iegūst savā īpašumā trīs vienības pirmā produkta.

Edžvorta kastē viegli konstruēt dažādas indivīdu A, B preferenču kartes, kas rāda, kādas ir indivīdu iespējas palielināt savu derīgumu starpnieka klātbūtnē.

Atkārtojot pirkšanas-pārdošanas operācijas, indivīdu A, B grozu summa (vektoriālā nozīmē) samazinās, jo arvien vairāk produktu savā īpašumā iegūst starpnieks. Tādējādi (2×2)-shēma pārvēršas par shēmu: divi produkti, divi patērētāji plus starpnieks.

Varam aplūkot citu modeli, kad indivīdu grozu summa ir konstanta. Šajā gadījumā indivīdu A, B ienākumi formējas ne tikai no sākuma īpašuma vērtības starpnieka noteiktajās cenās. Indivīdiem A, B ir vēl citi ienākumu avoti, kas ļauj ienākumus pastāvīgi papildināt. Tādā modelī indivīdu A, B labprātīgi izvēlētu pārdošanas-pirkšanas plānu realizācijas rezultātā starpnieks no indivīdiem A, B iegūst naudu.

Visbeidzot atzīmēsim, ka starpnieks var darboties arī naturālā produktu maiņas tirgū.

Secinājumi un priekšlikumi

Rakstā formulēts starpnieka „monopsonists-monopolists” varas vienādojums un definēts starpnieka spēka indikators, ar Edžvorta kastes palīdzību izskaidrota starpnieka bagātības rašanās produktu labprātīgas maiņas procesā.

Kā rāda analīze, starpnieks „monopsonists-monopolists” ir viena no jaunākajām tirgus ekonomikas formām, kas rada ievērojamu sabiedrības labklājības zudumu. Tāpēc valstij līdz ar monopolu un karteli negatīvās ietekmes ierobežošanu īpaši jākontrolē starpnieku „monopsonists-monopolists” rašanās un neiecietīgi jāvēršas pret to postošo ietekmi tirgū. Tēma par starpnieku „monopsonists-monopolists” būtu jāietver universitāšu mikroekonomikas kursā.

Nepieciešami empīriski pētījumi par starpnieku „monopsonists-monopolists” eksistenci un ietekmi Latvijas tirgos.

LITERATŪRA

1. Hal R. Varian. *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*. 4th ed. – W. W. Norton & Company, 1996.
2. Хэл Р. Вэриан. *Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход*. – Москва: ЮНИТИ, 1997.
3. Jean Tirole. *The theory of Industrial organization*. 7th ed. – The MIT Press, 1997.
4. Жан Тироль. *Рынки и рыночная власть. Теория организации промышленности*. Том 1. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2000.

5. Жан Тироль. *Рынки и рыночная власть. Теория организации промышленности*. Том 2. – Санкт-Петербург: Экономическая школа, 2000.
6. Arthur A. Thompson, John P. Formby. *Economics of the Firm. Theory and Practice*. 6th ed. – Prentice Hall, 1993.
7. Ivan Png. *Managerial Economics*. 2nd ed. – Blackwell, 2002.
8. Edwin Mansfield. *Microeconomics. Theory and Applications*. 9th ed. – W. W. Norton & Company, 1996.
9. Michael R. Baye. *Managerial Economics and Business Strategy*. 2nd ed. – Irwin: McGraw-Hill, 1997.
10. Donald A. Hay, Derek J. Morris. *Industrial Economics and Organization. Theory and Evidence*. 2nd ed. – Oxford: University Press, 1991.
11. Günter Wöhe. *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre*. 18. Auflage. – Verlag Franz Vahlen, 1993.
12. Hugh Gravelle, Ray Rees. *Microeconomics*. 2nd ed. – Longman Group, 1992.
13. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. *Экономика*. – Москва: Дело ЛТД, 1995.
14. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. *Экономикс: Принципы, проблемы и политика*. В двух томах. – Таллин: АО Реферто, 1993.
15. Система национальных счетов 1993 /Комиссия Европейских сообществ. Международный валютный фонд. Организация экономического сотрудничества и развития. Организация Объединенных Наций и Всемирный банк, 1998.
16. *Vispārējā ekonomiskās darbības klasifikācija*. NACE 1. red. – Rīga: Latvijas Republikas Valsts statistikas komiteja, 1996.
17. Jaunzems A. Starpnieka izturēšanās monoprodukta tirgū //5. *gadskārtējās starptautiskās zinātniskās konferences „Ilgtspējīgas attīstības priekšnoteikumi: jauni izaicinājumi un perspektīvas” ziņojumu krājums*. – Rīga: Banku augstskola, 2003.

Intermediary's Market Power

Summary

In the reality there are usually intermediaries between producers and final consumers of good. In the present paper we investigate a particular case when intermediary is a monopsonist buying the product from producers and a monopolist selling the product to the final consumers. In this paper the intermediary's market power equation is derived and market power indicator is defined. This paper proves that presence of the intermediary „monopsonist-monopolist” makes market inefficient and creates significant deadweight loss. The creation of intermediary's „monopsonist-monopolist” wealth during exchange of products in order to increase utility of both exchangers with the help of Edgeworth (2×2)-box is explained. The presentation of the material is illustrated with an example.

The results of the present paper appear to be innovative, not discussed in literature available to the author of the present paper. The questions examined in this paper require further theoretical and empirical investigation.

Finanšu pārskatu loma uzņēmējdarbības rezultātu novērtēšanā

The Role of Financial Statements in the Evaluation of Business Performance

Maiga Kassale, lekt., *M. oec.*

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

Ruta Šneidere

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

Latvijas valsts attīstība ir cieši saistīta ar pasaules ekonomikā notiekošajiem globalizācijas, liberalizācijas un integrācijas procesiem un līdzdalību Eiropas Savienībā (ES). Latvijai, iestājoties ES, jābūt gatavai ne tikai teorētiski, bet arī praksē saskaņot savu grāmatvedības politiku ar ES prasībām. Rakstā analizētas finanšu pārskatu lietotāju grupas, raksturoti finanšu pārskatu sagatavošanas pamatprincipi un prasības to saturam, novērtēta grāmatvežu sertifikācijas sistēma un normatīvo aktu prasības revidentu kvalifikācijai Latvijā. Pētījuma pamatatzīņa: finanšu pārskatu sastādīšanas un izmantošanas kvalitāte ir atkarīga no finanšu pārskatu sagatavošanas pamatprincipu un to satura prasību ievērošanas, no grāmatvežu kvalifikācijas un profesionalitātes, kā arī no finanšu pārskatu revidentu profesionalitātes un objektivitātes.

Atslēgvārdi: finanšu analīze, pārskati, kvalitāte, kvalifikācija, grāmatvežu sertifikācija.

Pēdējo divdesmit gadu laikā globālās pārmaiņas pasaulē skārušas ne tikai valstu politiskās sistēmas, bet arī ekonomisko domāšanu. Dažādu valstu zinātnieku izraisītās diskusijas par argumentāciju finanšu pārskatu informācijas nozīmei finansiālo lēmumu pieņemšanas procesos noveda pie atsevišķu pastāvīgo pamatnostādņu pārstrādāšanas. Mūsdienās uzņēmumi konkurē savā starpā preču, kapitāla un darba tirgus pasaules kontekstā. Preču, kapitāla un daļēji arī darba tirgus ir integrējies visos kontinentos, un šī integrācija turpina padziļināties. Integrāciju lielā mērā sekmēja informāciju tehnoloģiju, tai skaitā arī interneta, attīstība, kas uzņēmējdarbībai pavēra citus mērogus un dažādas jaunas iespējas peļņas gūšanai, bet radīja papildus problēmas likumdošanai un nodokļu administrācijai.

Raksta mērķis ir apzināt un izvērtēt tos faktorus, kas ietekmē finanšu pārskatu kvalitāti saimnieciskās darbības novērtēšanā un vadības lēmumu pieņemšanā šādas integrācijas apstākļos.

Latvijas kā neatkarīgas, suverēnas valsts attīstība ir cieši saistīta ar pasaules ekonomikā notiekošajiem globalizācijas, liberalizācijas un savstarpējās integrācijas procesiem, un, neapšaubāmi, ar integrāciju Eiropas Savienībā (ES). Latvijai, iestājoties ES, jābūt gatavai ne tikai teorētiski, bet arī praksē savu grāmatvedības politiku saskaņot ar ES prasībām. Šo prasību ieviešana grāmatvedības likumdošanas jomā Latvijā sekmēs grāmatvedības uzskaites un pakalpojumu sniegšanas sistēmas sakārtošanu. Tas nodrošinās skaidri saprotamu, savstarpēji salīdzināmu finanšu pārskatu sastādīšanu dažādu kategoriju finanšu pārskatu lietotāju vajadzībām gan Latvijā izveidotajiem uzņēmumiem un to grupām, gan potenciālajiem ārvalstu investoriem un kreditoriem. Saskaņā ar katras valsts normatīvajiem aktiem un Starptautiskajiem grāmatvedības standartiem, kas saistoši Eiropas Savienības valstīs, uzņēmumiem ir pienākums sagatavot un iesniegt atbilstošajām valsts institūcijām uzņēmuma finanšu pārskatus, kas ir publiski pieejami visiem interesentiem. starptautisko grāmatvedības standartu piemērošana uzņēmumu finanšu pārskatu sastādīšanā zināmā mērā nodrošina vienādu principu ievērošanu finanšu informācijas satura atklāšanā. Tomēr jāatzīmē, ka pastāv atšķirības finanšu pārskatu informācijas satura atklāšanā. Amerikas Savienotajās Valstīs un Eiropas Savienības valstīs šīs prasības ir daudz stingrākas nekā citās valstīs, kur galvenais kritērijs finanšu informācijas atklāšanā ir pietiekams datu daudzums finanšu analīzes veikšanai [6].

Finanšu pārskatu informācijas lietotāju loks ir ļoti plašs, un tos nosacīti var sadalīt vairākās kategorijās atkarībā no analīzes mērķa un interešu objekta:

1. Uzņēmuma vadība – personas, kurām īpašnieki uzticējuši uzņēmuma līdzekļus un to pārvaldīšanu. Šai pārskatu lietotāju grupai ir nepieciešama pilna informācija par uzņēmuma finansiālo stāvokli un saimnieciskās darbības rezultātiem. Galvenā uzmanība finanšu analīzes procesā tiek veltīta rentabilitātes paaugstināšanai un likviditātes saglabāšanai.
2. Uzņēmuma īpašnieki (akcionāri vai kapitāla daļu turētāji)
Īpašniekiem informācija nepieciešama, lai novērtētu, cik efektīvi uzņēmuma vadība izpilda savas funkcijas un kādas ir tendences ieguldījumu vērtības pieaugumam. Akcionāriem, kapitāla daļu turētājiem visvairāk interesē uzņēmuma rentabilitātes un maksātspējas līmenis, iespējamo dividendu lielums un to rentabilitāte.
3. Darījumu (biznesa) partneri
Pie šīs lietotāju grupas pieder:
 - piegādātāji, kurus interesē, vai uzņēmums ir maksātspējīgs, tātad – vai spēs savlaicīgi norēķināties par piegādāto produkciju, un cik liels varētu būt finanšu risks, slēdzot piegādes līgumus;
 - pircēji (patērētāji), kurus interesē informācija par uzņēmuma darbības turpināšanas iespējām, it īpaši, ja ir noslēgti ilgtermiņa līgumi par pasūtījumu piegādi. Finanšu analīzes procesā galvenā vērtība tiek pievērsta uzņēmuma maksātspējas un likviditātes rādītājiem.
4. Kreditori
Pie šīs lietotāju grupas pieskaitāmas kredītiestādes, kuras uzņēmumam izsniedz ilgtermiņa vai īstermiņa kredītus, piedāvā kredītlīnijas pakalpojumus. Kreditoriem ir jābūt pārliecinātiem, ka uzņēmums spēs samaksāt kredīta procentus, un, pienākot termiņam, dzēst parādu saistības. Tādēļ kreditori analizē un novērtē uzņēmuma rentabilitātes rādītājus, peļņas lielumu pirms kredīta procentu nomaksas un izmaiņas naudas plūsmas pārskatā.

5. Valsts institūcijas – Statistikas pārvalde un Valsts ieņēmumu dienests
 Statistikas pārvalde apkopo informāciju no uzņēmumu finanšu pārskatiem un aprēķina vidējos finanšu pamatrādītājus – maksātspēju, likviditāti, aktivitāti un rentabilitāti, sadalot šos finanšu pamatrādītājus pa vispārējās ekonomiskās darbības klasifikācijas veidiem.
 Valsts Ieņēmumu dienests analizē uzņēmumu finanšu pārskatus, lai novērtētu uzņēmuma aprēķināto nodokļu lielumu un to samaksu valsts budžetā, jo nodokļu nomaksāšana ir viens no valsti un sabiedrību stabilizējošiem faktoriem nākotnē.
6. Uzņēmuma darbinieki
 Darbiniekiem interesē, vai uzņēmuma finansiālais stāvoklis ir stabils, vai uzņēmums attīstās, jo no tā ir atkarīgas darbinieku karjeras iespējas, darba vietas saglabāšana un darba samaksas apmērs. Finanšu pārskatu analīzes procesā galvenā vērtība tiek pievērsta rentabilitātes, likviditātes un maksātspējas rādītājiem un to izmaiņu tendencēm.
7. Finanšu analītiķi un konsultanti
 Pie šīs lietotāju grupas pieskaitāmas personas, kuras sniedz finanšu pakalpojumus citām personām:
 - vērtspapīru brokeri – analizē uzņēmuma finanšu pārskatus, sniedz konsultācijas potenciāliem investoriem par attiecīgā uzņēmuma vērtspapīru iegādes iespējamo risku un ieguldījumu atdevi;
 - kredītu aģentūras – konsultē potenciālos kredīta devējus un arī biznesa partnerus. Finanšu analīzes rezultātā tiek novērtēti uzņēmuma maksātspējas un likviditātes rādītāji.
8. Apdrošināšanas kompānijas
 Tām svarīga ir informācija par uzņēmuma īpašuma un finansiālo stāvokli, lai novērtētu iespējamo riska pakāpi, sniedzot apdrošināšanas pakalpojumus uzņēmumam.
9. Arodbiedrības
 Arodbiedrības analizē uzņēmuma finanšu pārskatus, lai organizētu sarunas ar uzņēmuma vadību par darbinieku darba līguma nosacījumu uzlabošanu – algas pielikumu, darba laika samazināšanu, veselības aprūpes uzlabošanu [5].

Apkopotie finanšu pārskatu lietotāju grupu analīzes mērķi un interešu objekti ļauj secināt, ka uzņēmējdarbības rezultātu novērtēšana ir nepieciešama visas sabiedrības interesēs kopumā, kā arī atsevišķu finanšu pārskatu lietotāju grupu interesēs saimnieciska rakstura lēmumu pieņemšanā.

Kvalitatīva finanšu analīze un līdz ar to objektīva uzņēmējdarbības rezultātu novērtēšana ir atkarīga no vairākiem faktoriem – iesniegto finanšu pārskatu kvalitātes, grāmatvežu kvalifikācijas un profesionalitātes, kā arī šo finanšu pārskatu auditoru profesionalitātes un objektivitātes.

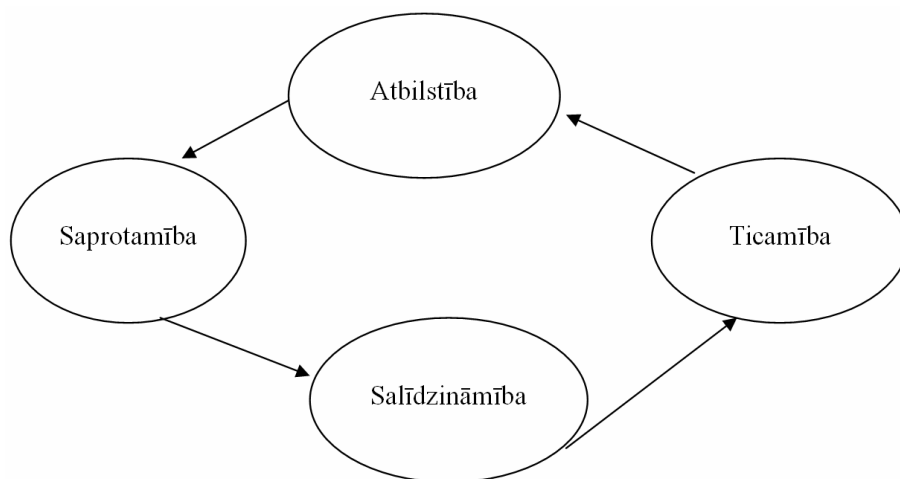
Latvijas virzība uz iestāšanos Eiropas Savienībā noteica arī nepieciešamību pēc nacionāliem grāmatvedības standartiem, tādēļ 2003. gada 15. maija likuma „Par grāmatvedību” redakcijā Ministru kabinets izveidoja Grāmatvedības padomi, kuras darbības mērķis ir veicināt finanšu pārskatu kvalitātes paaugstināšanu un finanšu pārskatu sagatavošanu reglamentējošo standartu un noteikumu saskaņošanu ar Starptautiskajiem grāmatvedības standartiem [1].

Latvijas grāmatvedības standarts Nr.1 “Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes” (turpmāk – standarts) nosaka un skaidro finanšu pārskatu sagatavošanas pamatprincipus un prasības tā saturam.

Standartā iekļautas pamatprasības finanšu pārskatu sastādīšanai un finanšu pārskatu kvalitātes prasības.

Pamatprasībās noteikts, ka finanšu pārskats ir uzņēmuma finansiālā stāvokļa un veikto darījumu strukturēts attēlojums. Finanšu pārskatu sastāda tā, lai nodrošinātu finanšu pārskatu lietotājiem informāciju par uzņēmuma finansiālo stāvokli, darbības rezultātiem un naudas plūsmu, kas ir noderīga saimnieciska rakstura lēmumu pieņemšanā.

Finanšu pārskatu kvalitātes pazīme ir tās īpašības, kas nosaka, cik noderīga finanšu pārskatu lietotājiem ir tajos sniegtā informācija.



1. att. Finanšu pārskatu kvalitātes pazīmes
Financial Statements Indications of quality

Finanšu pārskatu kvalitātes pazīmes var sadalīt četrās lielās grupās (1. attēls):

1. Saprotamība. Tiek pieņemts, ka finanšu pārskatu lietotājiem ir priekšzināšanas uzņēmējdarbībā, ekonomikā un grāmatvedībā, kā arī vēlme pietiekami rūpīgi iepazīties ar šo informāciju. Saimnieciska rakstura lēmumu pieņemšanai atbilstošu, taču sarežģītu informāciju nedrīkst izslēgt no finanšu pārskatiem.

2. Atbilstība:

2.1. informācija ir atbilstoša, ja tā ietekmē finanšu pārskatu lietotāju saimnieciska rakstura lēmumus, palīdzot novērtēt pagātnes, tagadnes vai nākotnes notikumus un apstiprinot vai labojot iepriekšējos vērtējumus;

2.2. pagātnes darījumu un citu notikumu izklāsta veids ietekmē finanšu pārskatu noderīgumu prognozēšanas procesā. Peļņas vai zaudējuma aprēķina kā prognožu instrumenta derīgums palielinās, ja neparastie, netipiskie un retie ienākumu vai izdevumu posteņi tiek skaidroti atsevišķi;

2.3. informācijas atbilstību ietekmē informācijas raksturs un būtiskums. Dažos gadījumos pietiek zināt informācijas raksturu, lai noteiktu tā atbilstību. Būtiskums ir atkarīgs no posteņa vai kļūdas relatīvā lieluma konkrētajā neuzrādīšanas vai sagrozīšanas situācijā. Tādēļ būtiskums uzskatāms par kritēriju informācijas iekļaušanai pārskatos, nevis par primāro kvalitatīvo īpašību, kas raksturo tās noderīgumu;

3. Ticamība. Informāciju uzskata par ticamu, ja tajā nav nozīmīgu kļūdu, tā nav subjektīva, kā arī finanšu pārskatu lietotāji var paļauties uz sniegto informāciju. Ticama informācija:

3.1. precīzi uzrāda darījumus un citus notikumus, ko tai vajadzētu uzrādīt vai kuru atspoguļojumu no tās pamatoti sagaida. Uzņēmuma bilance patiesi ataino darījumus un citus notikumus, kuru rezultātā pārskatu datumā veidojas aktīvu, saistību un pašu kapitāla elementu atzīšanas kritērijiem atbilstoši posteņi;

3.2. uzrāda darījumus un citus notikumus, kurus tai vajadzētu uzrādīt ne vien pēc to juridiskās formas, bet ņemot vērā to būtību un ekonomisko saturu;

3.3. ir neitrāla, informācija nedrīkst būt subjektīva. Finanšu pārskati nav neitrāli, ja tajos ietvertā informācija izvēlēta vai pasniegta tā, lai ietekmētu kādu lēmumu vai spriedumu noteikta rezultāta vai iznākuma virzienā;

3.4. ir sagatavota saskaņā ar piesardzības principu. Saskaņā ar šo principu nenoteiktības apstākļos nepieciešamās aplēses jāveic tā, lai aktīvi vai ienākumi netiktu novērtēti pārāk augstu un saistības vai izdevumi netiktu novērtēti pārāk zemu;

3.5. ir tik pilnīga, cik to atļauj saprātīga būtiskuma un izmaksu attiecība.

4. Salīdzināmība. Lai varētu novērtēt dažādu uzņēmumu finansiālo stāvokli, darbības rezultātus un izmaiņas finansiālajā stāvoklī, finanšu pārskatu lietotājiem nepieciešams salīdzināt arī dažādu uzņēmumu pārskatus, tādēļ liela nozīme salīdzināmības nodrošināšanā finanšu pārskatu sagatavošanā ir izmantotajām grāmatvedības uzskaites un novērtēšanas metodēm, jebkurām izmaiņām metožu izvēlē. Latvijas grāmatvedības standartu ievērošana, tajā skaitā uzņēmumā lietoto grāmatvedības metožu izklāsts, palīdz padarīt informāciju salīdzināmu [4].

Ievērojot standartā izvirzītās pamatprasības un finanšu pārskatu kvalitātes īpašības uzņēmumu finanšu pārskatu sastādīšanā, šo pārskatu informācija ļaus objektīvāk novērtēt uzņēmējdarbības rezultātus.

Ne mazāk svarīgs faktors finanšu pārskatu kvalitātes nodrošināšanā ir to personu, kas sastāda uzņēmumu finanšu pārskatus, proti, grāmatvežu, kvalifikācijai un profesionalitātei.

Latvijas neatkarības atjaunošana divdesmitā gadsimta deviņdesmito gadu sākumā un tās ekonomikas pārorientācija uz tirgus ekonomikas attiecībām radīja kardinālas izmaiņas attiecībā uz grāmatveža profesijas nozīmīgumu, tās uzdevumiem un pieprasījumu kvalitatīvā aspektā. Strauji cēlās profesijas prestižs un sabiedrības interese par to. Un kā jau tas atbilst tirgus ekonomikas kanoniem, augošo pieprasījumu dažādos veidos centās apmierināt daudzveidīgs, bet visai haotisks piedāvājums, kas saistījās arī ar dažādu apmācības formu un satura ienākšanu grāmatvežu sagatavošanas un tālākas izglītošanas praksē.

Interesentiem tika piedāvātas vispāratzītas mācību programmas, klasiskas grāmatvedības atziņas un standarti, ētikas pamatprincipi, kas jaunā skatījumā parādīja gadsimtiem veco, nosacīti konservatīvo grāmatveža profesiju. Uz šī fona daudzi praktizējošie grāmatveži un akadēmiskais personāls, neatsakoties no iepriekšējās pieredzes, bet to modificējot, veidoja savu profesionālo karjeru un vairumā gadījumu sekmīgi atrada savu nišu mainīgajā darba tirgū, kur pārliecinoši sevi piesaka arī jaunā grāmatvežu paaudze, kas savu izglītību ieguvusi jau pārejas ekonomikas apstākļos.

Pasaules praksē grāmatvežu kvalifikācijas un profesionalitātes apliecinājums ir grāmatveža sertifikāts. Kaut gan Eiropas Savienības direktīvas neparedz grāmatveža profesijas reglamentēšanu, tomēr katra valsts grāmatvežu profesionālos jautājumus

risina valsts iekšienē, ņemot vērā starptautisko pieredzi, proti, veic grāmatvežu sertifikāciju, un šo sertifikācijas procesu nodrošina profesionālas neatkarīgas grāmatvežu asociācijas. Piemēram, ASV grāmatvežiem sertifikātus atbilstoši kvalifikācijas prasībām piešķir Nacionālā neatkarīgā grāmatvežu asociācija, Beļģijā tā ir Nacionālā ekspertu–grāmatvežu kolēģija, Francijā – Grāmatvežu–ekspertu asociācija, bet Īrijā – Diplomēto grāmatvežu institūts. Arī mūsu kaimiņvalstīs Polijā, Lietuvā, Igaunijā un Krievijā grāmatvežu sertifikāciju veic grāmatvežu asociācijas.

Latvijā pašreiz grāmatvežu profesija nav iekļauta reglamentējamo profesiju sarakstā, līdz ar to nav valsts mērogā noteikti profesionāla grāmatveža kritēriji, un par grāmatvedi var strādāt jebkura persona, kurai tas liekas interesanti un saistoši.

LR likums “Par grāmatvedību” paredz, ka par grāmatvedības kārtošanu uzņēmumā ir atbildīgs tā vadītājs. Lai uzņēmuma vadītājs varētu pārliecināties par grāmatveža profesionalitāti, nepieciešams kvalifikācijas un profesionalitātes apliecinājums – sertifikāts, kā tas ir ieviests rietumu valstu praksē. Lai realizētu grāmatvežu profesionālo sagatavotību un tos sertificētu, ir nepieciešama valsts un nevalstisko organizāciju ciešāka sadarbība. Tas ir īpaši aktuāli tagad, kad mūsu valstī grāmatvežu sertifikācija pārvērsta par komercdarbību, par peļņas gūšanas avotu uzņēmīgiem komersantiem, līdz ar to tiek degradēta sertifikāta nozīme vispār.

Latvijā pašreiz grāmatvežu sertifikāciju veic:

- LR Grāmatvežu asociācija.

Programmu izstrādāšanā piedalījās gan Latvijas valsts akreditēto augstskolu mācību spēki, gan arī Starptautiskās grāmatvežu zinātnes un izglītības darbinieku asociācijas (IAAER) konsultanti. Grāmatvežu sertifikāciju Latvijas Republikas Grāmatvežu asociācija (turpmāk LR GA) ir uzsākusi jau 2000. gadā. Sertifikācijas programmas ir izstrādātas saskaņā ar Apvienoto Nāciju Organizācijas (ANO) konferencē pieņemtajiem, kā arī ES direktīvu ieteiktajiem profesionāla grāmatveža kvalifikācijas kritērijiem:

1. Augstākā izglītība, grāmatvedības un ar to saistītās prasmes (finanšu grāmatvedība, vadības grāmatvedība, nodokļu sistēma, saimnieciskās un komercietības, ekonomika, audits un iekšējā kontrole, finanšu vadība un analīze, profesionālā ētika).
2. Praktiskā darba pieredze un nepārtraukta profesionālā tālākizglītošanās.

Lai iegūtu LR GA profesionāla grāmatveža sertifikātu, pretendents jānokārto kvalifikācijas eksāmeni iepriekšminētajās disciplīnās. Sertifikācijas procesā tiek piedāvāti kvalifikācijas kursi 320 stundu apjomā.

- Dažādas komercsabiedrības – pēc saviem kritērijiem.

Viena firma piedāvā iegūt grāmatveža profesionālās kompetences sertifikātu. Augstākā izglītība sertifikāta pretendents netiek prasīta. Grāmatvežiem ar nelielu pieredzi, kas nav patstāvīgi sagatavojuši gada pārskatus, tiek piedāvāta mācību programma 238 stundu apjomā, lai varētu sagatavoties kompetences sertifikāta eksāmeniem. Sertifikāta iegūšanai jānokārto divi eksāmeni. Cita firma piedāvā grāmatvežiem iegūt Starptautiskās grāmatvežu–uzskaitvežu asociācijas sertifikātu (*IAB – International Association of book-keepers*). Augstākā izglītība grāmatvedim netiek prasīta; lai sekmīgi nokārtotu eksāmenu, tiek piedāvāti kursi 85 stundu apjomā.

Tātad pašreiz Latvijā trūkst vienotu kvalifikācijas kritēriju profesionālam grāmatvedim un nav vienotas sertifikācijas sistēmas valstī.

LR Grāmatvežu asociācijas kā profesionālas organizācijas galvenais uzdevums ir uz kopēju interešu pamata rūpēties par savu profesionālo izaugsmi un radošo spēju izkopšanu, sekmēt savas profesijas prestiža pieaugumu un vērtīgākās pieredzes apgūšanu.

Nemot vērā Finanšu ministrijas ieteikumus, kura ir atbildīga par grāmatvedības politiku Latvijā, LR GA veica uzņēmumu vadītāju aptauju, lai noskaidrotu, kā uzņēmumu vadītāji izprot atbildību par grāmatvedības organizāciju uzņēmumā saskaņā ar likumu "Par grāmatvedību" un kāda nozīme ir grāmatvežu kvalifikācijai. Aptaujas anketas tika izsūtītas 2000 respondentiem.

Jāatzīmē, ka tikai 2% aptaujāto uzņēmumu vadītāju nebija informēti, ka tieši viņi ir atbildīgi par grāmatvedības kārtošanu uzņēmumā saskaņā ar likumu "Par grāmatvedību". Lielākajā daļā uzņēmumu (98%) grāmatvedības darbu veic patstāvīgā darbā algoti grāmatveži un tikai 2% uzņēmumu izmanto grāmatvedības firmu pakalpojumus. Runājot par grāmatvežu kvalifikācijas jautājumiem, 68% uzņēmumu vadītāju vēlas grāmatvežus ar augstāko ekonomisko izglītību un 3-5 gadu ilgu darba pieredzi, pie tam 48% uzņēmumu vadītāju uzskata, ka grāmatvedim jābūt arī sertificētam. Tikai 9% uzņēmumu vadītāju uzskata, ka izglītībai un sertifikātam grāmatveža profesijā nav nozīmes, bet 25% uzņēmumu vadītāju neatbalsta savu grāmatvežu kvalifikācijas paaugstināšanu. Likumsakarīgi, ka veikto VID revīziju rezultātā 28% aptaujāto uzņēmumu ir bijuši soda naudas uzrēķini, un galvenais iemesls šiem soda naudas uzrēķiniem bijusi likuma prasību neievērošana un grāmatvedības uzskaites kļūdas, sagatavojot nodokļu pārskatus.

Atbildot uz jautājumu "Kādam grāmatvežu sertifikātam Jūs dotu priekšroku?", aptaujāto uzņēmumu vadītāju viedokļi dalās sekojoši:

- Latvijas Republikas Grāmatvežu asociācijas izsniegtam sertifikātam – 48%
- Latvijas komercsabiedrību (SIA) izsniegtam sertifikātam – 0%
- Starptautiskam sertifikātam, kuru izsniedz Latvijas komercsabiedrības (SIA) – 9%
- Nevaru spriest, jo neesmu informēts par sertifikācijas iestāžu kvalifikāciju – 34%
- Sertifikātam nav nozīmes – 9%.

Aptaujas rezultāti liecina, ka lielākā daļa uzņēmumu vadītāju izprot grāmatvežu kvalifikācijas nozīmi, jo profesionāls sertificēts grāmatvedis nodrošina uzņēmuma vadību ar savlaicīgu un ticamu finanšu informāciju finanšu analīzei un vadības lēmumu pieņemšanai [7].

Lai nodrošinātu Latvijā vienotu kvalifikācijas līmeni grāmatvežiem, LR Grāmatvežu asociācijai un Finanšu ministrijai būtu jāizstrādā vienota grāmatvežu sertifikācijas problēmu politika. Arī Latvijas Republikas likums "Par sabiedriskajām organizācijām un to apvienībām" nosaka, ka profesionālajām biedrībām ir tiesības veikt attiecīgās profesijas darbinieku atestāciju.

Nākošā problēma, kas saistīta ar finanšu pārskatu kvalitāti, ir auditoru (revidentu) kvalifikācija, viņu veiktās pārbaudes objektivitāte un slēdziens. Vēsturiskā skatījumā auditoru institūcija nenoliedzami izveidojusies no grāmatveža profesijas, pakāpeniski piesaistot citu profesiju speciālistus, īpaši juristus un datorzinību speciālistus. Pasaules prakse un Latvijas pieredze parāda iespēju veidot noteiktas barjeras iespējai pildīt noteiktus profesionālus pienākumus, ko bieži nosauc par kompetences prasībām.

LR likums „Par uzņēmumu gada pārskatiem” nosaka, ka visi uzņēmumu gada pārskati un ziņojumi ir pakļauti obligātai revidentu pārbaudei. Uzņēmēj sabiedrībās,

kuru rādītāji pārsniedz divus no šā likuma 54. panta 2. daļas kritērijiem, pārbaudi veic zvērināts revidents. Šī likuma 54. pantā minētie kritēriji ir:

- 1) bilances kopsumma – 100 000 latu,
- 2) neto apgrozījums – 200 000 latu,
- 3) pārskata gada vidējais darbinieku skaits – 25 [2].

Savukārt Komerclikuma 176. pants nosaka, ka Sabiedrības gada pārskatu pārbauda un atzinumu par to sniedz revidents. Par revidentu var būt persona, kurai saskaņā ar likumu ir tiesības veikt sabiedrības gada pārskatu pārbaudi [3].

Kā liecina normatīvo aktu prasību analīze, tad pašreiz Latvijā nav tāda normatīvā dokumenta, kurā kopumā būtu definēts to personu loks un kvalifikācijas kritēriji, kas var būt par revidentu un kuram ir tiesības veikt sabiedrības gada pārskata pārbaudi. Likums „Par zvērinātiem revidentiem” nosaka tikai zvērināta revidenta statusu, proti, fiziskā persona iegūst zvērināta revidenta statusu pēc tam, kad tā šajā likumā noteiktajā kārtībā ir nokārtojusi zvērināta revidenta kvalifikācijas eksāmenus, saņēmusi Latvijas Zvērinātu revidentu asociācijas izsniegtu zvērināta revidenta sertifikātu un ierakstīta Zvērinātu revidentu reģistrā [1].

Analizējot minēto likumu prasības, var secināt, ka Latvijā finanšu pārskatu revīzijā nav vienotas politikas. Tādēļ finanšu pārskatu kvalitātes nodrošināšanai būtu vēlama revidentu kvalifikācijas kritēriju noteikšana, lai finanšu pārskatu lietotāji būtu pārliecināti, ka revidenta veiktā revīzija ir profesionāla un objektīva.

Jāatzīmē, ka, iekļaujoties vienotajā ES tirgū, Latvija varēs izmantot tās priekšrocības, ko dod plašs un stabils tirgus, brīva preču un pakalpojumu, darbaspēka un kapitāla kustība. Līdzdalība ES radīs iespējas Latvijas uzņēmējiem saņemt lētākus kredītus un piesaistīt investīcijas un palielinās konkurētspēju attiecībā ar trešajām valstīm, jo Latvija starptautiskajos ekonomiskajos sakaros piedalīsies ES kopējās ārējās tirdzniecības politikas ietvaros.

Nobeigumā autore secina, ka finanšu pārskatu kvalitāte ir atkarīga no vairākiem faktoriem. Kā būtiskākos no tiem var minēt:

- Latvijas grāmatvedības standarta Nr. 1 kvalitātes prasību ievērošana,
- grāmatvežu profesionalitāte,
- revidentu kvalifikācija un objektivitāte.

Autore uzskata, ka, lai nodrošinātu Latvijā vienotu kvalifikācijas līmeni grāmatvežiem, LR Grāmatvežu asociācijai un LR Finanšu ministrijai būtu jāizstrādā vienota politika grāmatvežu sertifikācijas sistēmas izveidei, par pamatu izmantojot starptautiski atzītos profesionāla grāmatveža kritērijus. Svarīgi ir arī, lai finanšu pārskatu sastādīšanā tiktu pielietotas Latvijas grāmatvedības standarta „Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes” prasības, kā arī izstrādāta normatīvo aktu bāze, kurā kopumā definēts to personu loks un kvalifikācijas kritēriji, kam ir tiesības veikt sabiedrības gada pārskata pārbaudi, līdzīgi kā tas noteikts Latvijas zvērināto revidentu statusam.

LITERATŪRA

1. Latvijas Republikas normatīvie dokumenti „Grāmatvedība”. Rīga: LID, 2003.
2. Latvijas Republikas normatīvie dokumenti „LR Nodokļu sistēma”. Rīga: LID, 2003.
3. Latvijas Republikas normatīvie dokumenti „Uzņēmējdarbība”. Rīga: LID, 2003.
4. Latvijas grāmatvedības standarts Nr. 1 “Finanšu pārskatu sagatavošanas pamatnostādnes” (projekts).

5. Starptautiskie grāmatvedības standarti 2000 /Starptautisko grāmatvedības standartu komiteja. Rīga, 2000. – 1025 lpp.
6. Harrington D.R. *Corporate Financial Analysis in a Global Environment*. 7th ed. Thomson South Western, 2003. – 492 p.
7. Šneidere R. Grāmatvežu sertifikācijas problēmas Latvijā // *Bilance*, 2003; 10(70): 6.

The Role of Financial Statements in the Evaluation of Business Performance

Summary

Upon accession to the European Union, Latvia must be prepared to harmonise the national accountancy policy not only in theory, but also in practice. A number of factors are integral to the quality of financial analysis and, hence, the objectivity of assessment of business results – the quality of financial statements, the qualifications and skills of accountants, as well as the professionalism and objectivity of auditors. This article contains an analysis of user groups of financial statements, characterisation of principles guiding the preparation of financial statements, assessment of the system of certification of accountants and normative requirements as to the qualification of auditors in Latvia, as well as conclusions and proposals designed to remedy specific problems.

Universāls uzņēmējdarbības finanšu analīzes modelis un tā adaptācija

The Universal Model of Entrepreneurship's Financial Analysis and it's Adaptation

Edgars Kasalis, prof., *Dr. oec.*

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

Jānis Kasalis

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

Plašajā ekonomisko un finanšu analīzes modeļu saimē īpašu vietu ieņem uzņēmējdarbības finanšu analīzes modeļi, kas balstās uz publiski pieejamām datu bāzēm un izvērstu uzņēmumu finansiālās darbības izvērtēšanas koeficientu sistēmu. Ievērojot plašo finanšu analīzes lietotāju loku (vadītāji, kreditori, akcionāri u.c.) un to specifiskās intereses, šādu modeļu izstrādes procesā jāparedz analīzes algoritmu un to rezultātu interpretācijas modifikācijas iespējas. Rakstā aplūkoti universāla finanšu analīzes modeļa izveidošanas jautājumi un sniegta iespējamā modeļa funkcionēšanas blokshēma ar atbilstošiem komentāriem.

Atslēgvārdi: uzņēmējdarbība, finanšu analīze, modelis, algoritms, lietotājs.

Ekonomiskās analīzes pamatā ir tādu ekonomisko procesu izzināšana, kuri notiek pēc zināmiem principiem un likumsakarībām. Finanšu analīze ir ekonomiskās analīzes sastāvdaļa, kuras veikšanai izmanto statistikas apkopoto un uzņēmumu grāmatvedības pārskatos atspoguļoto informāciju. Jāievēro, ka dažādām lietotāju grupām ir atšķirīgas intereses, veicot finanšu pārskatu analīzi un iegūto rezultātu interpretāciju. Tā, piemēram, uzņēmumu īpašnieki un akcionāri, analizējot finanšu pārskatus, izvērtē iespējas palielināt kapitāla atdevi un palielināt savu bagātību, nodrošināt firmas stabilitāti, kamēr kreditori un investori analizē finanšu pārskatus, lai pieņemtu iespējami labākus lēmumus par kredītu piešķiršanu un līdzekļu ieguldījumu, tādējādi minimizējot savu aizdevumu un ieguldījumu risku.

Uzņēmumu grāmatvedības pārskati ir būtiski to darījumu partneru finanšu informācijas avoti, pie tam tie ir publiski pieejami, ko nosaka Latvijas un Eiropas Savienības normatīvie akti.

Jebkura finanšu analīzes rezultātā iegūtā informācija ir jāsalīdzina dinamikā, kas Latvijā, ievērojot tautsaimniecības attīstības dinamiku un specifiku, varētu būt vismaz trīs gadu intervālā, bet attīstītās valstīs 5-7 gadu intervālā. Lai efektīvāk varētu

izmantojot iegūtos uzņēmuma finanšu analīzes rezultātus, tos nepieciešams izvērtēt ar atbilstošās nozares un konkurējošo uzņēmumu vidējiem rādītājiem, jo citādi rodas nepilnīgs priekšstats par iegūto finanšu informāciju: vai tā ir pozitīva, apmierinoša vai negatīva. Šim nolūkam ir nepieciešams izmantot statistiku un salīdzināt iegūtos rezultātus ar nozarē pastāvošiem vidējiem rādītājiem. Kā liecina prakse, Latvijas Statistikas komitejas informācija par nozaru vidējiem rādītājiem ir visai nepilnīga un skar tikai dažas finanšu analīzes rādītāju grupas, kas liedz veidot detalizētus analīzes modeļus, jo pastāv ierobežota iespēja salīdzināt iegūtos rādītājus.

Teorijā un praksē izšķir iekšējo un ārējo uzņēmumu finansiālās darbības analīzi, kas atšķiras ne tikai ar analīzes mērķiem, bet arī ar pieejamās un izmantojamās informācijas klāstu [3; 5; 7]. Iekšējo finanšu analīzi veic uzņēmuma darbinieki, un tās realizācijai ir pieejama plaša informācija, kas satur sevī ne tikai finanšu pārskatu datus, bet arī normatīvo un plānoto informāciju. Turpretī ārējo finanšu analīzi veic trešās personas, piemēram, investori, kuru rīcībā ir ievērojami mazāks informācijas apjoms.

Finanšu analīzi veic ar dažādu modeļu palīdzību, kas ļauj strukturēt tās analītisko pieeju un atrast likumsakarības starp galvenajiem indikatoriem. Finanšu analīzes teorija izdala trīs galvenos finanšu analīzes modeļu tipus [8]:

1. Predikatīvie modeļi.

Predikatīvos modeļus izmanto uzņēmuma nākotnes finansiālā stāvokļa prognozēšanai. Kā galvenie predikatīvo modeļu veidi ir minami lūzuma punkta (*brake even*) noteikšana, finanšu pārskatu prognozēšana, situācijas analīze un dinamikas analīze.

2. Normatīvie modeļi.

Normatīvie modeļi dod iespēju salīdzināt uzņēmuma reālos finansiālās darbības rezultātus ar plānotajiem (budžetā) finansiālās darbības rezultātiem. Šie modeļi, ņemot vērā to struktūru un izveides īpatnības, galvenokārt tiek lietoti uzņēmuma iekšējām vajadzībām. Tos izmanto, lai salīdzinātu finanšu pārskatu faktiskos izdevumu posteņus ar plānotajiem, kas dod iespēju noteikt atsevišķu izdevumu posteņu normatīvus, kuri balstās uz vēsturiskiem aspektiem, kā arī uz ekspertu viedokļiem.

3. Deskriptīvie modeļi.

Deskriptīvie modeļi praksē plaši tiek izmantoti, lai noteiktu uzņēmumu finansiālo stāvokli. Pie tiem tiek pieskaitīti sekojoši modeļu tipi:

- grāmatvedības atskaišu horizontālā un vertikālā analīze,
- analītisko jeb finanšu koeficientu sistēmas analīze,
- dinamisko rindu analīze,
- salīdzinošā un faktoru analīze.

Analītisko jeb finanšu koeficientu sistēma ir galvenais uzņēmuma finanšu stāvokļa noteikšanas modelis, kas arī tiek visplašāk izmantots un analizēts. Šos modeļus var izmantot dažāda veida lietotāji – menedžeri, akcionāri, biznesa analītiķi, kreditori u.c.; atšķirīgs ir tikai katra lietotāja mērķis un izmantojamie sākotnējie dati, kas nozīmē, ka šiem modeļiem ir jābūt elastīgiem, viegli modificējamiem, lai pilnīgāk varētu apmierināt dažādu analīzes lietotāju grupu specifiskās prasības [4].

Izvirzot mērķi izstrādāt un adaptēt Latvijas apstākļiem piemērotu universālu analītisko jeb finanšu koeficientu analīzes modeli, ko var izmantot dažādas lietotāju grupas, tālāk apskatīsim atsevišķas šī modeļa sastāvdaļas, un, pēc autoru domām, uzņēmumu finansiālā stāvokļa universāla, apkopota un viegli modificējama vērtējuma iegūšanas iespējas ar šāda modeļa palīdzību. Runājot par deskriptīvo

uzņēmuma finanšu analīzes modeļi, teorijā visbiežāk tiek apskatītas sekojošas rādītāju grupas [6]:

- likviditātes analīze,
- saimnieciskās darbības esošā stāvokļa analīze,
- finansiālās stabilitātes analīze,
- rentabilitātes analīze,
- kapitāla tirgus stāvokļa un aktivitāšu analīze.

Likviditātes analīzes pamatā ir rādītāju kopums, kas dod iespēju noskaidrot un prognozēt uzņēmuma spējas segt savas esošās saistības, kā ietvaros esošie aktīvi (apgrozāmie līdzekļi) tiek salīdzināti ar īstermiņa kreditoru aizņēmumiem. Rezultāts ļauj noteikt, vai uzņēmuma apgrozāmie līdzekļi ir pietiekoši, lai nosegtu īstermiņa kreditoru saistības. Ņemot vērā apgrozāmo līdzekļu dažādo likviditāti, tiek aprēķināti arī dažādu termiņu likviditātes koeficienti.

Saimnieciskās darbības esošā stāvokļa analīze galvenokārt nosaka uzņēmuma dažādu aktivitāšu cikla (ražošanas procesa laikā) ilgumu. Šeit var minēt naudas līdzekļu apriti, krājumu apriti u.c. Šāda analīze dod iespēju noteikt atsevišķu ražošanas ciklu efektivitāti.

Finansiālās stabilitātes analīze palīdz noteikt finansēšanas avotu sastāvu un to kopsakarību dinamiku. Analīzes pamatā ir pieņēmums, ka uzņēmuma finansēšanas avoti savā starpā atšķiras ar pieejamību, izmaksām un riska faktoriem.

Rentabilitātes analīze palīdz noteikt uzņēmumā ieguldīto līdzekļu efektivitāti jeb citiem vārdiem – atdevi. Šajā gadījumā iet runa par kopējā kapitāla atdevi, kad ražošanas cikls ir noslēdzies un prece ir realizēta. Par galvenajiem raksturlielumiem var uzskatīt pašu un aizņemtā kapitāla atdevi.

Kapitāla tirgus stāvokļa un aktivitāšu analīze palīdz noteikt tos uzņēmuma finansiālo darbību raksturojošos rādītājus noteiktā laika posmā, kuri raksturo uzņēmuma stāvokli fondu tirgū. Šeit var tikt minēti tādi rādītāji kā ienākumi uz akciju, akciju vērtība u.c. Pie šīs analīzes metodes ļoti svarīgs ir izvēlētais analīzes laika diapazons, kā arī korelācija ar minēto rādītāju ietekmējošiem faktoriem. Skaidrs, ka šāda veida analīze var tikt attiecināta uz tām akciju sabiedrībām, kuras ir reģistrētas un kuru vērtība tiek kotēta fondu biržās. Komentējot šo analīzes iedaļu, ir jāatzīst, ka Latvijā Fondu biržas praktiskā darbība maz ietekmē uzņēmējdarbības attīstību (biržā kotējas tikai neliels skaits uzņēmumu, nepastāv aktīva akciju pirkšana – pārdošana utt.) un akciju cenas lielākajā daļā gadījumu neatbilst uzņēmumu patiesajam finanšu stāvoklim. Tādējādi analīzes rezultātā iegūtie finanšu koeficienti Latvijas apstākļos nav salīdzināmi ar uzņēmumu biržas cenu.

Tā kā veidojamais finanšu analīzes modelis paredzēts plašai lietotāju kopai, tas pieskaitāms ārējās analīzes modeļu grupai un galvenokārt orientēts uz publiski pieejamām datu bāzēm. Latvijas apstākļos galvenās institūcijas, kas veido un uztur aktuālā stāvoklī publiski pieejamas uzņēmumu finanšu pārskatu datu bāzes, kā arī veic apkopjošu analīzi, ir:

1. Latvijas Uzņēmumu reģistrs.
2. Latvijas Centrālā statistikas pārvalde.
3. Latvijas Attīstības aģentūra.
4. *Creditreform*.
5. Hipotēku bankas Konsultāciju centrs un citas institūcijas ar privāto kapitālu.

Salīdzinoši detalizētāki uzņēmumu finanšu analīzes modeļi ir izveidoti Centrālajā statistikas pārvaldē un Uzņēmumu reģistrā. Tas izskaidrojams ar to, ka

abām minētajām iestādēm pēc to statusa ir pieejama visdetalizētākā finanšu informācija valstī, kas ir pamats finanšu analīzes modeļu izveidei. Pie tam šī informācija ir pieejama vēsturiskā griezumā (dinamikā).

Uzņēmumu reģistra datu bāzē ir izveidots finanšu analīzes modelis, kas sastāv no sekojošām rādītāju grupām:

- likviditāte,
- aktivitāte,
- kapitāla struktūra,
- ienesīgums.

Raksturojot minēto finanšu analīzes modeli, jāteic, ka iegūtos rādītājus ir iespējams salīdzināt ar apskatāmās nozares vidējiem rādītājiem, un ir pieejami arī vēsturiskie dati. Par pamatu nozaru salīdzinājumam tiek izmantota NACE nozaru klasifikācija. Tādējādi ir skaidri definēti izmantojamo datu avoti un iegūtais modelis un tā interpretācija. Uzņēmumu reģistra datu bāzē nav iekļauti uzņēmumu aizņemto līdzekļu dati [2].

Savukārt Centrālās statistikas pārvaldes datu bāzē ir izveidots finanšu analīzes modelis, kas sastāv no sekojošām rādītāju grupām:

- maksātspēja,
- likviditāte,
- aktivitāte,
- rentabilitāte.

Centrālā statistikas pārvalde, veidojot savu uzņēmumu finanšu analīzes modeli, nav ņēmusi vērā tādas rādītāju grupas kā aizņemto līdzekļu analīze un pašu kapitāla struktūra un tā apgrozījuma periods gada laikā [1].

Izvērtējot abus uzņēmumu finanšu analīzes modeļus, ir jāsecina, ka Uzņēmumu reģistra izveidotais modelis ietver sevī apjomīgāku informāciju par uzņēmumu un dod iespēju to labāk salīdzināt ar citiem attiecīgās nozares uzņēmumiem, tomēr, lai to vēl vairāk uzlabotu, būtu nepieciešams izmantot gan aktīvu, gan pašu kapitāla vidējo vērtību (pārskata perioda sākumā un beigās).

Ievērojot Latvijas tautsaimniecības nelielos mērogus, ierobežotos darba un finanšu resursus, lietderīgi ir izvirzīt jautājumu par vienotas, viennozīmīgi interpretējamās publiskās datu bāzes un universāla finanšu analīzes modeļa vai modeļu kopas izveidi, kas ietvertu sevī vienus un tos pašus rādītājus un to interpretāciju. Šādas izmaiņas ļautu analīzes lietotājiem, kas pašreiz izmanto abus modeļus, iegūt līdzvērtīgu priekšstatu par uzņēmumu finansiālajiem rādītājiem, kā arī novērstu spekulācijas ap to dažādām interpretācijām.

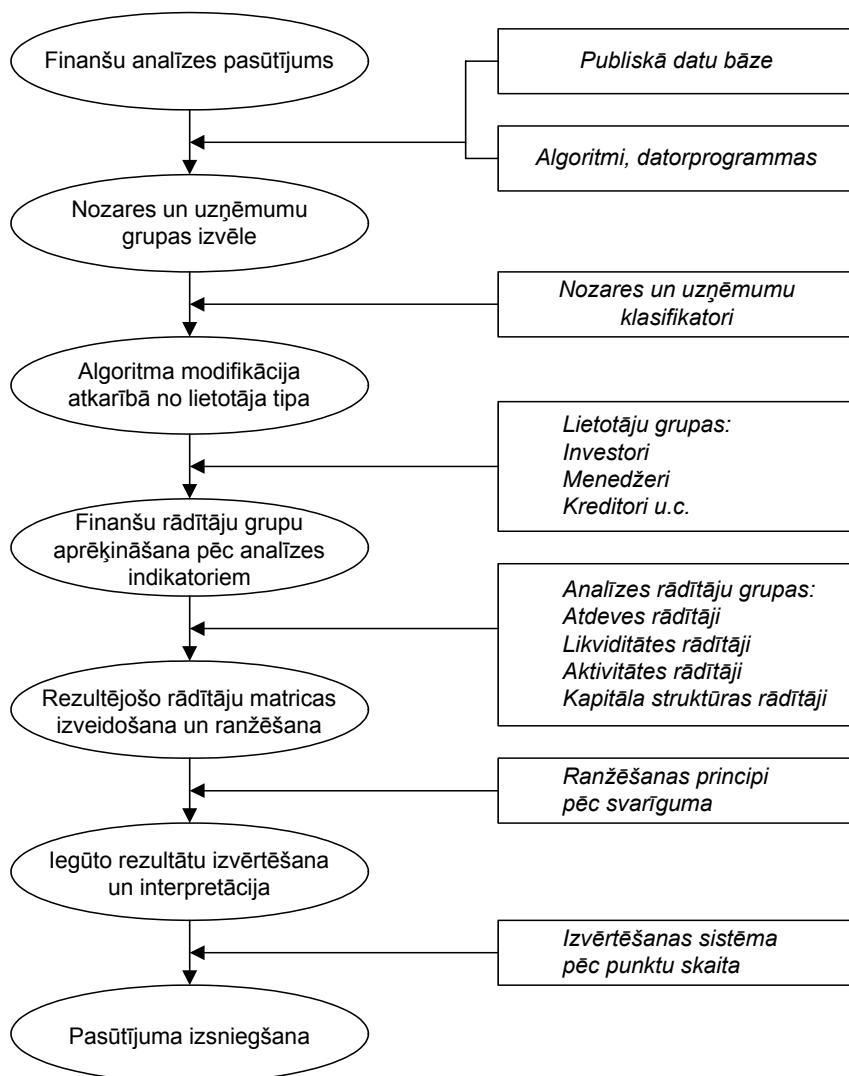
Apskatot abus modeļus kopumā, šādā universālā modelī, lai paplašinātu potenciālo lietotāju loku un apmierinātu viņu specifiskās vajadzības, piedāvājam ieviest papildus aktivitātes rādītāju: pamatlīdzekļu apgrozījums = neto apgrozījums/pamatlīdzekļu kopējā vērtība. Ir redzams, ka esošie publiskie uzņēmumu finansiālās darbības analīžu modeļi neatbilst finanšu iestāžu un apdrošināšanas sabiedrību vajadzībām, kad ir svarīgi analizēt aizņēmēja spēju samaksāt kredītu un tā procentus. Tāpat pārāk mazs uzsvars ir likts uz ilgtermiņa ieguldījumu atdevi un efektivitātes analīzi, lai noskaidrotu to izmantošanu. Abi apskatītie modeļi visdrīzāk atbilst sadarbības partnera analīzei, kreditējot tā apgrozījumu.

Publikācijas ierobežotā apjoma dēļ citi Latvijā izmantotie uzņēmumu finanšu analīzes modeļi netiek apskatīti, jo privātuzņēmumi, kuri šādus modeļus veido, ir vai nu bankas, apdrošināšanas sabiedrības, brokeru kantori vai konsultāciju sniegšanas

firmas, kuru finanšu analīzes sistēmas ir vairāk vai mazāk konfidenciālas. Katrs no augstākminēto saimniecisko subjektu izveidotajiem modeļiem var būt atšķirīgs, vadoties no analīzes mērķiem, kompāniju un to īpašnieku interesēm.

Modeļa izstrādes gaitā svarīgi ir noteikt potenciālo modeļa lietotāju, jo, kā jau minēts, katrai finanšu analīzes lietotāju grupai ir savas intereses. Atkarībā no analīzes pasūtītāja atšķiras ne tikai aprēķināmo analīzes rādītāju grupas, bet arī to sastāvdaļas un iegūto rezultātu nozīmīgums.

Autoru piedāvātā universālā uzņēmumu finansiālās informācijas analīzes modeļa, kas balstās uz publisko datu bāzu izmantošanas principu, funkcionālā blokhēma parādīta 1. attēlā.



1. att. Universāla finanšu analīzes modeļa funkcionēšanas blokhēma
Operating procedure of the universal model of financial analysis

Kā izriet no modeļa funkcionēšanas blokshēmas, sākotnējā informācija tiek iegūta no publiski pieejamām datu bāzēm (Uzņēmumu reģistrs, Statistikas komiteja u.c.) un satur sevī uzņēmumu finanšu pārskatos esošo informāciju. Balstoties uz daudzveidīgiem finanšu analīzes koeficientu sistēmas algoritmiem, ir izstrādātas modificējamās datorprogrammas atbilstoši uzstādītajiem dažādu lietotāju grupu izvirzītajiem mērķiem.

Saņemot pasūtījumu finanšu analīzes veikšanai, ir jāizvēlas konkrētā nozare un tās apakšnozare un tajā ietilpstošo interesējošo uzņēmumu grupa pēc uzdotām pazīmēm. Nozaru sadalījums veikts atbilstoši NACE klasifikatoram. Ir dažādas metodes, lai izvēlētos nozarē analizējamus uzņēmumus: piemēram, desmit lielākie uzņēmumi pēc apgrozījuma, desmit rentablākie uzņēmumi u.c. pazīmes.

Kā jau tas tika minēts iepriekš, eksistē dažādi finanšu analīzes modeļu lietotāji: investori, menedžeri, kreditori, akcionāri, piegādātāji, pasūtītāji, kā arī augstāk stāvošās un kontrolējošās institūcijas, nodokļu dienesti. Minētā modeļa ietvaros ir jāizvēlas atbilstošā lietotāju grupa, kuras interesēm atbilstoši tiek modificēts aprēķina algoritms.

Nākošais etaps ir finanšu analīzes indikatoru aprēķināšana. Piedāvātajā modelī atsevišķi ir izdalītas atdeves, aktivitātes, likviditātes un kapitāla struktūras analīzes rādītāju grupas.

Pēc attiecīgo finanšu analīzes indikatoru aprēķināšanas tiek veidota rezultējošo rādītāju matrica atbilstoši ranžēšanas pamatprincipiem pēc svarīguma. Analīzes gaitā tiek izmantoti ne tikai pārskata perioda atbilstošie dati, bet arī izvēlēto uzņēmumu iepriekšējo periodu finanšu rādītāji un to salīdzinājums ar attiecīgās nozares (apakšnozares) vidējiem rādītājiem. Rezultātā tiek izvērtēta attiecīgo rādītāju izmaiņu dinamika un to vērtību atšķirība no nozares (apakšnozares) vidējiem rādītājiem pārskata periodā.

Atbilstoši lietotāju kategorijai iegūtie rezultāti tiek koriģēti ar svaru koeficientu, iegūstot atbilstošās finanšu rādītāju grupas rezultējošo lielumu (punktus), kas kopsavilkumā tiek summēti pa rādītāju grupām, iegūstot apkopojošu uzņēmuma finansiālās darbības rādītāju.

Veiktās modeļa aprobācijas laikā īpaša uzmanība tika veltīta izmantojamiem starprezultātu ranžēšanas principiem un svaru koeficientiem, kas tika noteikti empīriski, izmantojot ekspertu vērtējumus, ko iegūva ar izlases anketēšanas palīdzību pa lietotāju grupām. Tālākā pētījumu gaitā uz plašāku aprēķinu bāzes paredzēta modeļa tālāka aprobācija, kā rezultātā izkristalizēsies racionālākā pieeja starprezultātu ranžēšanai un svaru koeficientu skaitliskā vērtība.

Kopsavilkums un secinājumi:

1. Starp daudzveidīgiem uzņēmumu finanšu analīzes modeļiem īpašu vietu ieņem standartizēti, uz ārējiem lietotājiem orientēti finanšu analīzes modeļi, kas pamatā izmanto publiskās datu bāzes. Latvijā kā pilnīgākie un plašāk izmantojamie ir Uzņēmumu reģistra un Statistikas komitejas izstrādātie modeļi.
2. Izvērtējot esošo situāciju šodienas datu bāzu struktūrā un aprēķinu algoritmos, ieteicams minētajās datu bāzēs iekļaut papildus rādītājus un analīzes algoritmus, tādējādi paplašinot to izmantošanas iespējas un paaugstinot to efektivitāti.
3. Līdz ar citiem ieteikumiem piedāvājam universāla finanšu analīzes modeļa izstrādi un tā funkcionēšanas blokshēmu. Modeļa universālais raksturs

pamatojas uz iespējām veikt analīžu algoritmu modifikāciju atbilstoši lietotāju interešu specifikai.

4. Aprobācijas gaitā empīriski (izmantojot ekspertu vērtējumus) iegūtie starprezultātu ranžēšanas principi un svaru koeficienti jāprecizē, veicot plašu datu analīzi.

LITERATŪRA

1. Latvijas Republikas Statistikas komitejas datu bāze. Rīga, 2003.
2. Latvijas Uzņēmumu reģistra datu bāze. Rīga, 2003.
3. Brigham E.F., Gapenski L.C. *Intermediate Financial Management*. – Philadelphia, San Diego: The Dryden Press, 1993.
4. Drury C. *Management and Cost Accounting*. – London: Chapman & Hall, 1991.
5. Mackevičus J., Paskaite D. *Finansine Analize*. – Vilnius: Katoliku pasaulis, 1997.
6. Bleiks Dž., Amats O. *Eiropas grāmatvedības uzskaitē*. – Maskava: Izdevniecības nams "Filin", 1997. (krievu val.)
7. Chandler R. International harmonies; the rolle of IFAC // *Accountants Journal*, October, 1988; pp. 40-2.
8. Nobes C. International classification of financial reporting practices // *Journal of business finance and accounting*, 1983; 10: 1-19.

The Universal Model of Entrepreneurship's Financial Analysis and it's Adaptation

Summary

Different models of entrepreneurship's financial analysis takes a special place between the variety of economic and financial analysis models. Those models are based on system of evolution financial ratios and uses public date bases. Taking into account a broad circle of users of financial analysis and their specific interests, it is necessary to modify analysis algorithm and results interpretation, during the process of developing these models.

A paper deals with the problems of developing such models and principle functioning schema with commentaries is given.

Telekomunikācijas un informācijas tehnoloģijas Latvijas reģionos

Telecommunication and Information Technologies in the Latvia's Regions

Evija Kopeika

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: evija.kop@tvnet.lv

Telekomunikācijas un informācijas tehnoloģijas sastāda ievērojamu daļu infrastruktūras un veicina nacionālās ekonomikas attīstību, tādēļ šīs tēmas izpēte un analīze ir būtiska un aktuāla.

Autore raksta 1. daļā sniedz pārskatu par fiksēto un mobilo telekomunikāciju sakaru attīstību Latvijas reģionos, kā arī salīdzina šo divu sfēru mijiedarbību.

Tiek salīdzināts telelīniju vai abonētu skaits Latvijas rajonos, lauku rajonos un pilsētās, dažādos reģionos.

Izmantojot laika rindu regresijas un elastības funkcijas, ir sniegta prognoze par fiksēto un mobilo telefonu abonētu skaita iespējamajām relatīvajām izmaiņām tuvākajos gados.

2. daļā autore pievēršas valsts datorizācijas un informatizācijas attīstības izklāstam un analīzei.

Atslēgvārdi: telekomunikācijas, informācijas tehnoloģijas, reģionu attīstība.

Ievads

Informācijas tehnoloģijas un telekomunikāciju nozares tiek uzskatītas par jaunās ekonomikas bāzi, kas balstās uz zināšanām. Jaunā ekonomika ir viens no ES attīstības ceļiem nākamajā desmitgadē. Latvija ir ieinteresēta integrēties šajā globālajā procesā, tādēļ kopā ar pārējām Baltijas valstīm aktīvi ir iesaistījusies jaunās ekonomikas pamatnosacījumu, principu un procesu veidošanā un izplatīšanā. Integrācijas politika ir formulēta nacionālajā programmā “Informātika” (1998.g.) un sociālekonomiskajā programmā „e-Latvija” (2001.g.). Šo stratēģiju kopējais laika periods ilgst no 1999. līdz 2005. gadam. Vairākas šo programmu apakšprogrammas ir cieši saistītas ar lauku attīstību Latvijā.

Telekomunikāciju sektors sastāda ievērojamu daļu infrastruktūras un veicina strauju nacionālās ekonomikas attīstību. Vispārpieejamie telekomunikāciju pakalpojumi paplašinās, un to kvalitāte pieaug, lai gan jānorāda, ka visiem Latvijas iedzīvotājiem, īpaši tiem, kas dzīvo laukos, vēl nav iespējas pilnvērtīgi iesaistīties informācijas sabiedrības attīstībā. Pēdējos piecos gados telekomunikāciju tīkls Latvijā ir ievērojami attīstījies. To lietotāju līniju, kas pieslēgtas digitālajai sistēmai,

kopējais skaits modernizācijas rezultātā ir pieaudzis, 2003. gada sākumā tas jau bija 80%.

Telekomunikāciju tirgus Latvijā tika liberalizēts 2003. gada janvārī, un tas sāks dot savu ieguldījumu pieejas uzlabošanai komerciāliem klientiem.

Mobilo telekomunikāciju lietotāju skaits pieaug ar katru gadu, turpretī fiksēto līniju abonētu skaita pieaugums nav novērots, un faktiski abonētāju skaits ir samazinājies no 722 tūkstošiem 2002. gada sākumā uz 707 tūkstošiem 2003. gada sākumā.

Svarīgs „digitālās sadales” elements ir pieejas izplatīšana dažādu valstu vidū. Viens no šīs problēmas risināšanas variantiem ir apskatīt lielākās pilsētas izmēru attiecībā pret pārējo valsti, fiksēto līniju daļu lielākajā pilsētā un teleblīvumu lielākajā pilsētā, pārējā valstī un lauku rajonos. Kā Lietuvā un Igaunijā, tā arī Latvijā teleblīvums galvaspilsētā un lielākajās pilsētās ir augstāks nekā visā zemē, savukārt pārējā valsts teritorijā tas ir zemāks nekā valstī kopumā. Salīdzinot šos rādītājus, izrādās, ka Latvijā ir visnevienmērīgākā digitālā sadale. Pievienojot galvaspilsētai vairākas lielās pilsētas, teleblīvums pārējā valsts daļā, iespējams, strauji kritīsies, palielinot pieejas starptību pilsētās un laukos.

Mobilās telekomunikācijas ir bijušas dinamiskākas nekā fiksēto līniju tīkls pēdējo divu līdz trīs gadu laikā.

Darba mērķis ir izpētīt telekomunikāciju un informācijas tehnoloģiju situāciju valstī kopumā, kā arī salīdzināt to atsevišķos Latvijas reģionos.

Lai sasniegtu mērķi, tiek izvirzīti uzdevumi:

- aprakstīt pašreizējo situāciju telekompānijās,
- izanalizēt un novērtēt telekomunikāciju sakaru attīstību Latvijas reģionos,
- aprakstīt pašreizējo situāciju informācijas tehnoloģiju jomā.

Darbā pielietotās metodes: korelācijas, regresijas, dispersiju, laika rindu analīzes.

1. Telekomunikāciju nozares attīstība Latvijā kopumā un tās reģionos

Telekomunikācijas ir viena no valsts prioritārajām nozarēm, kuru attīstības līmenis nosaka valsts ekonomisko un sociālo attīstību. Telekomunikāciju sektors valstī dinamiski attīstās, tiek piedāvāti gan fiksēto publisko, gan mobilo telefona sakaru pakalpojumi. Nozares īpatsvars valsts ekonomikā ir īpaši mainījies pēdējos gados, kad sabiedrībā sāka nostabilizēties tirgus attiecības un strauji pieauga pieprasījums pēc telekomunikāciju pakalpojumiem.

Pašlaik Latvijā publiskajā telekomunikāciju tirgū darbojas trīs nozīmīgi operatori – publiskā fiksētā telekomunikāciju tīkla operators SIA „Lattelekom” un divi publisko mobilo telekomunikāciju tīklu operatori: SIA „Latvijas Mobilais Telefons” un SIA „TELE2” (agrāk – „Baltcom GSM”), kuri darbojas GSM 900 un GSM 1800 standartos.

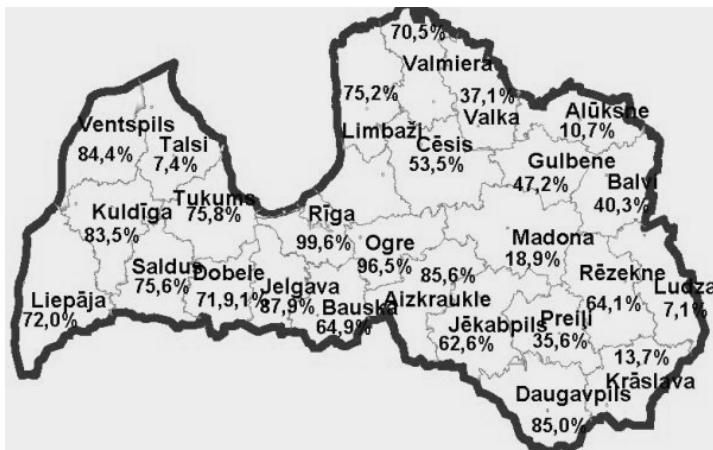
Saskaņā ar likumu „Par telekomunikācijām” telekomunikāciju nozarē kopš 2003. gada 1. janvāra tika dota iespēja liberalizēt telekomunikāciju tirgu, jo tika saīsināts 1993. gadā noteiktais telekomunikāciju uzņēmuma SIA „Lattelekom” ekskluzīvo tiesību termiņš publiskā fiksētā telekomunikāciju tīkla pārvaldīšanai, attīstīšanai un ekspluatācijai, vietējo, iekšzemes un starptautisko fiksēto balss telefonijas pakalpojumu sniegšanai publiskajā fiksētajā telekomunikāciju tīklā, kā arī nomāto līniju un publisko taksofonu pakalpojumu sniegšanai. Likums „Par

telekomunikācijām” kopš 2003. gada 1. janvāra nosaka arī vienotu regulējumu visiem publiskajiem telekomunikāciju tīkliem, neizdalot valsts specializētos telekomunikāciju tīklus.

Pēc SIA „Lattelekom” ekskluzīvo tiesību termiņa izbeigšanās Latvijas publisko fiksēto telekomunikāciju pakalpojumu tirgū pieteicās vairākas telekomunikāciju kompānijas. Konkurence stimulēs elektronisko komunikāciju pakalpojumu sniedzējus darboties ar maksimālu efektivitāti un nodrošinās lietotājiem izvēli un zemākas cenas. Konkurencei ir atvērts fiksēto balss telefonijas pakalpojumu, nomāto līniju pakalpojumu un taksofonu pakalpojumu tirgus.

Līdz 2003. gada septembra sākumam ir izsniegtas 134 jaunas licences telekomunikāciju operatoriem, galvenokārt datu pārraidei un interneta pakalpojumiem. Balss telefonijas pakalpojumiem licences saņēmēši apmēram 30 uzņēmumi, daži no tiem ar laiku atsevišķos pakalpojumu veidos varētu būt nopietni konkurenti SIA „Lattelekom”.

SIA „Lattelekom” 90. gadu sākumā uzsāka un 2003. gadā turpināja fiksēto publisko telekomunikāciju tīkla modernizāciju. Veicot analogo telefonsakaru līniju nomaiņu ar ciparu līnijām, tika nodrošināti kvalitatīvāki sakari. 2000. gadā ciparu līnijām pieslēgto abonētu skaits bija 384 tūkst., tas ir, par 27,8% vairāk nekā iepriekšējā gadā, 2001. gada beigās ciparu sistēmai pieslēgto abonētu līniju skaits sasniedza 496 tūkst., gada laikā to skaits pieauga par 112 tūkst. jeb par 29,2%. 1999. gada beigās puse kopējā abonētu līniju skaita darbojās ciparu sistēmā, un tika uzstādīti 3575 telekaršu un monētu taksofoni. 2001. gada beigās 2/3 kopējā abonētu līniju skaita darbojās ciparu sistēmā, tika uzstādīti 3845 telekaršu un monētu taksofoni. Šī veikuma rezultāti Latvijas rajonos uz 2003. gada sākumu pārskatāmi attēloti 1. attēlā.



1. att. Ciparu tīkla abonenti (%) pa rajoniem. Kopā (01. 01. 2003.) – 83,22% [9]
The subscribers of the cipher net (%) in regions together (01.01.2003) – 83.22%

Augstākais digitalizācijas līmenis ir Rīgā – 99,6%, un nedaudz zemāks – citos reģionos: Jelgavas reģionā – 87,9%, Bauskas reģionā – 64,9%, Preiļu reģionā – 35,6% un Alūksnes reģionā – 10,7%.

Salīdzinot fiksēto telekomunikāciju situāciju Latvijas rajonos, pilsētās un lauku rajonos laika posmā no 1995. līdz 2002. gadam, novērtēsim, vai tā atšķiras būtiski [4.;7.;8.].

Tā kā gan laukos, gan pilsētās noteikto publiskā fiksētā telekomunikāciju tīkla abonentu skaits ir ar pozitīvu asimetriju, tad sadalījums neatbilst normālajam sadalījumam, savukārt datu logaritmi veido normālo sadalījumu. Attiecībā pret abonentu skaita pilsētās logaritmu un abonentu skaita laukos logaritmu tiek pārbaudīta hipotēze:

$$H_0 : \mu (\ln \text{abonentu skaits pilsētās}) = \mu (\ln \text{abonentu skaits laukos});$$

$$H_1 : \mu (\ln \text{abonentu skaits pilsētās}) \neq \mu (\ln \text{abonentu skaits laukos}).$$

Lai pārbaudītu šo hipotēzi, izmanto t-testu.

Kritiskā t-testa vērtība $t_{\alpha;v} = t_{0,05;25} = 2,0595$, savukārt faktiskā vērtība $t = 3,894404868$. No iegūtajiem rezultātiem seko, ka $t_{0,05;25} < t_{nov}$, līdz ar to hipotēzi H_0 noraida, un tātad ar 95% varbūtību var apgalvot, ka fiksēto telefonu līniju abonentu skaits Latvijas laukos un pilsētās atšķiras būtiski. Šo situāciju lielā mērā izskaidro tas, ka publiskā telekomunikāciju tīkla attīstība Latvijas Republikas rajonos bijusi nevienmērīga. Rajonos, kur lauku teritorijās iedzīvotāju blīvums ir mazs un piekļuves tīkls nav attīstīts, ir nepieciešamas lielas investīcijas, lai nodrošinātu pieslēgumus publiskajam fiksētajam telekomunikāciju tīklam visiem, kas to vēlas, jo vēl aizvien vairākos rajonos ir rindas pēc fiksēto telekomunikāciju tīkla pieslēguma.

Lai rūpīgāk novērtētu telekomunikāciju tehnoloģiju situāciju valstī un apstiprinātu iepriekš minētos apsvērumus, salīdzināsim situāciju atsevišķos Latvijas rajonos, kā arī novados. Vispirms pārbaudīsim, vai fiksēto telekomunikāciju blīvums būtiski atšķiras dažādos rajonos, ja pieņem, ka pa gadiem tie būtiski neatšķiras [9].

Tātad pārbaudāmās hipotēzes ir:

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_{26},$$

kur $I = 1 \dots 26$;

$$H_1 : \text{ne visi } \mu_i \text{ ir vienādi,}$$

μ_i – konkrētā rajona vidējais fiksēto telekomunikāciju tehnoloģiju blīvums laika periodā no 1999. līdz 2002. gadam.

Faktora gradācijas klašu skaits ir 26, bet katrā gradācijas klasē ir $n_i = 4$ novērojumi, kopējais novērojumu skaits $n = 104$.

Lai pārbaudītu izvirzītās hipotēzes, tika veikta dispersiju analīze, kā rezultātā iegūta faktiskā Fišera attiecība ($F_{nov} = 90,13$) stipri pārsniedz kritisko Fišera vērtību ($F_{kr} = 1,64753$), t. i., ($90,13 > 1,64753$), līdz ar to 0 hipotēzi noraida, un ar būtiskuma līmeni 0,05 jeb ar 95% varbūtību var apgalvot, ka fiksēto telekomunikāciju vidējais blīvums uz 1000 iedzīvotājiem Latvijas rajonos laikā no 1999. līdz 2002. gadam būtiski atšķiras.

Savukārt, lai pārbaudītu, vai situācija šajā jomā būtiski atšķiras arī novados, tika izmantota Van der Vardena metode. Salīdzinot katru rajonu ar pārējiem (piemēram, salīdzinot Latgali ar Vidzemi, Zemgali, Kurzemi, Rīgas reģionu), tika iegūts apstiprinājums tam, ka reģionos kopumā izmantoto fiksēto telekomunikāciju līniju apjoms būtiski neatšķiras.

Iegūtos rezultātus apkopojot, var secināt, ka fiksēto telekomunikāciju pielietojums ir mazāks tieši mazajās pilsētās, kā arī lauku rajonos, kas atrodas tālāk no valsts centra un lielajām pilsētām, kur iedzīvotāju blīvums ir stipri mazāks. Šo situāciju var izskaidrot ar to, ka rajonos, kur lauku teritorijās iedzīvotāju blīvums ir

mazs un piekļuves tīkls nav attīstīts, trūkst līdzekļu, lai visiem nodrošinātu pieslēgumus publiskajam fiksētajam telekomunikāciju tīklam, jo vēl aizvien vairākos rajonos ir rindas pēc fiksētā telekomunikāciju tīkla pieslēguma.

Ekspertu prognozes liecina, ka Eiropā fiksētie sakari pārskatāmā nākotnē ik gadu samazināsies par 2,5-3%.

Novērtējot šo situāciju Latvijā, izmantosim regresiju analīzi un nedaudz laika rindu analīzes elementus. Apskatīsim fiksēto telefonlīniju skaitu Latvijā, sākot no 1980. līdz 2002. gadam (2003. gada dati vēl pagaidām nav pieejami). [4.; 5.; 6.; 8. (101.)]

Turpmāk tiks lietoti apzīmējumi: Y – Telefonu abonentu līniju skaits Latvijas fiksēto telekomunikāciju tīklā; X – laika periods.

Šiem datiem izrēķināsim dažādus regresijas analīzes rādītājus un apskatīsim dažādus iespējamus modeļus, lai noteiktu nozīmīgāko un varētu prognozēt izmaiņas šajā jomā tuvākajā nākotnē.

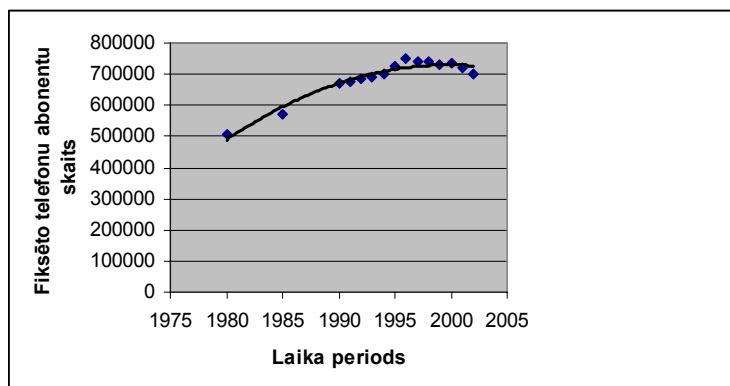
1. tabula

Dotajiem datiem atbilstošie regresijas modeļi
Regression models corresponding the given data

Trenda veids	Vienādojums	R ²
Lineārais	$\hat{Y} = 12004 X - 2000000$	0,7901
Logaritmiskais	$\hat{Y} = 2000000 \ln(x) - 2000000000$	0,7915
2. kārtas paraboliskais	$\hat{Y} = -802,22 X^2 + 3000000X - 3000000000$	0,9672
Hiperboliskais	$\hat{Y} = 24599818,71 - \frac{4769344132}{X}$	0,7928
Pakāpes	$\ln \hat{Y} = 39,711 \ln X - 288,3$	0,7776
Eksponenciālais	$\ln \hat{Y} = 0,0199X - 26,298$	0,7761

\hat{Y} – teorētiskā funkcionālā sakarība starp dotajiem datiem.

Novērtējot šo modeļu rādītājus gan ar Fišera testu, gan arī veicot Spīrmana rangu korelācijas testu, tika iegūts apstiprinājums tam, ka modeļi ir statistiski nozīmīgi. Salīdzinot piedāvātos regresijas modeļus, var secināt, ka visprecīzāk šajā situācijā doto datu raksturu izsaka **otrās kārtas paraboliskais modelis**: aptuveni 97% (96,72%) no piedāvātās regresijas līnijas pieguļ dotajiem datiem, tātad konkrētais regresijas modelis izskaidro 97% no kopējās Y variācijas. Ņemot vērā paraboliskā modeļa sakarības, funkcionālās vērtības pagaidām nenovēršami tiecas uz minimālo vērtību. Šo situāciju pārskatāmi var novērot (2. attēlā) korelogrammā, kur atspoguļots atbilstošā modeļa trends.



2. att. Fiksēto telekomunikāciju abonentu skaita izmaiņām atbilstošais trends laika periodā no 1980. līdz 2002. gadam

Lai prognozētu fiksēto telefonlīniju abonentu skaita iespējamo relatīvo izmaiņu tuvākajos gados, izmantosim piedāvātā regresijas modeļa elastības funkciju.

$$E_x Y = \frac{X}{Y} Y' \quad (1)$$

$$\text{tātad, } E_x \hat{Y} = \frac{X}{-802,22X^2 + 3000000X - 3000000000} (-1604,44X + 3000000)$$

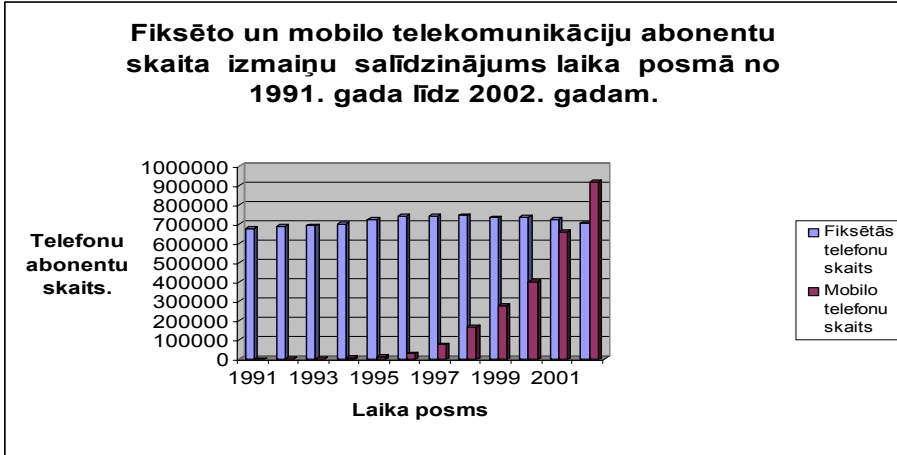
Izmantojot elastības formulu un tās ekonomisko nozīmi, iegūstam, ka, piemēram, 2003. gadā, salīdzinot ar 2002. gadu, fiksēto telekomunikāciju abonentu skaits samazināsies aptuveni par 2,03% (2,028667%). Tātad Latvijas fiksēto telekomunikāciju abonentu skaits pārskatāmā nākotnē ik gadu samazināsies par 2-2,3%, tas ir, aptuveni par 0,5% lēnāk, nekā eksperti ir prognozējuši šo procesu citās Eiropas valstīs.

Šāda situācija lielā mērā ir izskaidrojama ar to, ka liela daļa patērētāju atsakās no fiksētajiem sakariem par labu mobilajiem dažādu iemeslu dēļ, piemēram, pateicoties konkurencei, arvien samazinās mobilo telefonu abonēšanas maksa, samaksa par norunāto minūšu daudzumu, mobilo sakaru zonas pārklājums strauji tuvojas 100% visas valsts pārklājumam, līdz ar to laukos izzūd arī telefonu līniju ievilkšanas problēma, pieaug mobilo telefonu pielietošanas dažādība utt.

Kopējais mobilo telefonu abonentu skaits 1996. gada beigās bija tikai 28,5 tūkst., 1997. gada beigās – 76,2 tūkst., 1998. gada beigās – 167,5 tūkst. un 1999. gada beigās – jau 278,9 tūkst., abonentu skaitam gada laikā pieaugot par vairāk nekā 110 tūkst. Straujā abonentu skaita pieauguma pamatā bija mobilo telefonsakaru pieejamības palielināšanās. To veicināja pieaugošais piedāvāto pakalpojumu klāsts, kā arī pakalpojumu tarifu samazināšanās, mobilo telefonu aparātu cenu krišanās. 1999. gadā mobilo telefonu kopējais abonentu skaits sasniedza 1/3 fiksētā telefona abonentu skaita, un mobilo telefonu abonentu skaits jau bija 11,5% valsts iedzīvotāju. 2001. gada beigās kopējais mobilo telefonu abonentu skaits bija 625,2 tūkstoši, kas gada laikā bija palielinājies par 223,9 tūkst. (86,6% no fiksētā telefona abonentu līniju skaita). Tā pamatā bija mobilo telefonsakaru pieejamības palielināšanās. To veicināja joprojām pieaugošais piedāvāto pakalpojumu klāsts, kā arī pakalpojumu tarifu samazināšanās, mobilo telefonu aparātu cenu kritums. 2003. gada 1. janvārī Latvijā jau bija 917196 pub-

lisko mobilo telekomunikāciju tīklu abonentu, un to blīvums uz 100 iedzīvotājiem bija 38,9, bet gada vidū jau 41,1 uz 100 iedzīvotājiem.

Mobilo sakaru strauji progresējošo attīstību salīdzinājumā ar fiksētajiem telefonu sakariem var vērot 3. attēlā.



[3.,4., 8.]

3. att. Fiksēto un mobilo telekomunikāciju abonentu skaita izmaiņu salīdzinājums laika posmā no 1991. gada līdz 2002. gadam

Comparison of changes of the number of the fixed and mobile telecommunication subscribers in the period from 1991 to 2002

Mobilo telefonu pieslēgumu ne lauku rajonos, ne arī pilsētās atsevišķi pagaidām nav iespējams noteikt, jo tie nav fiksēti, tādēļ šos sakarus var novērtēt tikai visas valsts apmērā.

Novērtējot mobilo sakaru tālākās attīstības novērtēšanas un prognozēšanas modeļus, visprecīzāk šajā situācijā doto datu raksturu izsaka **pakāpes funkcijas regresijas modelis** $\hat{Y} = 52,859X^{3,829}$, kurš ir statistiski nozīmīgs un korelējošs; konkrētais regresijas modelis izskaidro 98,95% no kopējām mobilo telefonu abonentu skaita izmaiņām.

Izmantojot formulu (1), tiek izvirzīta prognoze, ka nākamajos pāris gados mobilo tālruņu abonentu skaits varētu palielināties vidēji par 3,8-3,9% gadā, savukārt tālākā nākotnē šīs sfēras attīstību pagaidām prognozēt ir samērā sarežģīti; visticamāk, ka abonentu skaits pieaugs līdz kādai kritiskajai vērtībai (kuru pagaidām noteikt būtu nekorekti), bet pēc tam stabilizēsies un varētu tuvuoties konstantai, protams, ar zināmām svārstībām. Kā izskaidrojumu šādai prognozei var minēt, piemēram, to, ka iedzīvotāju skaits Latvijā nav bezgalīgs, līdz ar to arī mobilo telefonu abonentu skaits nevar augt bezgalīgi, kā arī citu apsvērumu dēļ.

Tendenci uz mobilajām telekomunikācijām pamato sekojoši faktori:

- tiek nodrošināta alternatīva fiksēto līniju monopolam;
- klientiem tie ir vajadzīgi biznesa mobilitātei;
- tiek piedāvāts ļoti plašs izvirzīto tehnoloģiju un pakalpojumu klāsts;
- cenu sacensība starp tirgus dalībniekiem.

Telekomunikāciju nozares īpatsvars valsts ekonomikā īpaši ir mainījies pēdējos gados, kad sabiedrībā sāk nostabilizēties tirgus attiecības un pieaug pieprasījums pēc dažāda veida telekomunikāciju pakalpojumiem.

2. Informācijas tehnoloģiju attīstība Latvijā

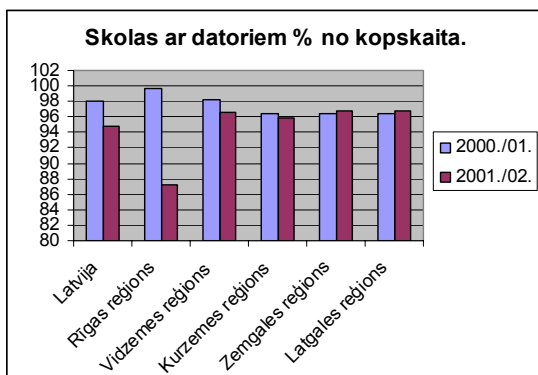
Pašreizējā momentā publiskā interneta tīkla attīstība Latvijā ir sasniegusi apmierinošu līmeni – apmēram 50 operatoru piedāvā interneta pakalpojumus lietotājiem, pusi no tiem varētu uzskatīt par nozīmīgiem. Savukārt par galveno interneta tīkla izplatību kavējošo faktoru gan laukos, gan arī pilsētā var uzskatīt salīdzinoši augstās interneta pakalpojumu cenas.

Saskaņā ar pārskata rezultātiem (Centrālā statistikas pārvalde), apmēram tikai 47% uzņēmumu ir datori. Latvijā augstākais datorizācijas līmenis ir Rīgas reģionā – 53%, nedaudz zemāks citos reģionos: Vidzemes reģionā – 39%, Kurzemes reģionā – 38%, Zemgales reģionā – 37% un Latgales reģionā – 32%. Kopējais datoru skaits Latvijā sasniedza 247,2 tūkst., no kuriem 107,8 tūkst. bija uzņēmumu rīcībā, 87,6 tūkst. – māsaimniecību un 52,7 tūkst. – budžeta iestāžu rīcībā.

Lielākajos uzņēmumos, kuros darbinieku skaits bija 10 vai vairāk, datorus lietoja 77%, bet mazākajos – tikai 36%. Visaugstākais datorizācijas līmenis ir valsts pārvaldes un aizsardzības iestādēs – 99,6%, pašvaldību pārvaldes iestādēs – 99,5%. [11., 101.-104. lpp.]

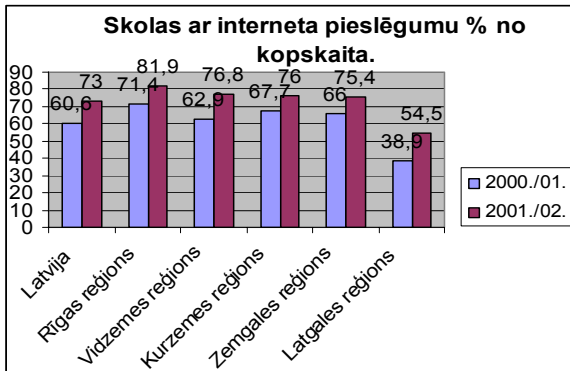
Tā kā viena no svarīgākajām vērtībām valsts ekonomikas izaugsmē un tās nākotnē ir jaunās paaudzes izglītošana, tad apskatīsim datorizācijas situāciju valsts rajonu skolās.

Ar valsts investīciju atbalstu izglītības iestāžu informatizācijas līmenis ir samērā augsts. 2001./2002. mācību gada sākumā Latvijā uz 100 vispārīzglītojošo skolu skolēniem vidēji bija 3,8 datori, uz 100 studentiem – 4,7 datori. Procentuāli šo situāciju var vērot 4. un 5. attēlā.



[12., 47. lpp.]

4. att. Skolas ar datoriem % no kopskaita



[12., 47. lpp.]

5. att. Skolas ar interneta pieslēgumu % no kopskaita

Visu apkopojot, varam secināt, ka:

- Telekomunikāciju pakalpojumiem ir nozīmīga vieta Latvijas reģionu attīstībā.
- telekomunikāciju sektoram vajadzētu harmonēt un būt pielāgotam Eiropas Savienības prasībām.
- Pieslēgto līniju skaits fiksētajam telekomunikāciju tīklam tuvākajā nākotnē samazināsies aptuveni par 2-2,3% gadā, kas ir aptuveni par 0,7% lēnāk, nekā eksperti prognozē Eiropas valstīs.
 - Liela daļa patērētāju atsakās no fiksētajiem sakariem par labu mobilajiem dažādu iemeslu dēļ, piemēram, pateicoties konkurencei, arvien samazinās mobilo telefonu abonēšanas maksa, mobilo sakaru zonas pārklājums strauji tuvojas 100% valsts pārklājumam, līdz ar to laukos izzūd telefonu līniju ievilkšanas problēma, arvien paplašinās mobilo telefonu pielietojuma dažādība utt.
 - Nākamajos pāris gados mobilo tālrunu abonētu skaits varētu palielināties vidēji par 3,8-3,9% gadā.
- Lai nodrošinātu fiksēto telekomunikāciju pakalpojumus lauku apvidos, vajadzētu ieplānot vairākus alternatīvus variantus, jo vēl aizvien vairākos rajonos ir rindas pēc pieslēguma fiksētajam telekomunikāciju tīklam.
- Par galvenajiem interneta tīkla izplatību kavējošiem faktoriem gan laukos, gan arī pilsētā var uzskatīt salīdzinoši augstās Internet pakalpojumu cenas, kvalificētu darbinieku trūkumu, kā arī to, ka pieejamās datoru iespējas neatbilst konkrētās iestādes vajadzībām, pie tam visaugstākais datorizācijas līmenis ir valsts pārvaldes un aizsardzības iestādēs un pašvaldību pārvaldes iestādēs.

Darba mērķi – izpētīt telekomunikāciju un informācijas tehnoloģiju situāciju valstī kopumā, kā arī salīdzināt, kāda tā ir atsevišķos Latvijas reģionos, var uzskatīt par izpildītu.

LITERATŪRA

1. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LREM, 2000. g. jūnijs. – 70. lpp.
2. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LREM, 2002. g. jūnijs. – 79. lpp.
3. www.google.lv Ekonometrija, Skaitļi un fakti.
4. Transports un sakari. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 1995.
5. Transports un sakari. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 1996.
6. Transports un sakari. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2000.
7. Transports un sakari. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2002.
8. Transports un sakari. – Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003.
9. <http://data.csb.lv/pxweb2002/>
10. SIA „Lattelekom” dati.
11. Ziņojums par Latvijas tautsaimniecības attīstību. – Rīga: LREM, 2003. g. jūnijs.
12. Par informācijas sabiedrību Latvijā 2002. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003.

Telecommunication and Information Technologies in the Latvia's Regions

Summary

Technologies of Telecommunication and Information in the Regions of Latvia. Technologies of telecommunication and information make an important part of infrastructure and stimulate a rapid development of national economics, therefore the investigation and analysis of this theme is essential and actual.

The authoress in the 1st chapter of the article gives a review about the development of fixed and mobile telecommunication connections in Latvia and its regions, as well as compares the interaction of these two spheres.

The authoress compares teledensity or the number of subscribers among the regions of Latvia, between the countryside and towns, among different regions, estimating if they differ essentially in statistics.

Making use of time series regression and functions of elasticity a forecast is given about changes in the amount of subscribers of fixed and mobile telephones in the nearest couple of years.

The authoress turns to the exposition and analysis of the state computerization and informalization in chapter 2.

Controlling in öffentlich geförderten Forschungseinrichtungen

Kontrolings valsts finansētās pētniecības iestādēs

Controlling in State-financed Research Institutions

Diplom-Kauffrau **Viorika Kothcier**

Universität Rostock

Wirtschafts- und Socialwissenschaftliche Fakultät

Rostock, Ulmenstrasse 69

In den letzten Jahren wird von öffentlich geförderten Forschungseinrichtungen mehr Eigeninitiative beim Einwerben von Finanzmitteln, mehr Eigenverantwortung, bessere Orientierung auf die Lösung von konkreten Problemen gefördert. Zur Lösung der wirtschaftlichen Probleme hat sich in wirtschaftlichen Unternehmen das Controllingkonzept erfolgreich bewährt. Der vorliegende Aufsatz versucht ein Controllingkonzept für öffentlich geförderte Forschungseinrichtungen darzustellen.

Schlüsselwörter: Controllingziele, Controllingaufgaben, Controllinginstrumente, Controllingorganisation, Kostenrechnung

1 Problemstellung

Öffentlich geförderte Forschungseinrichtungen wie Universitäten oder außeruniversitäre Forschungsinstitute (öFE) haben immer einen hohen Stellenwert in der Gesellschaft besessen. Denn dort werden die neuen Ideen produziert und die kreativen Nachwuchskräfte ausgebildet, und dadurch die Grundlagen für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes geschaffen. Bis vor kurzem haben die öFE im Rahmen der staatlichen Förderung einen gesonderten Status bewahrt. Die Grundfinanzierung der Forschungsvorhaben war durch den Staat gesichert, die öFE standen im Wettbewerb weder zueinander noch zu privatwirtschaftlichen Unternehmen, die Ergebnisse der Forschungstätigkeit wurden vor allem von der Welt der Wissenschaft abgefragt. Druck zur Umsetzung der neuen Erkenntnisse in marktfähige Produkte oder Verfahren blieb aus.

In den letzten Jahren haben die zunehmende Bedeutung der Innovationen für das Wirtschaftswachstum und die Wettbewerbsfähigkeit aber auch die dauerhaft angespannte Situation der öffentlichen Haushalte zu einer Umorientierung in der öffentlichen Forschungsförderung geführt. Von den öFE wird mehr Eigeninitiative beim Einwerben von Finanzmitteln, mehr Eigenverantwortung im Umgang mit zugeordneten Ressourcen, bessere Orientierung auf die Lösung von konkreten Problemen in Wirtschaft, Gesellschaft und Politik gefordert.¹

Folgende Problembereiche können bei den öFE identifiziert werden:

- fehlende objektive Anreize zum Transfer von Forschungsergebnissen aus der Wissenschaft in die Wirtschaft,
- fehlende objektive Anreize, Leistungserstellungsprozesse in öFE effizient und effektiv zu gestalten,
- fehlender Wettbewerb zwischen den öFE um die knappen öffentlichen Mittel,
- administrative Überregulierung der öFE,
- unflexible Steuerungssysteme, die zur verzögerten Reaktion der öFE an sich ändernden Umweltbedingungen führen.

Zur Lösung der geschilderten Probleme sollen die modernen betriebswirtschaftlichen Steuerungskonzepte herangezogen werden. In privatwirtschaftlichen Unternehmen hat sich diesbezüglich das Controllingkonzept erfolgreich bewährt, so dass die Übertragung des Controllinggedankens auf öFE nicht unbegründet erscheint. Bisher sind in der Theorie und Praxis noch keine geschlossenen Controllingkonzepte für außeruniversitäre öFE entwickelt worden.

Der vorliegende Aufsatz versucht, diese Lücke zu schließen und aufbauend auf den Besonderheiten der Leistungserstellungsprozesse in Forschung und Entwicklung ein Controllingkonzept für öFE in Ansätzen darzustellen. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der instrumentalen Gestaltung des Controlling.

2 Spezifika des Controllingkonzeptes für öffentlich geförderte Forschungseinrichtungen

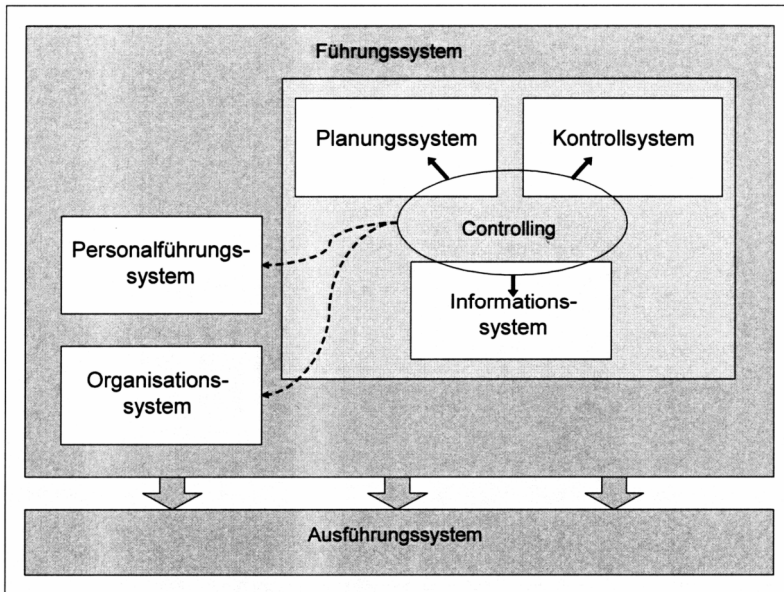
2.1 Grundlagen des Controlling

Über kaum eine andere betriebswirtschaftliche Disziplin existieren in Theorie und Praxis so viele unterschiedliche Auffassungen wie über das Controlling.² Allen Ansätzen der gegenwärtigen Literatur ist die Koordinationsorientierung des Controlling gemeinsam.³ Weiteren Ausführungen wird der Systemansatz von Horváth zugrunde gelegt. Danach wird unter dem Controlling ein Subsystem der Unternehmensführung verstanden, dem eine ergebniszielorientierte Koordination von Planung, Kontrolle sowie Informationsversorgung des Unternehmens obliegt (vgl. Abbildung 1). Somit stellt Controlling eine Unterstützung der Führung dar und ermöglicht dieser, das ganze Unternehmen zielorientiert an Umweltveränderungen anzupassen.⁴

Der Ausgestaltung des Controllingkonzeptes liegen folgende Fragestellungen zugrunde:

- An welchen Zielen hat sich das Controlling auszurichten (Controllingziele)?
- Welche Aufgaben hat das Controlling zu lösen (Controllingaufgaben)?
- Mit welchen Mitteln sollen diese Aufgaben bewältigt werden (Controllinginstrumente)?
- Wie ist das Controlling organisatorisch zu gestalten (Controllingorganisation)?⁵

Diese Fragen sind in Bezug auf die speziellen Bedingungen von öFE zu beantworten.



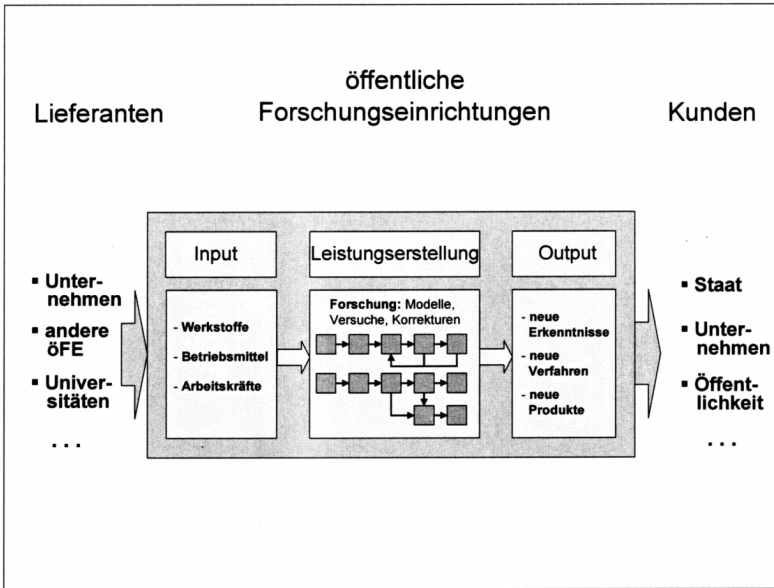
Quelle: in Anlehnung an Küpper, H.-U. (1997), S. 15; Horváth, P. (2002), S. 117.

Abbildung 1: Einordnung des Controlling
The place of controlling in a management system

2.2 Controllingrelevante Besonderheiten

Die Gestaltung eines auf die Bedürfnisse der öFE zugeschnittenen Controllingkonzeptes wird sowohl von den Besonderheiten des Leistungserstellungsprozesses in diesen Einrichtungen als auch von dem öffentlichen Charakter der Finanzierung beeinflusst (vgl. Abbildung 2). Der Schwerpunkt des Leistungserstellungsprozesses in öFE liegt in der Forschung. Unter Forschung wird eine „geistige Tätigkeit mit dem Ziel, in methodischer und nachprüfbarer Weise neue Erkenntnisse zu gewinnen“⁶ verstanden.

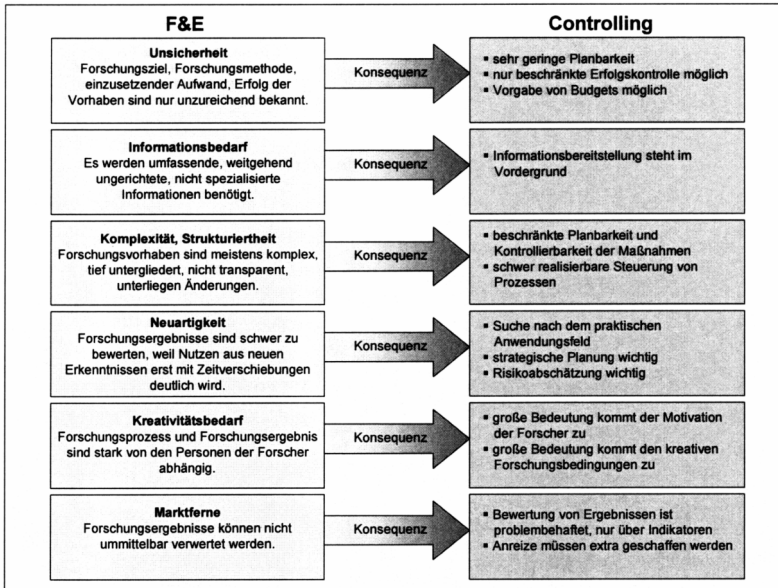
Die Forschung kann idealtypisch in Grundlagenforschung und angewandte Forschung unterteilt werden. Grundlagenforschung ist auf die Gewinnung neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse gerichtet. Angewandte Forschung dient dagegen einer bestimmten Zielsetzung. Forschung ist von der Entwicklung abzugrenzen, die bestehende wissenschaftliche Erkenntnisse in neue oder verbesserte Materialien, Produkte oder Verfahren umsetzt.⁷ Forschungsergebnisse und insbesondere die von der Grundlagenforschung können nicht direkt wirtschaftlich verwertet werden. Aus diesem Grund wird diese Art von Forschung nicht an die Wirtschaft übertragen und bleibt eine originäre Aufgabe der öFE.



Quelle: selbsterstellte Abbildung.

Abbildung 2: Leistungserstellungsprozess in öffentlichen Forschungseinrichtungen
Process of action in state-financed research institutions

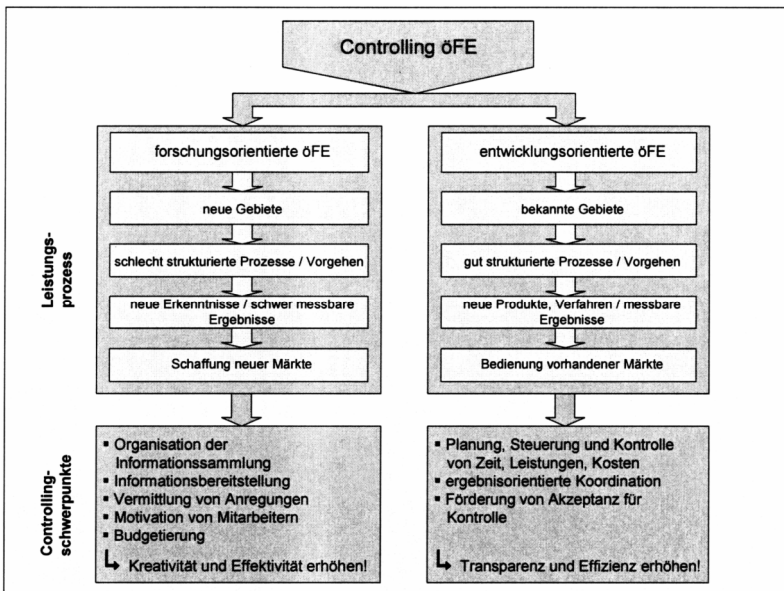
Folgende controllingrelevante Merkmale zeichnen den Leistungserstellungsprozess und die Leistungsergebnisse der öFE aus (vgl. Abbildung 3).



Quelle: in Anlehnung an Ebert, G./Pleschak, F./Sabisch, H. (1992), S. 140 ff.; Weber, J. (1996), S. 14 f.

Abbildung 3: Controllingrelevante Besonderheiten der Forschung und Entwicklung
Features of research and development important for controlling

Die Ausprägung dieser Merkmale ändert sich in Abhängigkeit davon, ob es sich um Grundlagenforschung, angewandte Forschung oder Entwicklung handelt. Beim Übergang von Forschung zur Entwicklung werden die Prozesse gezielter, sicherer, strukturierter, routinemäßiger. Diese Wandelung hat ausschlaggebende Bedeutung für die Steuerungsmöglichkeiten entsprechender Aktivitäten. Als Konsequenz kann festgehalten werden, dass eine detaillierte Planung und Steuerung von Grundlagenforschungsprojekten nur beschränkt möglich ist. Globale Budgetvorgaben mit grundsätzlichen Zielvereinbarungen und vor allen individuell gestalteter Motivation von Forschern sind eher für die Steuerung dieser Art von Forschung geeignet. Die Anwendungsmöglichkeit und Bedeutung von präziser Planung, Koordinierung und Kontrolle steigt in der angewandten Forschung, in der Entwicklung arbeitet man nach ganz präzise definierten Vorgaben. Abbildung 4 zeigt noch mal zusammenfassend die Schwerpunkte des Controllingeinsatzes in Forschung und Entwicklung.



Quelle: in Anlehnung an Brockhoff, K. (1999), S. 432; Eilhauer, H.-D. (1993), S. 6; Fischer, J. (1990).

Abbildung 4: Controllingsschwerpunkte in Forschung und Entwicklung
The essence of controlling research and development

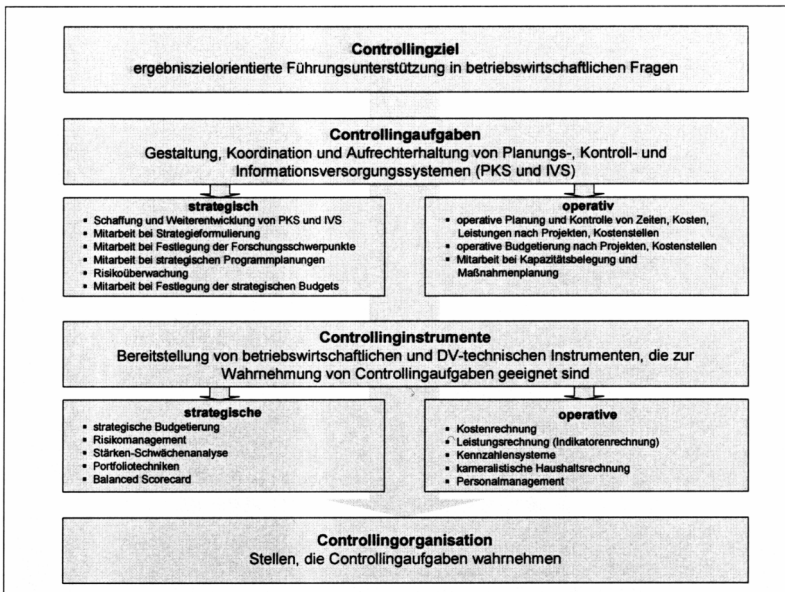
Ausgehend von den o.g. Besonderheiten ist ein Controllingkonzept für öFE zu entwickeln, das Controllingziele, Controllingaufgaben, Controllinginstrumente und Controllingorganisation beinhaltet.

3 Aufbau eines Controllingkonzeptes für öffentlich geförderte Forschungseinrichtungen

Das Ziel des Controlling in öFE besteht darin, die Führung der Einrichtungen in betriebswirtschaftlichen Fragen zu beraten und zu unterstützen.

Um das Ziel erfüllen zu können, kommt dem Controlling die **Aufgabe** zu, das Planungssystem, das Kontrollsystem und das Informationsversorgungssystem in öFE zu gestalten, aufeinander abzustimmen und laufend aufrechtzuerhalten. Diese allgemeine Controllingaufgabe erstreckt sich sowohl auf den strategischen Bereich der Einrichtungen als auch auf das operative Tagesgeschäft. Der Aufbau beginnt mit dem Informationsversorgungssystem, das in der Lage sein soll, die Führung der Einrichtungen mit aussagekräftigen Informationen zu versorgen. Dabei handelt es sich sowohl um monetäre Informationen aus dem Rechnungswesen als auch um nicht monetäre Informationen. Die zu gestaltende Module des Informationsversorgungssystems sind vor allem Kostenrechnung und Leistungsrechnung (Indikatorenrechnung). Damit werden die Grundlagen für fundierte Planungs- und Kontrollaktivitäten geschaffen, wobei der Schwerpunkt auf der Ausarbeitung eines die Leistungserstellung berücksichtigenden Budgetierungssystems und eines Risikomanagementsystems liegt.

Weitere zur Lösung der Controllingaufgabe zur Verfügung stehende **Instrumente** sind zusammen mit Controllingzielen, Controllingaufgaben und Controllingorganisation in Abbildung 5 dargestellt.



Quelle: in Anlehnung an Krey, A. (2002), S. 39 und 42; Arbeitskreis „Integrierte Unternehmensplanung“ (1986), S. 373.

Abbildung 5: Controlling in öffentlichen Forschungseinrichtungen
Controlling in state-financed research institutions

Besondere Bedeutung kommt bei der Gestaltung des Controllingsystems einer **Kostenrechnung** zu. Die Kostenrechnung ist an die in öFE weit verbreitete kameralistische Haushaltsrechnung angekoppelt. In der Haushaltsrechnung werden die Ausgaben und die Einnahmen der öFE differenziert nach Titeln erfasst, was die Überwachung der Haushaltspläne ermöglicht. Informationen, die aus der Haushaltsrechnung gewonnen werden können, sind sehr global und demzufolge für die interne Steuerung der öFE ungeeignet. Die Kostenrechnung präzisiert die Angaben der Haushaltsrechnung, indem sie die Orte des Kostenanfalls (Kostenstellen) und die

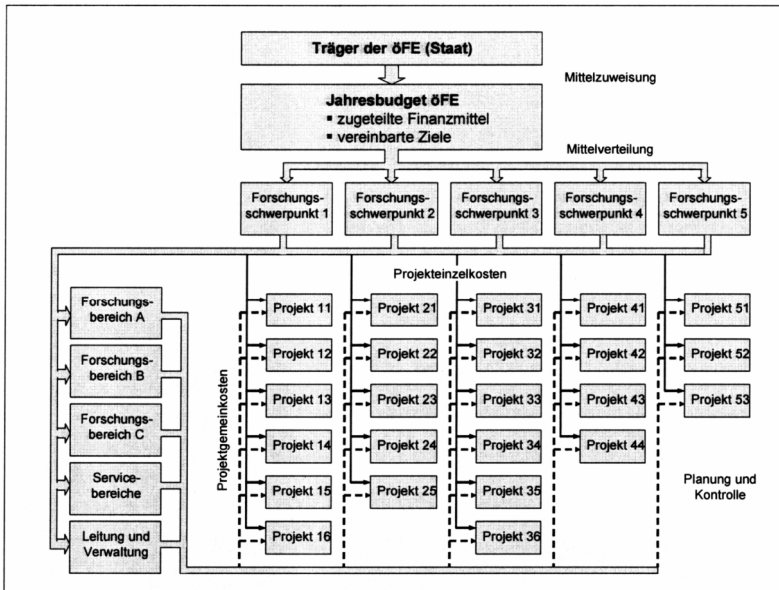
Zwecke des Kostenanfalls (Kostenträger) für öFE definiert und diesen Objekten einzelne Kostenbeträge zuordnet. Dadurch wird der Leistungserstellungsprozess für die Führung der öFE transparent und die Steuerung der öFE kann nach den Ergebnissen der Leistungserstellung gestaltet werden. Diese Umorientierung von Mitteleinsatzsteuerung zur Ergebnissteuerung kann auch das Verhältnis zwischen den öFE und den Trägern der öFE (dem Staat) positiv beeinflussen. Mit Hilfe der Kostenrechnung kann belegt werden, wofür die öffentlichen Mittel eingesetzt wurden.

Kosteninformationen alleine reichen nicht aus, um Entscheidungen im Rahmen des Leistungserstellungsprozesses in öFE vorzubereiten. Sie sollen durch Informationen zur Sachzielerfüllung ergänzt werden. Diese Aufgabe übernimmt eine auf die Besonderheiten der öFE zugeschnittene **Leistungsrechnung**. Da die öFE keine marktfähige Güter oder Dienstleistungen erstellen, können die Ergebnisse des Leistungserstellungsprozesses nur teilweise mengenmäßig erfasst und verbal beschrieben werden. Aus diesem Grund lässt sich die Leistungsrechnung in öFE in Form von Indikatorenrechnung gestalten.

Vor allem in der Grundlagenforschung spielt das Controllinginstrument **Budgetierung** eine entscheidende Rolle. Durch Budgetierung wird eine Kopplung zwischen den strategischen Zielen der Träger der öFE, den strategischen und operativen Zielen der Führung von öFE und den Zielen der Entscheidungsträger anderer organisatorischer Ebenen der öFE erreicht. Es kommt zu einer strategisch gewünschten und leistungsadäquaten Ressourcenallokation, die ein auf die Ziele der öFE ausgerichtetes Verhalten aller Beteiligten zur Konsequenz hat.

Zur Identifikation und ständigen Überprüfung der Aktualität der gewählten Forschungsrichtungen soll in öFE ein **Risikomanagementsystem** eingesetzt werden.

Nachfolgende Abbildung 6 zeigt in groben Zügen den Ablauf der Mittelzuweisung, der Planung sowie der Kontrolle in öFE.



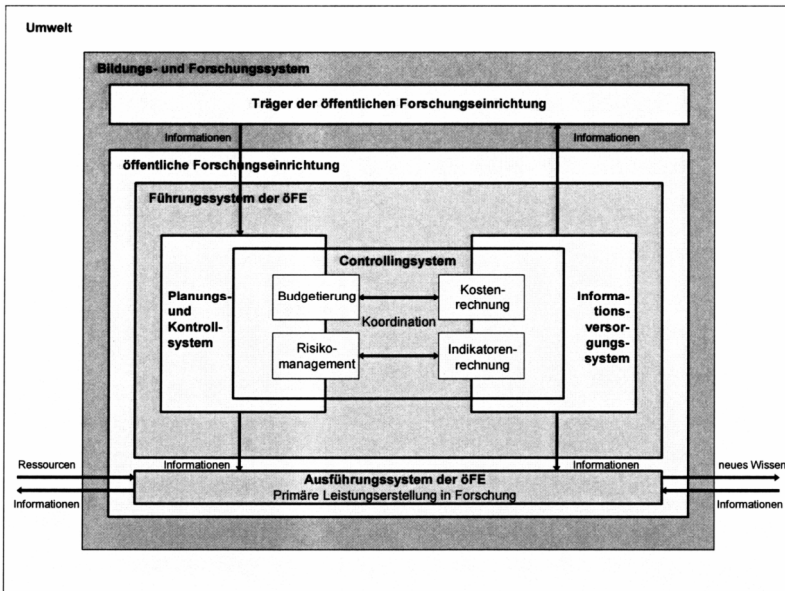
Quelle: selbsterstellte Abbildung

Abbildung 6: Planungs- und Kontrollablauf in öffentlichen Forschungseinrichtungen
The process of planning and controlling in state-financed research institutions

4 Zusammenfassung

Der Einsatz des Controlling als führungsunterstützendes Konzeptes ist auch in öFE möglich und notwendig. Dabei müssen die Besonderheiten des Leistungserstellungsprozesses in öFE bei der Controllinggestaltung berücksichtigt werden. Durch institutsbezogenen Aufbau einer Kostenrechnung, einer Leistungsrechnung, einer zweckgebundenen Budgetierung und eines Risikomanagementsystems kann die Informationsversorgung der Führung von öFE wesentlich verbessert sowie der Planungs- und Kontrollprozess fundiert gestaltet werden.

Abbildung 7 stellt die Einordnung des Controlling in das Führungssystem der öFE schematisch dar.



Quelle: in Anlehnung an Horváth, P. (2002), S. 151; Seidenschwarz, B. (1992), S. 50.

Abbildung 7: Controllingssystem der öffentlichen Forschungseinrichtungen
Controlling system for state-financed research institutions

NOTES

- ¹ Vgl. Material des Ausschusses „Forschungsförderung“ der Bund-Länder-Kommission, Top 4 der Sitzung vom 9. Mai 2000.
- ² Vgl. z.B. Horváth, P. (2002), S. 155 ff. oder Weber, J. (2002), S. 49 ff., die verschiedene Ansätze der Literatur gegenüberstellen.
- ³ Vgl. Horváth, P. (2002), S. 155.
- ⁴ Vgl. Horváth, P. (2002), S. 153.
- ⁵ Vgl. Horváth, P. (2002), S. 151 f.
- ⁶ Urteil des Bundesverfassungsgerichts BVerfGE 35, 79 (113).
- ⁷ Vgl. Brockhoff, K. (1999), S. 50 ff.; Eilhauer, H.-D. (1993), S. 4; Weber, J. (1996), S. 27.

LITERATUR

1. **Arbeitskreis „Integrierte Unternehmensplanung“ (1986):** Integrierte Forschungs- und Entwicklungsplanung, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 38. Jg., 1986, S. 351 – 382
2. **Brockhoff, K. (1999):** Forschung und Entwicklung: Planung und Kontrolle, 5. Aufl., München/Wien 1999
3. **Ebert, G./Pleschak, F./Sabisch, H. (1992):** Aktuelle Aufgaben des Forschungs- und Entwicklungs-Controlling in Industrieunternehmen, in: Gemünden, H. G./Pleschak, F. (Hrsg.): Innovationsmanagement und Wettbewerbsfähigkeit, Wiesbaden 1992, S. 137 – 157
4. **Eilhauer, H.-D. (1993):** F&E-Controlling: Grundlagen - Methoden - Umsetzung, Wiesbaden 1993
5. **Fischer, J. (1990):** Forschungs- und Entwicklungscontrolling - ein sinnvolles Aufgabengebiet für den Controller?, in: Angewandte Planung, Heft 2, 1990
6. **Horváth, P. (2002):** Controlling, 8. Aufl., München 2002
7. **Krey, A. (2002):** Controlling filialisierter Handelsunternehmen: Konzeption für ein empfangenorientiertes Controlling unter Berücksichtigung einer themenorientierten Warenpräsentation, Hamburg 2002
8. **Küpper, H.-U. (1997):** Controlling: Konzeption, Aufgaben und Instrumente, 2. Aufl., Stuttgart 1997
9. **Material des Ausschusses „Forschungsförderung“ der Bund-Länder-Kommission,** Sitzung vom 9. Mai 2000
10. **Seidenschwarz, B. (1992):** Entwicklung eines Controllingkonzeptes für öffentliche Institutionen - dargestellt am Beispiel einer Universität, München 199
11. **Urteil des Bundesverfassungsgerichts BVerfGE 35, 79 (113)**
12. **Weber, J. (2002):** Einführung in das Controlling, 9. Aufl., Stuttgart 2002
13. **Weber, J. (1996):** Hochschulcontrolling: Das Modell WHU, Stuttgart 1996

Kontrolings valsts finansētās pētniecības iestādēs

Kopsavilkums

Valsts finansētās pētniecības iestādēs ir iespējams un nepieciešams izmantot kontrolingu kā vadības atbalsta līdzekli. Veidojot kontrolinga sistēmu, jāņem vērā šo iestāžu darbības procesa īpatnības. Izveidojot pētniecības iestādēm atbilstošu izmaksu un ražošanas uzskaiti un finanšu plānošanas un riska vadības sistēmu, var būtiski uzlabot informācijas piegādi iestādes vadībai, kā arī pamatoti veidot plānošanas un kontroles procesu.

Controlling in State-financed Research Institutions

Summary

In state-financed research institutions controlling is both available and necessary as an instrument of management support. When implementing a controlling system, features specific to such institutions must be taken into account. By creating a system of cost accounting and results accounts as well as financial planning appropriate for research institutions, it is possible to attain a considerable improvement in information supply to the management and devise a suitable process for planning and control.

Par regresijas un korelācijas analīzes rezultātu interpretācijas iespējām atkarībā no izmantoto datu rakstura

About the Interpretation Possibilities of Results of Regression and Correlation Analysis which depend on Characteristics of Used Data

Olģerts Krastiņš, prof., *Dr. habil. oec.*

Latvijas Universitāte

Tālr. 7289345, E-pasts: lsi@latnet.lv

Inta Ciemiņa, prof., *Dr. oec.*

Latvijas Universitāte

Tālr. 7034778

Ja datorā ir ievadīta vairāku mainīgo datkopa sakarību pētīšanai, tad visbiežāk izmanto kompleksu programmu, kas aprēķina daudz (desmit un vairāk) sakarību rādītāju. Konkrētai datkopai ir piemērota tikai daļa vai pat tikai daži no tiem.

Sakarību rādītāju izmantošanas un interpretācijas īpatnības nosaka: 1) vai datkopa ir īsti nejauša izlase, vai visa ģenerālkopa, vai tās mērķtiecīgi ņemta daļa; 2) vai dati ir sākotnējo novērojumu, vai to teritoriāla, nozaru, citāda atributīva vai kvalitatīva grupējuma rezultāti; 3) vai datkopa attiecas uz vienu laika vienību (periodu), vai ņemta no laikrindas; 4) vai pētījumā izmantoti tikai nepārtraukti kvantitatīvi mainīgie, vai arī citādi (diskrēti, atributīvi, alternatīvi); 5) vai datkopā kā viens no mainīgajiem nav ņemts periodu secības rādītājs – t.s. laika arguments; 6) vai datkopai nepiemīt specifiskas īpašības, tādas kā multikolinearitāte, heteroskeds, artefakti u.c.

Vispilnīgāk visus sakarību rādītājus, saistot tos ar varbūtību teoriju, var izmantot tikai tad, ja datkopa ir īsti nejauša izlase, dati atspoguļo sākotnējos (negrupētus) novērojumus, tie attiecas uz vienu laika vienību, nav vērojami artefakti, multikolinearitāte, heteroskeds un ir izpildīti citi priekšnoteikumi. Citos gadījumos virkne sakarību rādītāju vai nu nav izmantojami nemaz, vai tiem jāmeklē konkrētai datkopai atbilstošs specifisks saturs. Ja minētie pamatnoteikumi ir izpildīti tikai daļēji, sakarību rādītāju lietošanas iespējas paplašinās, izmantojot modeļa un tā stabilitātes jēdzienus. Modelis vienmēr sakarības atspoguļo tikai tuvināti, tādēļ ar to saistītiem rādītājiem arī pieļaujama tuvināta interpretācija. Modelis parasti jāvērtē ne varbūtību kategorijās, bet profesionālas ekspertīzes ceļā.

Atslēgvārdi: regresija un korelācija, ģenerālā kopa, izlases kopa.

Ievads

Statistikas pazīmju sakarību raksturotāji (tos sauc arī par rādītājiem), vispirms regresijas un korelācijas koeficienti, sākotnēji tika aprēķināti un lietoti pavisam konkrētu pētījumu ietvaros. Kā norādīts literatūrā, tos izstrādāja 19. gadsimta otrajā pusē Galtons, Pirsons, Lī u.c. savu bioloģiska rakstura pētījumu ietvaros; viena no

problēmām bija iedzimtība. Diezgan drīz izrādījās, ka regresijas un korelācijas koeficienti un citi sakarību rādītāji ir noderīgi daudziem un dažādiem pētījumiem ne vien bioloģijā, lauksaimniecībā un līdzīgās zinātņu nozarēs, bet arī sociālajās zinātnēs – ekonomikā, socioloģijā, demogrāfijā u.c. Mūsdienu terminoloģijā izsakoties, šīs metodes, biometrijā dzimušas, 20. gadsimta vidū kļuva par ekonometrijas kodolu un plašu statistikas daļu, par samērā universālu pētniecības instrumentu.

Līdz datortehnikas ēras sākumam regresijas un korelācijas koeficientu un citu sakarību rādītāju izskaitļošana bija ļoti darbietilpīga. Tādēļ zinātniskajā un mācību literatūrā, no vienas puses, tika atvēlēts daudz vietas paņēmieniem, kā aprēķinus vienkāršot, bet, no otras puses, tika aprobežots aprēķināmo rādītāju skaits. Izvēlējās tikai dažus no tiem, kuri konkrētajam uzdevumam bija vispiemērotākie.

Kad plaši kļuva pieejama datortehnika, tika izstrādātas programmu standartpaketes, ar kuru palīdzību viegli aprēķināt turpat vai visus sakarību rādītājus viena darba procesa ietvaros un dažu sekunžu laikā. Īpaši raksturīgi tas programmpaketēm SASS, SPSS un citām.

Ir kļuvis par tradīciju pētniekam daudz nedomāt, kuri sakarību rādītāji viņam patiešām vajadzīgi. Ja ir savākti dati par divām vai vairākām pazīmēm, starp kurām varētu būt sakarības, skaitļus ievada datorā, izvēlas vienu no regresijas-korelācijas analīzes kompleksajām programmām un nospiež starta pogu. Rezultātā dators izdrukā nevis vienu, divus koeficientus, ar kuriem konkrētajā gadījumā pētniekam varbūt pietiktu, bet veselu tabulu. Sevišķi plaša šī tabula kļūst, ja apstrādā daudzfaktoru datus. Nereti dators izdrukā pat vairākas tabulas un piedevām vēl kādus grafikus.

Ir labi, ja speciālists šīs izdrukas izvērtē, paņem no tām tikai vajadzīgo un pašam saprotamo. Bet ir gadījumi, kad visu datorizdruku tiešā veidā pārceļ uz maģistra vai doktora darbu, zinātnisku rakstu vai grāmatu. Pat neiztulkojot no angļu valodas!

Ja pajautā, ko viens vai otrs sarežģītāks rādītājs konkrētā pētījuma ietvaros nozīmē, seko tradicionāla atbilde: „dators tā izrēķināja”. Tad rodas skumjas pārdomas. Kurš būs nākotnes pētnieks: doktors vai dators, un kas būs pētnieka asistents?

Gribētos, lai pētnieks tomēr būtu doktors. Bet tad ir būtiski jāpārkārto gan studiju, gan zinātniskā darba process. Daudz lielāka vērtība nekā līdz šim ir jāpievērš konkrētu profesionālu uzdevumu pareizai formulēšanai, vajadzīgo rādītāju izvēlei (no desmitiem iespējamo), ierobežojumiem, ko uzliek savāktu datu raksturs, un jo sevišķi – iegūto, izskaitļoto rādītāju profesionālai interpretācijai. Ja konkrētam pētījumam izskaitļo, piemēram, visus datorprogrammas piedāvātos sakarību rādītājus, tad parasti izrādās, ka vairāk nekā pusei no tiem šajā gadījumā nekāda profesionāla satura vispār nav. Ir jāizdara vajadzīgā atlase un tā jāpamato.

Pēc mūsu domām, nākotnes mācību grāmatas statistikā un ekonometrijā saturēs daudz mazāk formulu un pierādījumu, bet vairāk loģiski profesionālu pārspriedumu teksta un piemēru veidā. Vēl neuzrakstītas paliek grāmatas „Statistikas loģika”, „Statistikas kļūdu bibliotēka”, „Ekonometrija, kādai tai nevajadzētu būt”.

Tas nav šī raksta un arī ne tā autoru uzdevums. Arī par virsrakstā norādīto raksta ietvaros nespēsīm dot visu vajadzīgo zināšanu apjomu, bet tikai dažus, pašreiz zināmos, galvenos norādījumus, brīdinājumus no kļūdām un, pats galvenais – aicinājumu domāt, domāt, nepaļaujoties uz datoru, ka tas visu izdarīs pareizi un pētnieka vietā.

Datkopu veidi sakarību pētīšanai

Dators nekad nezina, kāda rakstura dati tajā ievadīti, uz kādu zinātnes nozari un apakšnozari attiecas pētījums, bet vienīgi izdara aprēķinus pēc standartalgoritma, kas pēdējās programmpaketēs parasti ir ļoti plašs. Taču iegūto rezultātu noderīgums pētījumam un to interpretācijas iespējas ir būtiski atkarīgas no tā, kāds ir savākto un datorā ievadīto datu raksturs.

Mēģināsim izdalīt sakarību pētīšanai biežāk lietotās datkopas, kuru apstrādes rezultātā iegūtie rādītāji ir interpretējami principiāli atšķirīgi.

1. *Mūsu zināšanas par pētāmo pazīmju cēloņsakarībām.*

- 1.1. Pētāmo pazīmju cēloņsakarības profesionālās zinātnes jau ir noskaidrojušas. Statistiskā pētījuma uzdevums ir vienīgi raksturot tās kvantitatīvi, dažkārt tikai precizēt, vai tās laika gaitā nav mainījušās.
- 1.2. Ir vienīgi vizuāli vērojumi un hipotēzes, ka dažas pazīmes un ar tām raksturotās parādības ir kaut kā saistītas. Kura cēlonis, kura sekas – nav zināms. Dažkārt ir zināms, ka cēlonis ir kāda cita pazīme (parādība), bet to tieši novērot un reģistrēt skaitliski nevar.

2. *Par kādu datkopu vēlamies iegūt zināšanas un par kādu ir iegūti novērojumi (dati)*

- 2.1. Zināšanas vēlamies iegūt par reāli eksistējošu ģenerālkopu, piemēram, par visām valsts mājsaimniecībām, bet novērojumi ir tikai par izlasi no tām.
- 2.2. Vēlamies iegūt zināšanas par hipotētiski domājamu, parasti – neierobežotu ģenerālkopu, no kuras ir ņemta izlase. Piemērs: izmēģinājumi, kurus pēc vēlēšanās var atkārtot neierobežotu reižu skaitu.
- 2.3. Ir iegūti dati par visu ģenerālkopu, precīzāk – par visām tās vienībām. Piemēram, par visiem valsts rajoniem, un pētījuma objekts ir valsts.
- 2.4. Apstrādei paredzētie dati pārstāv interesējošo ģenerālkopu, taču nav vērtējami kā izlase statistikas izpratnē, piemēram, sakarā ar nerespondenci, kas pārsniedz 50%.

3. *Datu pirmapstrādes raksturs.*

- 3.1. Ir paredzēts apstrādāt sākotnējos, iepriekš negrupētus datus, piemēram, par atsevišķiem cilvēkiem, mājsaimniecībām, uzņēmumiem.
- 3.2. Dati ir grupēti. Grupējums ir kombinēts, izmantojot tik pazīmes, cik pazīmju sakarības pētīs turpmāk. Parasti tā ir divu pazīmju sadalījuma rinda divu pazīmju sakarību pētīšanai.
- 3.3. Ir izveidots analītisks grupējums, parasti grupējot pēc pazīmes (cēloņa jeb faktorālās pazīmes) un uzrādot pazīmes (seku jeb rezultatīvās pazīmes) grupu vidējos lielumus.
- 3.4. Ir izdarīts teritoriāls, nozaru vai cits grupējums pēc pazīmes, kas nav starp tām, kuru sakarības pētīs. Taču individuālie dati vairs nav pieejami, tos nevēlas lietot darba vienkāršošanas nolūkā u.c. Dažreiz individuālie dati šaurā nozīmē nemaz nevar būt, piemēram, iekšzemes kopproduktu aprēķina tikai pa rajoniem, bet ne pa atsevišķiem uzņēmumiem vai cilvēkiem, kas to rada.

4. *Datu variācija ir teritorijā (telpā) vai/un laikā.*
 - 4.1. Visbiežāk sakarības pētī pēc teritorijā variējošiem datiem. Tie savākti vai nu uz kādu kritisku momentu, vai reģistrēti par noteiktu periodu, piemēram, gadu.
 - 4.2. Tiek izmantotas datu dinamikas (laika) rindas. Par kopas vienību kļūst laika vienība vai periods, parasti – gads, un par katru šādu vienību paralēli savākti tik datu, cik pazīmju sakarības pētīs. Dati atspoguļo vidējos pa visu pētījuma objektu, parasti – valsti. Variācija teritorijā datu iepriekšējās apstrādes rezultātā ir dzēsta.
 - 4.3. Ar regresijas-korelācijas analīzes programmas palīdzību tiek veikta dinamikas rindas analītiska izlīdzināšana. Pazīmes faktora vietā nāk periods, parasti gadu, numuri, tā sauktie laika argumenti.
 - 4.4. Jaukta – teritorijā un laikā variējoša – informācija. Sakarības paredzēts pētīt pēc teritorijā variējošiem datiem, taču vienību ir tik maz, ka rodas vēlēšanās datu masīvu palielināt, ņemot par katru vienību vairāku gadu datus. Piemēram, par katru Latvijas komercbanku četru gadu datus, uzrādot tos par katru gadu atsevišķi.
5. *Pētāmo pazīmju raksturs.*
 - 5.1. Visas pētāmās pazīmes ir kvantitatīvas. Šim gadījumam ir izstrādāts vairums no sakarību pētīšanas metodēm.
 - 5.2. Visas pētāmās pazīmes ir atributīvas (jēdzieniskas, kvalitatīvas). Jālieto speciālas sakarību pētīšanas metodes: dispersijas analīze, neparametriskā statistika.
 - 5.3. Pētījumā ir nozīmīgas tiklab kvantitatīvas, kā arī atributīvas pazīmes. Jālieto kovariācijas analīze.
6. *Īpatnības kopas vienību sadalījumā.*
 - 6.1. Multikolinearitāte (multikorelativitāte), ja pētī vairāk nekā divu pazīmju sakarības.
 - 6.2. Heteroskeds (heteroskedativitāte).
 - 6.3. Divu vai vairāku dimensiju sadalījuma kaut vai tuvināta atbilstība normālajam; kas ir darīts ar krasi atšķirīgajām vienībām (artefaktiem).
 - 6.4. Autoregresija un autokorelācija, ja sākotnēji dati pilnīgi vai daļēji variē laikā.

Visas šeit minētās un arī neminētās datkopu īpatnības var kombinēties, un parasti tās arī savstarpēji kombinējas, veidojot ļoti lielu iespējamo kombināciju skaitu. Katrai no šādām kombinācijām principā ir savs vairāk vai mazāk atšķirīgs sakarību rādītāju raksturs, lietošanas iespējas un profesionāli statistikā interpretācija.

Cēloņsakarību ķēde ir zināma vai nav

Atkarībā no atbildes uz šo jautājumu savā laikā regresijas un korelācijas analīzes tika traktētas pat kā atsevišķas sakarību pētīšanas metodes. Tikai pēdējās desmitgadēs, pateicoties kompleksajiem algoritmiem un datorprogrammu paketēm, kas visos gadījumos aprēķina visus rādītājus, tās tradicionāli apvieno vienā regresijas-korelācijas analīzes kopā.

Ja cēloņsakarību ķēde ir zināma, tad faktorālā pazīme (-es) jeb cēlonis vienmēr jānovieto regresijas vienādojuma labajā pusē, bet rezultatīvā pazīme – kreisajā. Vienādojumu aprēķina, minimizējot rezultatīvās pazīmes noviržu kvadrātu summu.

Ja ar cēloņsakarībām saistītās pazīmes vienādojumā apmaina vietām, iegūst tā saukto saistīto regresijas vienādojumu, kurš tieši nav aprēķināms no pareizi izvietotu mainīgo regresijas vienādojuma, un tādēļ saistītajam regresijas vienādojumam profesionālas interpretācijas nav.

Jautājumi par mainīgo cēloņsakarību lomu sakarību pētīšanas metožu izvēlē ir aprakstīti jau samērā senā ārzemju un mūsu literatūrā [16., 133.-140., 161.-167.lpp.; 10., 294.-296.lpp.; 13., 47.-51., 100.-106.lpp.; 5., 53.-56., 107.-108.lpp.], tādēļ šādas kļūdas zinātniskajos un praktiskajos darbos sastopamas samērā reti.

Ja mainīgo lielumu cēloņsakarība ir zināma un tai atbilstoši izvietoti mainīgie vienādojumā, regresijas vienādojums ir galvenā informācija par izpētīto sakarību kvantitatīvo raksturu. Tas ir šo sakarību modelis. No tā, īpaši, ja tas ir daudzfaktoru, vajadzības gadījumā var aprēķināt vidējā rezultāta, papildus rezultāta un elastības funkcijas.

Vai šādā gadījumā drīkst aprēķināt regresijas vienādojuma parametru izlases kļūdas, vērtējumu intervālus, pārbaudīt nulles hipotēzes un izdarīt secinājumus par faktoru statistisko nozīmību, ir atkarīgs no citām apstrādātās datkopas īpašībām – ciktāl to var uzlūkot par izlasi un cik korekti tā izveidota.

Sakarību ciešuma rādītājiem (korelācijas un determinācijas koeficientiem) šajā gadījumā ir pakārtota nozīme. Ja ne vien rezultatīvās, bet arī faktorālās pazīmes konkrētie novērojumi ir radušies gadījumizlases rezultātā, sakarību ciešuma rādītājus var lietot. Tie nav lietojami, ja faktorālās pazīmes vērtības izvēlas pētnieks, kā tas ir plānotos eksperimentos, jo tad sakarību ciešuma rādītāju vērtības ir atkarīgas no izmēģinājuma organizētāju izvēles.

Šajā sakarā diezgan raksturīgas kļūdas rodas, mehāniski pārnesot uz statistiku un ekonometriju mikroekonomikas shēmas un līknes un mēģinot izskaitļot šādas līknes parametrus pēc statistikas datiem.

Mikroekonomikā tradicionāli divu dimensiju attēlā uz vertikālās ass atliek cenu, bet uz horizontālās – daudzumu (pieprasījuma, piedāvājuma u.c.) skalas [15., 39.lpp.]. Statistikā un ekonometrijā tikpat tradicionāli uz vertikālās ass atliek rezultatīvās, bet uz horizontālās – faktorālās pazīmes skalu. Līdz ar to cena tiek uzskatīta kā piedāvājuma vai pieprasījuma sekas. Īstenībā piedāvājums un pieprasījums, no vienas puses, un cena, no otras, ir saistīti tik ciešām atgriezeniskām saitēm, ka grūti noteikt, kas ir cēlonis un kas – sekas. Apmēram tā kā jautājumā pat to, kas bija pirmais – vista vai ola. Tādā situācijā ekonometriskais vienādojums, kas izrēķināts, tieši atdarinot mikroekonomikas shēmas, nereti ir nepārliecinošs tiklab pēc parametru vērtībām, kā grafiskā attēlā.

Otra raksturīga kļūda, kas gan iespējama tikai tad, ja veido daudzfaktoru vienādojumu, rodas tad, ja faktoru skaitā iekļauj tādus, kas paši savā starpā saistīti cēloniski. Respektīvi, starp faktoriem ir primārie faktori un faktori – starprezultāti. Tādā vienādojumā primārie, no loģikas viedokļa ļoti svarīgie faktori izrādās statistiski nenozīmīgi, un līdz ar to visi darba rezultāti nav pārliecinoši. Arī šie gadījumi ir plaši aprakstīti mūsu literatūrā [5., 109.-110.lpp.; 13., 108.-110.lpp.]. Par tiem vēl runāsim sakarā ar multikolinearitātes jēdzienu.

Ja mainīgo cēloņsakarības ķēdi nevar izveidot, tad abas saistītās regresijas ir vienlīdz pamatotas, un, tā kā tās skaitliski nesakrīt un nav izrisināmas viena no otras, tām nav ne zinātniskas, ne arī praktiskas nozīmes. Izņēmums ir vienīgi tad, ja sakarības ir ļoti ciešas. Robežgadījumā, ja sakarības ir funkcionālas, saistītās regresijas sakrīt.

Šādā gadījumā reāla nozīme ir tikai sakarību ciešuma rādītājiem – korelācijas un determinācijas koeficientiem. Abām saistītajām regresijām tie ir vienādi. Vēsturiski sakarību pētīšanu šādā datkopā sauc par korelācijas analīzi. Mainīgo izvietoējums cēloņsakarību ķēdē šeit nav nepieciešams. Šīs iespējas gan vairāk attiecas uz pāru sakarību analīzi. Pētot daudzu mainīgo sakarības līdzīgā situācijā, var ieteikt pamēģināt faktoranalīzi, galveno komponentu analīzi vai kādu citu sarežģītāku daudzdimensiju analīzes metodi. Tomēr profesionāli saturīgus un interpretējamus rezultātus tās negarantē.

Pāru sakarību pētījumos šādas datkopas gadījumā zināmas papildus sakarību izvērtēšanas iespējas dod iespēja korelācijas koeficientu interpretēt kā standartizētu regresijas koeficientu [5., 32.-33.lpp., 92.-94.lpp.].

Kas ir ģenerālkopa, ja tās dati jau apstrādāti kā izlase

Tiklab vēsturiski, kā arī mūsdienu kompleksajās datorprogrammās regresijas-korelācijas metodes un rādītāji ir paredzēti izlases datu apstrādei. Turklāt izlasei vajadzētu būt vienkāršai vienpakāpes gadījumizlasei no datkopas, kuras sadalījums atbilst normālā sadalījuma likumam. Vispilnīgāk tas izpaužas dažādos izlases kļūdu rādītājos regresijas un korelācijas koeficientiem, to vērtējumu intervālos, kas saistīti ar noteiktām varbūtībām, nulles hipotēžu pārbaudē, kas vienlaikus dod atbildi par izmantoto faktoru statistisko nozīmību utt.

Tajā datkopā, kuru reāli apstrādā, tiklab regresijas, kā korelācijas koeficients ir izteikts ar vienu skaitli, saka arī – vērtēts ar punktu.

Ja runājam par vērtējuma intervāliem, tad tie vienmēr attiecas uz citu datkopu, kuras nav statistiķa rīcībā. Tā ir ģenerālkopa vai hipotētiskā kopa, no kuras ņemta reāli izdarītā izlase, un tā reprezentē ģenerālkopu, ja vien ir ievērotas visas izlases metodes prasības.

Kas tad ir ģenerālkopa, ja reālā ģenerālkopa (piemēram, visas valsts komercbankas ir devušas datus) veido datkopu, kuru pētnieks ievada datorā kā izlasi?

Viens lēmums varētu būt, ka tad ģenerālkopa sakrīt ar izlasi, aprēķinātie regresijas, korelācijas u.c. rādītāji ir precīzi un kā punkti raksturo ne vien izlasi, bet tieši pašu interesējošo ģenerālkopu, kas ir viens un tas pats. Izlases kļūdas, vērtējumu, intervālus, nozīmības kritērijus nav uz ko attiecināt. Nav tāda objekta. Tādēļ tie visi darbā ir lieki. Maģistrantu, doktorantu un citu pētnieku vadītājiem jāņem resns sarkans celtnieku zīmulis un jānosvītro lielākā daļa no datorizdruku tabulām.

Žēl. Tad būs jāzaudē kādas trīs ceturtdaļas no jauno pētnieku pūlēm izmantot savos darbos modernās pētīšanas metodes. Varbūt tomēr visām šīm „izlases kļūdām” ir kāda jēga arī tad, ja vispār nav nekādas izlases?

Nepretendējot uz galīgiem secinājumiem un rekomendācijām, varētu mēģināt šos vērtējumus interpretēt, uzskatot atrasto regresijas vienādojumu par ekonomiski matemātisku modeli.

„Modelis”, „modelēšana” mūsdienu zinātnē ir bieži lietoti un ļoti ietilpīgi jēdzieni: „...modelis lietišķajās zinātnēs ...sakarību kopums, kas pētījamo procesu attēlo vienkāršotā veidā, aprakstot dažas tā būtiskās pazīmes” [1.; 2.sēj., 3.lpp.], „...ekonomiski matemātiskie modeļi, ekonomiskā procesa parādības vai objekta apraksts...kas apraksta parādības atkarību no mainīgiem nosacītājfaktoriem...” [1.; 1.sēj., 166.lpp.].

Svarīgi ir tas, ka modelis vienmēr ir: 1) vienkāršāks par attēlojamo objektu; 2) atspoguļo tā būtiskās īpašības no kāda noteikta skatījuma; 3) ir lietderīgs dažu, bet ne visu uzdevumu risināšanai, kas saistīti ar objektu. Tātad nav absolūti precīzu, bet, reti gadās, arī absolūti nederīgu modeļu. Ir labāki un sliktāki, precīzāki un tuvinātāki, konkrētam uzdevumam piemēroti un maz piemēroti modeļi.

Varētu uzskatīt, ka regresijas un korelācijas rādītāju kļūdas un vērtējumu intervāli, kas parastajā gadījumā atspoguļo izlases kļūdas, šajā speciālgadījumā raksturo regresijas vienādojuma kā ekonomiski matemātiskā modeļa kvalitāti.

Protams, vērtējumu intervālus, kas ietver 68%, 95% un 98% no visiem novērojumiem (atbilstoši tradicionāli lietotajām varbūtībām), tad, ja apstrādāti visas ģenerālkopas dati, var noteikt tieši, neizmantojot normālā sadalījuma likumu. Taču, ja loģiski, profesionālā ceļā un izskatot grafisko materiālu, var izteikt pārliecību, ka faktisko datu un ar regresijas vienādojumu aprēķināto atbilstošo lielumu starpības veido normālajam tuvu sadalījumu, tad normālā sadalījuma lietošana var dot izlīdzinātāku modeļa vērtējumu nekā tiešie dati.

Pašu regresijas parametru, piemēram, regresijas koeficienta, izlases kļūdas varētu uzlūkot kā zināmus modeļa stabilitātes raksturotājus. Tie varētu raksturot, kādos apmēros sagaidāmas modeļa izmaiņas, ja no tā pakāpeniski izslēgtu vienu, divus... vairākus novērojumus. Taču tas, kādā ceļā jānotiek izslēgšanas procesam (ar gadījumizlasi vai mērķtiecīgi), ir turpmāko pētījumu uzdevums, tāpat arī, vai šāds process ir tiešāk vai netiešāk saistāms ar tām parametru īpašībām, ko izsaka izlases kļūdas.

Laikam nekad pilnīgi netiks atrisināts jautājums, kā vislabāk veikt prognozēšanu. Ciktāl prognozēšanā drīkst izmantot ekonometriskus modeļus? Skaidrs, ka prognožu drošību nedrīkst vienkārši sasaistīt ar kādām modeļu izlases kļūdām, to intervāliem un varbūtībām. Vienkārši tā iemesla dēļ, ka nekāda izlase no nākotnes nav iespējama.

Prognozēšana vienmēr būs solis nezināmajā. Kvalitatīvas izmaiņas laikam labāk paredzēs kvalificēti eksperti intuīcijas ceļā nekā vissarežģītākie matemātiskie aprēķini. Taču matemātiskie modeļi vislabāk apraksta tā saukto inerces variantu: kas būs, ja viss kustēsies pa vecam? Arī to, ja nosacītājfaktors notiks nelielas, bet ne radikālas izmaiņas. Šāda informācija kā atbalsts var būt ļoti noderīga tiem, kuriem jāpieņem atbildīgi lēmumi, kas pamatojami ar zināmām prognozēm.

Visiem zinātniekiem, arī jaunajiem, kas apstrādā ģenerālkopas datus un ietver darbā to izlases kļūdas un ar tiem saistītos intervālus, ir jādod savs ieguldījums šādu it kā neesošu „kļūdu” skaidrojumā. Ko tās nozīmē, kā izmantot analīzē, prognozēšanā utt. Ja arī uzreiz netiks atrasts labākais risinājums, būs aktivizēta kolektīvā doma, izšķiltas dzirkstis, kas, pārlecot no viena uz otru, var izgaismot labāko risinājumu. Ja tas nenotiks, būs jāņem redaktora resnais, sarkanais zīmulis...

Liela skaita likumam jādarbības, bet kad – tas nav reglamentēts

Tradicionālā regresijas-korelācijas analīze un tai atbilstošās datorprogrammas ir orientētas uz sākotnējo datu apstrādi. Ar sākotnējiem datiem šeit saprotam datus par atsevišķām kopas (izlases) vienībām, kur notiek aptauja vai datu pašreģistrācija. Tie var būt cilvēki, mājsaimniecības, uzņēmumi utt. Ja aptauja ir ļoti plaša un ilgstoša, kā tas ir CSP mājsaimniecību budžetu pētījumos, tad var būt notikusi arī datu pirmapstrāde, sakopošana. Taču vienas vienības (mājsaimniecības) ietvaros. Nekādi iepriekšēji grupējumi netiek veikti un grupu vidējie netiek rēķināti.

Apstrādājot individuālos datus, ja vien sakarības nav ļoti ciešas un izlase nav ļoti viendabīga, izlasei ir jābūt lielai. Pāru sakarību analīzei – vismaz daži simti izlases vienību, vēlams – vairāk par tūkstoti. Daudzfaktoru regresijas gadījumā nepieciešamo izlases vienību skaits aug līdz ar vienādojumā iekļaujamo faktoru skaitu, īpaši strauji tad, ja vērojama faktoru multikolinearitāte.

Pāru sakarību gadījumā punktu (atzīmju) skaits korelācijas diagrammā atbilst izlases vienību skaitam. Ja sakarības ir vidēji ciešas, vizuāli šķiet, ka punkti izvietoti gandrīz haotiski.

Lielā skaita likums šajā gadījumā darbojas pašā regresijas-korelācijas analīzes procesā. Tā rezultātā kompensējas un izlīdzinās novirzes no vispārējās likumsakarības, un šī likumsakarība iznirst no šķietamā haosa.

Tieša sākotnējo datu apstrāde ir regresijas-korelācijas analīzes pamatmetode. To ieteicams lietot vienmēr, ja tas ir iespējams un nav kādu apsvērumu, ka labāk izmantot iepriekš apstrādātu un agregētu datu kopu. Apstrādājot sākotnējos, negrupētus datus, ja nav vērojami kādi iepriekš vai turpmāk aplūkoti ierobežojošie apstākļi, var lietot visus regresijas-korelācijas analīzes rādītājus, kādus izrēķina un izdrukā datorprogramma.

Apzinoties virkni ierobežojumu, regresijas un korelācijas rādītājus var aprēķināt arī pēc grupētiem vai citādi agregētiem datiem. To dara, ja:

- sākotnējo datu bāze nav pieejama;
- nepieciešams ātrāk un ar mazāku darba patēriņu veikt aprēķinus;
- speciālos gadījumos, piemēram, aprēķinot pakāpes modeļa parametrus ar vismazāko kvadrātu metodi un pakāpes funkciju linearizējot ar logaritmēšanu.

No grupējumiem vislabākos rezultātus dod kombinēts (daudzdimensiju) grupējums – tabula, kurā grupēšana ir izdarīta pēc visiem turpmāk regresijas vienādojumā iekļaujamajiem faktoriem. Parasti aprobežojas ar divu mainīgo kombinētu grupējumu pāru sakarību analīzei. Formāli tā ir tabula, kas satur divu dimensiju variācijas rindu. Šāda tabula ir parādīta visās pirms vairākiem gadu desmitiem izdotajās mācību grāmatās kā standartmetode, un to sauca par korelācijas tabulu. Tā ļāva ievērojami samazināt skaitļošanas darbu, un pāru sakarību regresijas-korelācijas analīzi varēja veikt pat ar aritmometru. Kombinēts grupējums visumā saglabā abu saistīto pazīmju variāciju un kovariāciju. Tādēļ šādi aprēķināti regresijas un korelācijas koeficienti maz atšķiras no tiem, kas iegūti par šo pašu pētījuma objektu, izmantojot negrupētus datus. Parādoties datortehnikai, šo paņēmieni lietoja arvien retāk. Pēdējos pāris gadu desmitos mācību grāmatās to vairs neiekļauj.

Kā elementārs sakarību pētīšanas paņemiens ir jānovērtē analītiskais grupējums. To parasti izmanto pāru sakarību pētīšanai. Grupēšanu izdara pēc faktorālās pazīmes (cēloņa), izveidojot vai nu vienāda garuma, vai vienāda blīvuma intervālus un ierakstot tos tabulās pirmajā ailē. Par katru šādu grupu (intervālu) aprēķina rezultatīvās pazīmes (seku) vidējos lielumus un ieraksta blakus ailē. Ja grupēšanas pazīmes intervālu vidējie (mazāk ieteicams izmantot intervālu centrus) un rezultatīvās pazīmes vidējie no grupas uz grupu izmainās saskaņoti (var būt izņēmumi atsevišķās grupās), tad sakarības ir konstatētas un vizuāli var novērtēt sakarību raksturu un ciešumu.

Katras grupas divu saistīto pazīmju vērtības attēlojot ar punktu taisnleņķa koordinātu sistēmā, iegūstam tik punktu, cik bija izdalīts grupu – parasti 5-15,

biežāk – ap 10. Tas ir daudzkārt mazāk nekā korelācijas diagrammā, kurā bija attēloti sākotnējie dati.

Savienojot katrus divus blakus esošos punktus ar taisnes nogriezni, iegūstam lauztu līniju, ko sauc par empīrisko regresiju. Nereti tai ir zāga zobu forma.

Regresijas analīzes uzdevums ir atrast taisni vai laidenu līkni, kas vislabāk izlīdzinātu empīriskās regresijas lauzīto līniju, resp., būtu vistuvāk visām lauztās līnijas virsotnēm.

Tā var labi ilustrēt, ka regresijas analīze kā ekonometrijas metode matemātiski risina to pašu loģiski profesionālo uzdevumu, ko analītiskais grupējums. Pēdējo var saprast pat bez jebkādam statistikas zināšanām.

Pieredze rāda, ka, aprēķinot regresijas vienādojumu pēc analītiskā grupējuma datiem, var iegūt rezultātus, kas maz atšķiras no tiem, kas iegūti, apstrādājot vairākus simtus vai tūkstošus sākotnējo datu.

Vienā gadījumā korelācijas diagrammā bija, teiksim, 4000 atzīmju, otrā – 10. Bieži ir dzirdēts jautājums, cik punktiem minimāli ir jābūt korelācijas diagrammā, lai aprēķinātais regresijas vienādojums būtu profesionāli derīgs.

Atbilde nav viennozīmīga. Tas ir atkarīgs no tā, ko attēlo katrs punkts. Ja tas ir atsevišķs novērojums, tiem un arī punktiem ir jābūt daudz (vismaz simtos), jo lielā skaita likums vēl nav darbojies un tam jādarbojas pašā regresijas-korelācijas analīzes procesā. Ja katrs punkts attēlo nevis atsevišķu novērojumu, bet jau grupu vidējos, tad lielā skaita likums savu darbu jau veicis grupēšanas laikā, un otrreiz regresijas analīzes laikā tā darbība vairs nav nepieciešama. Tad pietiek ar 10-12 datu pāriem (grupu vidējiem), dažreiz vēl mazāk.

Pavisam citādi ir ar sakarību ciešuma rādītājiem – korelācijas un determinācijas koeficientiem. Ja tos aprēķina tam pašam uzdevumam pēc sākotnējiem datiem, sakarību ciešums parasti nav liels, pieņemsim, ka tas ir $r=0,6$. Aprēķinot to pašu pēc analītiskā grupējuma, parasti iegūsim, ka $r>0,9$, tātad sakarības ir ļoti ciešas.

Cēlonis ir šāds

Korelācijas koeficienta kvadrāts ir determinācijas koeficients. Pēdējo var traktēt kā rezultatīvās pazīmes izskaidrotās daļas īpatsvaru kopējā dispersijā. Dispersijas izskaidroto daļu veido regresijas taisnes (līknes) novirzes no horizontālās rezultatīvās pazīmes aritmētiskā vidējā līnijas. Šī dispersijas daļa ir maz atkarīga no tā, vai regresijas modelis ir aprēķināts pēc sākotnējiem datiem vai grupu vidējiem.

Tajā pašā laikā determinācijas koeficienta saucējs – kopējā dispersija – tiek aprēķināts principiāli atšķirīgi. Apstrādājot individuālos datus, to veido *individuālo novērojumu* (punktu) noviržu kvadrāti ap kopējo, vispārējo aritmētisko vidējo. Otrajā gadījumā – *grupu vidējo* noviržu kvadrāti ap kopējo vidējo.

Pēdējā gadījumā grupēšanas rezultātā iekšgrupu variācija ir pilnīgi zudusi. Determinācijas koeficienta skaitītājam visumā saglabājot savu raksturīgo līmeni, tā saucējs būtiski samazinājies, līdz ar to pieaug dalījuma – determinācijas koeficienta – skaitliskā vērtība.

Tādēļ korelācijas un determinācijas koeficientus tradicionālā nozīmē var interpretēt tikai tad, ja tie aprēķināti pēc sākotnējiem, negrupētiem datiem. Ja tomēr tie ir aprēķināti pēc grupu vidējiem lielumiem, tie var izskaidrot, cik labi teorētiskā regresijas taisne (līkne) izlīdzina empīrisko regresiju. Ja šādi aprēķinātu korelācijas koeficientu interpretēt kā sakarību ciešuma rādītāju izlasē vai ģenerākkopā, no kuras ņemta izlase, tas ir iluzoriski liels.

Vēl mazāk izpētīts ir jautājums, kāda nozīme grupētu datu apstrādes gadījumā ir izlases kļūdu rādītājiem, piemēram, regresijas koeficienta standartkļūdai. Ja vien neizmantos kādas īpašas formulas, dators to aprēķinās ar sākotnējo datu apstrādei domātajām formulām, piemēram, lineāras regresijas koeficienta standartkļūdu:

$$S_b = \frac{S_{yx}}{S_x \sqrt{n}} .$$

Formulas skaitītājā ir vērtējuma standartkļūda jeb kvadrātsakne no neizskaidrotās dispersijas. Rēķinot pēc grupu vidējiem lielumiem, tā var būt vairākkārt mazāka nekā pēc individuālajiem datiem iepriekš minēto apsvērumu dēļ. Ja nedos datoram kādas speciālas komandas, novērojumu skaits n tiks aizstāts ar grupu skaitu, kurš var būt desmitiem un pat simtiem reižu mazāks nekā sākotnējo novērojumu skaits. Aprēķinot kvadrātsakni, starpība nedaudz samazinās.

Tātad tiklab skaitītājs, kā saucējs grupētu datu gadījumā būs mazāks, bet kurš grupēšanas rezultātā būs samazinājies straujāk un kurš lēnāk, var būt atkarīgs no konkrētā uzdevuma. Rādītāja skaitliskās vērtības grūti iepriekš prognozēt, un tā īpašības ir neskaidras.

Var secināt, ka pilnu regresijas-korelācijas algoritmu, atbilstošo datorprogrammu un rezultātu standartinterpretāciju var lietot tikai tad, ja tiek apstrādāti sākotnējie novērojumi un to skaits sasniedz vismaz simtus.

Tomēr labu regresijas vienādojumu var iegūt arī pēc grupētiem datiem ar 5-10 punktiem korelācijas diagrammā. Tikai šajā gadījumā tā kvalitāte un atbilstība profesionāliem priekšstatiem ir jānovērtē galvenokārt ekspertīzes ceļā, ļoti piesardzīgi izmantojot kādus sakarību ciešuma vai izlases kļūdu rādītājus un meklējot tiem nestandarta interpretāciju.

Grupu vidējo izmantošana kļūst nenovēršama, ja uzdevuma nostādne prasa iekļaut sakarību modelī kādu rādītāju, par kuru individuālie dati šaurā nozīmē nemaz nav iespējami. Piemēram, iekšzemes kopproduktu aprēķina tikai pa valsti kopumā un ar lielu nokavēšanos – pa rajoniem, kas ir lielas teritoriālas grupas. Pa atsevišķiem iedzīvotājiem vai uzņēmumiem šāda rādītāja nav.

Var uzskatīt, ka šādā gadījumā pirms regresijas-korelācijas analīzes ir izdarīta teritoriāla grupēšana. Lielā skaita likums jau darbojies, aprēķinot lielu teritoriju koprādītājus (bieži, bet ne vienmēr tos var saukt par vidējiem). Liels kopas vienību skaits (punkti korelācijas diagrammā) šajā gadījumā nav iespējams. Ja dati ir par rajoniem, tas būs divi, trīs desmiti – tik, cik šādu vienību ir valstī.

Prakse rāda, ka pēc šādiem datiem iegūtā regresijas vienādojuma kvalitāte ir atkarīga no tā, vai ir kāda (-as) specifiska pazīme, kas raksturo teritorijas, un ir korelatīvās sakarībās ar pētāmām pazīmēm, bet šis fakts pētījumā nav ņemts vērā. Tāda pazīme varētu būt teritoriju lielums; visbiežāk to raksturo ar iedzīvotāju skaitu.

Visbiežāk profesionāli nederīgi regresijas vienādojumi jeb tā sauktā „melu korelācija” rodas tad, ja abu vai vairāku mainīgo lielumus, kuri ietverti vienādojumā, saskaņoti ietekmē kāda trešā (vai vairākas) pazīmes (mainīgie), kas palikuši ārpus vienādojuma. Šī parādība visbiežāk vērojama tad, ja izmanto laikā variējošus datus (pazīmju dinamikas rindas). Izmantojot teritorijā variējošus datus, tā vērojama retāk, tomēr, ja tiek izmantoti grupēti dati, piesardzība nav lieka.

Izmantojot teritorijā, pa nozarēm vai līdzīgām grupām grupētus datus, drošāk izmantot regresijas vienādojumus, traktējot tos kā ekonomiski matemātiskus modeļus ar ierobežotu precizitāti un necenšoties tos novērtēt ar varbūtību teoriju.

Nedrošāki ir sakarību ciešuma rādītāji. Tie gandrīz vienmēr būs lielāki nekā pētījumos, kuros izmantoti individuālie dati. Ja sakarību ciešuma rādītājus tomēr lieto, tad jāapzinās, kāda dispersija šajā gadījumā ir sadalīta izskaidrotajā un neizskaidrotajā daļā. Parasti tā nebūs visa rezultatīvās pazīmes dispersija, bet tikai starpprupu dispersija arī tad, ja grupēšana nav izdarīta tieši pēc rezultatīvās, bet pēc kādas citas pazīmes.

Ja kādu sakarību rādītāju statistiskais saturs ir neskaidrs, vislabāk no tiem darbā atturēties, vai – jau nedrošāk – tos pielīdzināt ekspertvērtējumiem.

Mainīgo lielumu regresija un korelācija laikā

Pēdējās desmitgadēs gandrīz vai par dominējošo informācijas datkopu, pēc kuras veic regresijas-korelācijas analīzi, kļūst laika rindas par divām vai vairākām pazīmēm (mainīgajiem). Datus par šīm pazīmēm visbiežāk ņem no LR CSP gadagrāmatas vai citām tematiskām gadagrāmatām, retāk – kādu nozaru institūciju izdevumiem.

Šādu darbu izplatību nosaka tas, ka:

- sākotnējo informāciju iegūt ļoti viegli;
- to viegli ievadīt datorā, jo masīvs ir mazs;
- dažkārt tā ir vienīgā par interesējošo problēmu.

Pēc mūsu domām, šāda informācijas datkopa regresijas-korelācijas analīzei ir piemērota daudz mazāk nekā jebkura no iepriekš aplūkotajām.

Trūkumi:

- Datkopa pēc savām īpašībām ir vistālāk no gadījumizlases; lai ņemtu izlasi laikā, teorētiski laika rindai vajadzētu aptvert vismaz pāris simtus gadu, kas nav domājams sakarā ar straujām vēsturiskām izmaiņām. Ņemt kādu izlasi no vēl nepienākuša perioda vispār nav iespējams.
- Ne vien šajā, bet jebkurā gadījumā, kad izmanto un vērtē dinamikas rindas, tām jābūt salīdzināmām. Mūsu dinamiskajā laikmetā dinamikas rindas reti kad ir salīdzināmas desmit gadu periodā, biežāk – tikai par pēdējiem četriem, pieciem gadiem.
- Ja katru gadu uzskata par vienu novērojumu, tad novērojumu un līdz ar to punktu skaits korelācijas diagrammā aprobežojas ar četriem, pieciem (retāk, sešiem līdz desmit). Tas ir nepietiekoši, pat ņemot vērā iepriekš teikto, ka šādi dati nav uzskatāmi par individuāliem, bet augsti agregētiem. Visbiežāk tie ir dati par visu valsti.
- Ja izmanto nelineāru regresijas vienādojumu ar vairākiem parametriem vai daudzfaktoru vienādojumu ar vairākiem faktoriem, līdz ar to iegūstot daudzparametru vienādojumu, tad aprēķināmo parametru skaits tuvojas novērojumu (gadu) skaitam. Ja aprēķināmo parametru skaits sasniedz novērojumu skaitu, aprēķini vienmēr parādīs funkcionālas sakarības, pat tad, ja īstenībā sakarību nav nemaz. Praktiskos pētījumos parasti aprēķināmo parametru skaits ir mazāks, bet tuvs novērojumu skaitam. Tādā situācijā tiek iegūti augsti sakarību ciešuma rādītāji (r ; $R > 0,9$), kaut gan

reāli pētītās pazīmes (mainīgos) saista tikai vājas sakarības. To varētu nosaukt par iluzoro korelāciju.

No teiktā var izdarīt šādus secinājumus:

- Ņemot vērā plašo izplatību un iegūto rezultātu zināmu praktisku nozīmi, no laikrindām iegūtās datkopas atzīt par pilnīgi nepiemērotām sakarību pētīšanai nevajadzētu. Taču iegūtie rezultāti, vispirms regresijas vienādojums, ir uzskatāmi tikai par sakarību modeli, kas ļauj tuvināti spriest par sakarību esamību un raksturu, novērtējot tos profesionālas ekspertīzes ceļā. No iegūto rezultātu jebkādas saistīšanas ar varbūtību teoriju vajadzētu atturēties.
- Ņemot vērā, ka reāli pieejamās dinamikas rindas vienmēr ir īsas, reti pārsniedzot 4-8 gadus, ir jāaprobežojas ar vienādojumiem, kuri satur minimālu parametru skaitu, parasti divus: lineārs vai pakāpju.
- No sakarību ciešuma rādītājiem vispirms ievēriību piesaista vērtējuma standartklūda. Tā dod iespēju novilkt korelācijas diagrammā regresijas taisnei paralēlas taisnes, un tas atvieglo situācijas vizuālu novērošanu. Ja ir aprēķināti korelācijas un determinācijas koeficienti, jārēķinās, ka vienmēr tie iluzori parādīs, ka sakarības ir daudz ciešākas, nekā to parādītu teritorijā variējošu sākotnējo datu apstrāde. Tas notiek tādēļ, ka laikrindas veido pēc lielu teritoriju, parasti visas valsts, datiem. Tādēļ sakarību ciešuma rādītāju bāze vienmēr ir tikai starpgrupu dispersija, bet iekšgrupu dispersija, rēķinot vidējos pa lielu teritoriju (valsti), ir izslēgta. Ja, apstrādājot laikrindu datkopu, sakarību ciešuma rādītāji ir tikai vidēji lieli, nerunājot par to, ka dažreiz tie iznāk arī mazi, no profesionālā viedokļa var teikt, ka sakarības nav konstatētas.
- Aprēķināt un izmantot regresijas vienādojuma parametru izlases kļūdas, pārbaudīt nulles hipotēzes u.c., to saistot ar noteiktām varbūtībām, šādā gadījumā ir pilnīgi nepamatoti. Dinamikas rindu nevar uzskatīt par izlasi pat ar visplašākajām atrunām. Vai šie rādītāji noder kā palīgīdzeklis iegūtā modeļa ekspertvērtējumam, ir jāpētī tiem autoriem, kuri šādus rādītājus rēķina un lieto.
- Lai kaut kā pagarinātu laikrindu, dažreiz gada datu vietā izmanto ceturkšņu vai pat mēnešu datus. Tad iepriekš vismaz vizuālas ekspertīzes ceļā jāpārlicinās, vai iegūstamos rezultātus neietekmēs sezonālitate un autokorelācija.
- Lai paplašinātu datkopu, dažreiz izmanto vienlaikus laikrindas un teritorijā (lielās teritorijās) variējošus datus. Piemēram, piecu gadu datus pa visiem valsts rajoniem katru atsevišķi. Šādā gadījumā pētītajām mainīgo lielumu sakarībām, ko parasti interpretē kā cēloniskas, uzslāņojas abu vai viena mainīgā sistemātiskas izmaiņas laikā (trends). Tas var būtiski izmainīt interesējošo sakarību raksturu. Šādā situācijā ieteicama kovariācijas analīze, kas ir gan sarežģītāka tiklab no datu apstrādes, kā rezultātu interpretācijas viedokļa, tomēr daudz vienkāršāka nekā vēl daudz sarežģītākā un formālākā faktoranalīze, galveno komponentu analīze, klasteranalīze u.c.

Dinamikas rindas analītiska izlīdzināšana

Dinamikas jeb laikrindas analītiska izlīdzināšana ar lineāru vai nelineāru funkciju (saka arī – trendu) no statistikas loģikas viedokļa ir pavisam cits uzdevums nekā divu vai vairāku mainīgo sakarību pētīšana. Statistikas un ekonometrijas mācību grāmatās arī šos uzdevumus aplūko atsevišķās nodaļās. Taču praksē dinamikas rindu analītisku izlīdzināšanu veic ar tām pašām datorprogrammām, ko lieto regresijas-korelācijas analīzē, iegūstot „tipveida” rezultātu izdruku.

Abos gadījumos kopējais un arī atšķirīgais ir tas, ka, izlīdzinot laikrindas, par rezultatīvās pazīmes izmaiņu cēloni uzlūko specifisku faktoru – laika tecējumu. Tā skaitliskās vērtības – laika momentus vai periodus – fiksē augošas skaitļu rindas veidā, visbiežāk izmantojot dabisko skaitļu rindu, sākot to ar 0 vai 1. Daži autori, īpaši senāk izdotajās grāmatās, laikrindu centrē, nulli piekārtojot rindas centrā esošajam gadam. Dažos gadījumos, vienīgi iegūstot neērtākus skaitļus gala rezultātos, var izmantot kalendāra gadskaitļus.

Tā kā dinamikas rindu apstrāde nav šī raksta tēma, aprobežosimies ar dažiem secinājumiem:

- Iegūtie regresijas vienādojumi šajā gadījumā ir interpretējami kā trendu modeļi laikrindu apkopujošo rādītāju kategorijās. Piemēram, kādas autores vēl npublicēti pētījumi parāda, ka, izlīdzinot dinamikas rindu ar pakāpes funkciju, pakāpes rādītāju var interpretēt kā analītiski izlīdzināta pieauguma tempu.
- Dinamikas rindu pat ar plašām atrunām nevar uzlūkot par izlasi. Tādēļ izlases kļūdas un sakarību nozīmības rādītājus nevar vērtēt varbūtību teorijas kategorijās. Var mēģināt tos lietot kā trenda modeļa stabilitātes raksturotājus, ar tiem papildinot iegūto rezultātu ekspertvērtējumus.
- Ja rēķina lineāru trenda modeļi, nav principiālas nozīmes, kā veido laika vienību numerāciju – laika argumentu, kura vērtības lieto kā faktorālās pazīmes vērtības regresijas analīzē. Ja ir paredzēts izmantot nelineāru trenda modeļi, biežāk noderīgi ir „mazi” laika argumenti: dabisko skaitļu rinda vai pat uz rindas centru centrēta dabisko skaitļu rinda. Koordinātu sākuma tuvumā visām līknēm spilgti parādās to specifiskais izliekuma raksturs. Tālu no koordinātu sākuma praktiski jebkura līkne ir tuva taisnei. Tādēļ, par laika argumentiem izmantojot, piemēram, kalendāra gadskaitļus (skaitļus ap 2000), tie ir tik lieli, ka aprēķinātā trenda līkne ir vienīgi līknes „ilūzija”, bet, uzzīmēta attēlā, šajā apgabalā tā nav vizuāli atšķirama no taisnes.
- Tā kā laika argumenti nekādā gadījumā nav uzlūkojami par gadījumskaitļiem un to sadalījums ir trijstūrveida, kas būtiski atšķiras no normālā sadalījuma, sakarā ar iepriekš teikto reālāka nozīme ir trenda parametriem, ļoti ierobežota – sakarību ciešuma rādītājiem. Tie var būt atkarīgi no tā, kā darba izpildītājs veido laika argumentu numerāciju; šī atkarība būs pilnīgi nenovēršama, ja tiks lietota nelineāra trenda modeļa forma.
- Trenda modeļus parasti rēķina, lai tos varētu izmantot prognozēšanā, resp., izdarot ekstrapolāciju pa labi ārpus faktiski novērotajiem laika momentiem vai periodiem.
- Šādas prognozes visos gadījumos jāvērtē kā inerces modeļi, kuri vērtē, kas būs, ja viss paliks, precīzāk – kvantitatīvi izmainīsies tāpat kā iepriekš. Kvalitatīvas izmaiņas, kas nereti ir lēcienveidīgas, neviens šāds modelis prognozēt nevar. Tās vai nu jāvērtē „uzminēt” ar ekspertvērtējumiem intuīcijas ceļā, vai no tādiem mēģinājumiem ir jāatsakās.

Atomfizikā ir atrasti likumi, pēc kuriem kvantitatīvas izmaiņas pāraug kvalitatīvās. Piemēram, pakāpeniski palielinot plutonija gabala masu, ilgi nenotiek nekas, bet, kad ir sasniegta kritiskā masa, notiek briesmīgais atomsprādziens. Sociālajās zinātnēs vēl neviens nav prognozējis kaut vai piecus gadus iepriekš, kad notiks revolūcija – tiklab asiņainā, kā dziesmotā; savlaicīgi nav prognozēti arī mazāk nozīmīgi lūzumi cilvēces vēsturē.

- Pieņemot, ka tiek meklēta prognoze, kas atbilst hipotēzei par inercveida izmaiņām, drošākus rezultātus dod samērā vienkāršāki trenda modeļi – lineārs, pakāpes, hiperbolas; visi tie ir ar diviem parametriem. Sarežģītāks modelis, piemēram, trešās kārtas parabola, noved pie absurdām prognozēm jau 2-3 gadu periodā, ekstrapolējot līkni pa labi, pat „inerces hipotēzes” ietvaros. Tā kā „inerces hipotēzi” var uzskatīt par samērā ticamu tikai relatīvi tuvai nākotnei, trenda modeļus ieteicams izmantot tikai īstermiņa prognozēšanā.

Kā atributīvas pazīmes pārvērš par kvantitatīvām

Pēc mūsu ekspertvērtējuma, ap 80-90% statistisko novērojumu tiek iegūti skatīšanas, mērīšanas, svēršanas un līdzīgu darbību rezultātā, datus pierakstot diskretu vai nepārtrauktu (tos noapaļojot) skaitļu veidā. Ja novērojumus par kādu pazīmi iegūst šādi, to sauc par kvantitatīvu pazīmi. Visa raksta iepriekšējā daļa bija veltīta kvantitatīvām pazīmēm.

Tomēr statistikā diezgan liela nozīme ir arī atributīvām pazīmēm. To variantus (iespējamās atbildes) vienā kārtējā novērojumā nevar izteikt ar skaitli, bet tikai ar jēdzienu, resp., vārdu. Piemēri: iedzīvotāju tautība, augstskolu absolventu specialitāte, tautsaimniecības nozare u.c.

Atributīvu pazīmju paveids ir alternatīvas pazīmes, kur iespējamās tikai divas atbildes. Piemēri: vīrietis, sieviete; jā, nē.

Arī atributīvās pazīmes var būt cēloniski vai tikai faktiski, nenoskaidrotu cēloņu dēļ, saistītas ar citām pazīmēm, tiklab kvantitatīvām, skaitliskām, kā atributīvām. Tādēļ bieži rodas vēlēšanās pētīt šīs sakarības, arī kaut kā piemērojot parasto regresijas-korelācijas analīzi.

Kā ļoti nopietna kļūda jāvērtē mēģinājums atributīvu pazīmju variantiem piekārtot kādus skaitliskus kodus, lai tālāk tos formāli lietotu regresijas-korelācijas analīzē kā faktoru. Piemēram, latvietis – 1, krievs – 2, ukraiņis – 3 utt. Kā kļūda šāda rīcība jāvērtē tādēļ, ka kodu piekārtošana ir patvaļīga. Ja tos mainīs vietām, kas no loģikas viedokļa pilnīgi pieļaujami, sakarību rezultāti būs pavisam citi.

Skaitlisku kodu piekārtošana atributīvu pazīmju variantiem pieļaujama, vienīgi organizējot datu bāzes, ar nosacījumu, ka šos kodus izmantos tikai vajadzīgo datu meklēšanai, bet ne kādai statistiskai apstrādei.

Starp atributīvajām pazīmēm izdalās tādas, kuru variantus gan nesaista metrisks samērs, bet tomēr ir iespējams tos sakārtot (ranžēt) dilstošā vai augošā secībā. Piemēram, izglītība – augstākā, nepabeigta augstākā, vidējā speciālā, vidējā utt. – vai akadēmiskie grādi – doktors, maģistrs, bakalaura. Tad katram variantam var piekārtot skaitlisku rangu. Ja ir jāpētī šādu pazīmju sakarības ar citām pazīmēm, kuru variantus arī var ranžēt, var izmantot jau ļoti sen zināmās rangu korelācijas metodes [4.]. Starp citu, arī visu kvantitatīvo pazīmju novērojumi ir ranžējami. Bez

īpašas vajadzības gan to nevajag darīt. Pārejot no konkrēto novērojumu skaitliskām vērtībām uz to rangiem, daļa derīgās informācijas zūd.

Ja atributīvo pazīmju variantus nevar ranžēt, sakarību pētīšanai var lietot dispersijas analīzi vai kādu neparametriskās statistikas metodi. Dispersijas analīzes rezultātā tiek iegūta vienīgi atbilde uz jautājumu: „sakarības ir” vai „sakarību nav”. Kvantitatīvu sakarību modeli un sakarību ciešuma rādītāju ar šo metodi iegūt nevar.

Ja iecerētajā sakarību pētīšanas uzdevumā ir svarīgas tiklab kvantitatīvās, kā kvalitatīvās (atributīvās) pazīmes, var ieteikt izmantot kovariācijas analīzi, kas būtībā ir regresijas un dispersijas analīzes kombinācija: abas šīs metodes tiek lietotas kopēji, vienlaikus vienu no tām gan izvirzot par prioritāru [12.].

Pēdējā laikā tiek plaši lietota iespēja (kas pati par sevi gan nav jauna), kā no atributīvām pazīmēm (novērojumiem) pāriet uz kvantitatīvām. To izdara, paplašinot statistiskās kopas vienību un no tiešajām atbildēm kārtējā novērojumā pārejot uz atbilžu relatīvajiem biežumiem.

Piemēram, katram respondentam aptaujā jautā: „Vai jums ir augstākā izglītība?”. Iespējamās atbildes ir tikai divas: „jā”, „nē”. Pētāmā pazīme ir ne vien atributīva, bet arī alternatīva.

Taču, apstrādājot šādas atbildes, piemēram, par kāda pagasta iedzīvotājiem, iegūstam struktūras relatīvos lielumus. Viens no tiem „Iedzīvotāju īpatsvars, kuriem ir augstākā izglītība”. Tas pilnībā ir nepārtraukts kvantitatīvs rādītājs. Ja tādus aprēķina par visiem valsts pagastiem vai par reprezentatīvu izlasi no tiem, šo rādītāju atbilstošā kontekstā var izmantot gan kā faktorālo, gan rezultatīvo pazīmi regresijas-korelācijas analīzē. Tikai jāievēro visi citi šī raksta citās iedaļās aprakstītie priekšnoteikumi un rezultātu interpretācijas ierobežojumi.

Specifiskas datkopas īpatnības, kas uzliek ierobežojumus

Gandrīz visās pēdējās desmitgadēs izdotajās statistikas un ekonometrijas mācību grāmatās ir aplūkota faktoru multikolinearitāte, kas ir nopietns traucējošs faktors statistiski korektu daudzfaktoru regresijas vienādojumu aprēķināšanai. Pat tad, ja citi, tajā skaitā iepriekšminētie regresijas-korelācijas analīzes, priekšnoteikumi ir izpildīti. Par korelativitāti (ja ir tikai divi faktori) vai multikolinearitāti (ja faktoru ir vairāk) sauc samērā ciešas vai pat funkcionālas lineāras sakarības pašu noteicošo faktoru starpā. Ja faktoru sakarības ir nelineāras, esam lietojuši terminu „multikorelativitāte”.

Literatūrā vairāk ir izpētīti multikolinearitātes matemātiskie aspekti, šim nolūkam īpaši pētot t.s. korelācijas matricas matemātiskās īpašības. Ja tiek konstatēts, ka datkopai ir raksturīga pietiekami liela multikolinearitāte, viens no ieteikumiem ir izmantot kā noteicošos faktorus (dažreiz tos sauc par regresoriem) nevis primāros faktorus, kas pamatoti profesionālās uzdevuma nostādnes laikā, bet sekundāros – mākslīgi izveidotos faktorus. Tos izveido kā primāro faktoru lineāras kombinācijas tā, lai tie nebūtu korelatīvi saistīti savā starpā. To izdara ar faktoranalīzi vai līdzīgām metodēm.

Mūsaprāt, multikolinearitāte ir vairāk ekonometriski profesionāla nekā matemātiska problēma. No šī viedokļa visus noteicošos faktorus var sakārtot celoņsakarību ķēdes dažādos līmeņos: primārie faktori, pirmās pakāpes starprezultāti, otrās (jau augstākās) pakāpes starprezultāti ... galarezultāti.

Faktoru (regresoru) multikolinearitāte rodas divos raksturīgos gadījumos.

1. Primārie faktori spēj ietekmēt nākamo līmeni celošsakarību ķēdē tikai tad, ja darbojas kopā, turklāt noteiktās attiecībās. Šādu primāro faktoru ietekme uz starprezultātu vai gala rezultātu nav iespējama ne tik daudz datkopas matemātisku īpašību dēļ, kā nepareizas vai pat absurdas uzdevuma nostādnes dēļ. Piemēram, kāds iedomājies pētīt, kāda ir automašīnu riteņu un kravas kastu patstāvīgā ietekme uz transporta uzņēmumu peļņu. Lai šādā gadījumā novērstu pārlieku saskaldītu, patstāvīgi darboties nespējīgu „faktoru” ietekmes pētīšanu, jāpāriet uz nākamo līmeni. Triviālā piemēra ietvaros tās varētu būt automašīnas, vajadzības gadījumā grupējot pēc celstspējas, motora jaudas, markām, nolietošanas pakāpes u.c., nevis pēc to sastāvdaļām.

2. Uzdevuma profesionālās nostādnes laikā ir izraudzīti faktori-regresori, kuri kopējā cēlošsakarību ķēdē atrodas dažādos līmeņos. Piemēram, rezultatīvā pazīme ir darbības gala rezultāts, faktorālās – gan primārie faktori, gan starprezultāti. Skaidrs, ka starprezultāti būs korelatīvi saistīti ar primārajiem faktoriem, bet nepareizās vispārējā uzdevuma nostādnes ietvaros parādīsies kā regresoru multikolinearitāte. Risinājums: uzdevuma formulēšanas stadijā jāizmanto mainīgie tikai no viena cēlošsakarības ķēdes līmeņa. Ja nav citu apsvērumu, ieteicams izmantot iespējami zemāko līmeni, jo šī līmeņa mainīgos ir iespējams ietekmēt vistiešāk, realizējot procesa mērķtiecīgu vadību [15., 13.]. No starprezultātiem kā regresoriem tad ir jāatsakās.

Mēģinot novērst multikolinearitātes radītās grūtības ar mākslīgi sintezētu, dekorētu faktoru palīdzību, zaudējumi var pārsniegt ieguvumus. Ieguvumi ir saistīti ar labākām iegūtā regresijas vienādojuma matemātiskajām īpašībām, mazākām parametru izlases kļūdām, ja dati tiešām ir gadījumizlase no reālas vai iedomātas ģenerālkopas. Zaudējumi ir saistīti ar to, ka mākslīgajiem faktoriem vairs nav skaidra profesionāla satura, nākas izdomāt to nosaukumus, kuri kaut vai daļēji un ļoti aptuveni atklātu, ko katrs no šādiem faktoriem nozīmē. Sevišķi grūti šādus rezultātus parādīt un pamatot tādu nozaru profesionāļiem, kuri nav mācījušies ekonometriju.

Otra datkopas īpašība, kas traucē iegūt labus regresijas vienādojumus un ko plaši aplūko pēdējās desmitgadēs ekonometrijas literatūrā, ir heteroskeds (sinonīms: heteroskedalitāte).

Korelatīvu sakarību gadījumā faktorālās pazīmes izmaiņas ir sistemātiski saistītas ar rezultatīvās pazīmes vidējo lielumu izmaiņām. Ja ir zināmas (regresora) celošsakarības, kā faktoriālās pazīmes izmaiņas ietekmē rezultatīvās pazīmes vidējo lielumu izmaiņas (piemēram, grupu vidējo). Tieši šo izmaiņu raksturu un sakarību ciešumu pēti regresijas-korelācijas analīze. Turklāt tiek pieņemts, ka faktorālās pazīmes izmaiņas neietekmē rezultatīvās pazīmes variāciju (tad dati ir homoskedēti).

Ja faktorālās pazīmes izmaiņas sistemātiski ietekmē rezultatīvās pazīmes variāciju, tad datkopā ir vērojams heteroskeds.

Ir vai nav datkopā vērojams heteroskeds, divu pazīmju sakarību pētīšanas gadījumā labi var redzēt korelācijas diagrammā. Ja heteroskeda nav un dati veido aptuveni normālam atbilstošu sadalījumu, tad atzīmes (punkti) grupējas ap iedomātu vai jau uzzīmētu regresijas līniju elipsveida figūrā. Elipse ir izstiepta regresijas līnijas virzienā, ja sakarības ir ciešas, punkti grupējas tuvu regresijas līnijai, ap punktiem apvilktā vai iedomāta elipse ir ļoti saspiesta. Ja sakarības ir vājas, punkti ir izklaidēti tālu no regresijas līnijas. Ja ap tiem mēģina apvilkt elipsi, tā iznāk tuva aplim.

Ja datkopā ir izteikts heteroskeds, punkti korelācijas diagrammā nav izvietoti iedomātā elipsē, bet trijstūrī. Parasti attēla kreisajā pusē (faktorālās pazīmes mazo

vērtību apgabalā) punkti samērā cieši grupējas ap regresijas līniju, bet labajā pusē (faktorālās pazīmes lielo vērtību apgabalā) atrodas tālu no regresijas līnijas. Var secināt, ka, pieaugot faktorālās pazīmes vērtībām, sistemātiski pieaug rezultatīvās pazīmes variācija (atsevišķos, samērā retos uzdevumos var būt arī otrādi).

Ja regresijas vienādojumu aprēķina ar vismazāko kvadrātu metodi, kas ir visizplatītākā, tad izteikta heteroskeda gadījumā līknes parametrus, to attēlojošās līnijas vietu diagrammā būtībā nosaka tikai tie novērojumi, kuriem faktorālās pazīmes vērtība ir liela un līdz ar to raksturīgas lielas rezultatīvās pazīmes faktisko vērtību novirzes no teorētiskajiem (lieli faktiskos lielumus attēlojošo punktu attālumi no atbilstošajiem punktiem uz regresijas līknes). Turpretī novērojumi, kas ir saistīti pazīmju vērtību apgabalā tuvu koordinātu sākumam, aprēķināmo regresijas parametru vērtības praktiski neietekmē. Var būt pat gadījumi, kad visi punkti šajā korelācijas diagrammas daļā atrodas aprēķinātās regresijas līnijas vienā pusē. Tas ir pretrunā ar regresijas vienādojuma kā sakarību izteicoša, izlīdzinoša modeļa loģiku.

Matemātiskajā statistikā un ekonometrijā ir labi izstrādātas metodes, kā pārbaudīt heteroskeda klātbūtni datkopā [7., 204.-210.lpp.]. Tāpat ir ieteikumi, kā pārveidot datkopu, lai mazinātu vai novērstu heteroskeda nevēlamo ietekmi uz aprēķināmo regresijas vienādojumu [turpat, 210.-216.lpp.]. Diemžēl, dziļāk izpētot šo ieteikumu lietderību, tā īstenībā var izrādīties iluzoriska [5.]. Ja ir iespējami paņēmieni, kā uzlabot regresijas vienādojuma kvalitāti, ja datkopā ir nozīmīgs heteroskeds, tad pagaidām tie jāmeklē katra atsevišķa uzdevuma ietvaros.

Mēs savos pētījumos heteroskedu retāk esam vērtējuši kā traucējošu apstākli, biežāk kā pastāvīgas izpētes vērtu parādību [3.].

Loti rupjas kļūdas un modeļu izkropļojumus var radīt krasi atšķirīgi novērojumi (dati) apstrādājamā datkopā (artefakti). Tie ir visbīstamākie tad, ja kādā novērojumā rezultāts nav fiksēts prasītajās, bet citās mērvienībās. Piemēram, prasīts tonnās, uzrādīts – kilogramos.

Tādēļ pirms datu apstrādes vienmēr nepieciešams novērtēt katru skaitli, vai tas uzkrītoši neizdalās no pārējiem. To var darīt vai nu ekspertīzes ceļā, ja datkopa ir maza vai vidēja, vai lietojot matemātiskus datorfiltrus, ja datkopa ir liela.

Ja šaubīgos skaitļus neizdodas pārbaudīt un kļūdas izlabot, labāk šos novērojumus no apstrādājamo datu masīva izslēgt, nekā paturēt. Ja tiks atmesti daži novērojumi (kopas vienības) no vidējas vai lielas izlases, tas kaut cik jūtami neietekmēs izlases reprezentativitāti. Šie jautājumi ir vairākkārt un pietiekami plaši aplūkoti mācību literatūrā [5.].

Nobeigums

Nobeigumā ieteiksim dažus jautājumus, kurus uzdot sev pašam, lai izdarītu pašvērtējumu, pirms sākt datu apstrādi ar jaunu, sev mazpazīstamu metodi.

1. Vai šo metodi konkrētā uzdevuma ietvaros vispār drīkst lietot? Vai savāktie dati atbilst metodes priekšnoteikumiem?
2. Vai jaunā metode dos kādas tādas atziņas, ieteikumus, kvantitatīvus risinājumus, kādi nav iespējami, lietojot vienkāršākas, labāk pazīstamas metodes?

Vispārējā atbilde biežāk būs pozitīva. Vēl paliek jautājums, vai tas ir vajadzīgs konkrētā pētījuma, projekta, darba ietvaros un citu materiālu un metožu kontekstā.

3. Vai ar jauno metodi iegūtos rezultātus varēs interpretēt vispārēja rakstura mācību grāmatu piemēru ietvaros?
Visbiežāk būs jādod negatīva atbilde: nevarēs. Tad ir jānorāda virkne ierobežojumu un specifisku atrunu. Jāmeklē sen zināmu rādītāju jauns saturs, no vispārējās vairāk vai mazāk atšķirīga interpretācija. „Vecas skaņas ir jāieliek jaunā dziesmā”.
4. Vai vispār vērts sākt ar ko tik sarežģītu, ja var arī vienkāršāk?
Ir. Bez meklējumiem nebūs atradumu, bez kļūdām – panākumu. Tikai vienmēr jāaizrokas līdz saknei, līdz būtībai. Nedrīkst mehāniski atdarināt gudru un pārgudru autoru grāmatās ieteikto, neizlaižot visu caur savu galvu.
5. Uz klausīsim visus padomus, arī pretrunīgus. Lēmumu pieņemsim tikai ar savu galvu!

LITERATŪRA

1. *Enciklopēdiskā vārdnīca 2 sējumos.* – R.: Latv. encikl. red., 1991.
2. Krastiņš O., Daineko V. *Mājsaimniecību patēriņa izdevumi un izvēles iespēju ekonometriski modeļi.* – R.: LSA, LSI, 2000. – 36 lpp.
3. Krastiņš O., Ciemiņa I. Heteroskeds kā izpētes un interpretācijas objekts // *Statistikas un pārvaldes problēmas 2002.* – R.: LSI, 2002. – 11.–20.lpp.
4. Krastiņš O., Ciemiņa I. *Statistika.* – R.: CSP, 2003. – 267 lpp.
5. Krastiņš O. *Ekonometrija.* – R.: CSP, 2003. – 207 lpp.
6. Болч Б., Хуань К.Дж. *Многомерные статистические методы для экономики* /Пер. с англ. – Москва: Статистика, 1979. – 317 с.
7. Дугерти К. *Введение в эконометрику* /Пер. с англ. – Москва: МГУ, 1997. – 402 с.
8. Дрейпер Н., Слит Г. *Прикладной регрессионный анализ.* Кн. 1 /Пер. с англ. – Москва: Финансы и статистика, 1986. – 366 с.
9. Дрейпер Н., Слит Г. *Прикладной регрессионный анализ.* Кн. 2 /Пер. с англ. – Москва: Финансы и статистика, 1987. – 351 с.
10. Езекиэл М. – Москва: Статистика, 1966. – 557 с.
11. Закс Л. *Статистическое оценивание.* – Москва: Статистика, 1976. – 598 с.
12. Крастинь О.П. *Изучение статистических зависимостей по многолетним данным.* – Москва: Финансы и статистика, 1981. – 136 с.
13. Крастинь О.П. *Разработка и интерпретация моделей корреляционных связей в экономике.* – Рига: Зинатне, 1983. – 302 с.
14. Миллс Ф. *Статистические методы* /Пер. с англ. – Москва: Госстатиздат, 1958. – 799 с.
15. Пиндайк Р., Рубинфельд Д.Л. *Микроэкономика* /Пер. с англ. – Москва: Акад. народ. хоз-ва, Дело, 2000. – 807 с.
16. Спедекор Дж.У. *Статистические методы в применении к исследованиям в сельском хозяйстве и биологии* /Пер. с англ. – Москва: Изд. сельскохоз. лит., 1961. – 503 с.
17. Чупров А.А. *Вопросы статистики.* Избр. ст. – Москва: Госстатиздат, 1960. – 448 с.
18. Чупров А.А. *Основные проблемы теории корреляции.* – Москва: Госстатиздат, 1960. – 175 с.

About the Interpretation Possibilities of Results of Regression and Correlation Analysis which depend on Characteristics of Used Data

Summary

If a data set of several variables has been entered into a computer for researching of correlations, then most often a complex program is used, which calculates many (ten and more) correlation indicators. Only a part or several of the indicators conform to the particular data set.

The application and interpretation peculiarities of the correlation indicators are determined by: 1) either the data set is a true random class or general set, or purposively chosen part of it; 2) either the data is formed by results of initial observations, or their territorial, sector or other attributive or quantitative grouping; 3) either the dataset conforms to the same time period or has been taken from time series; 4) either the research employs only continuous quantitative variables, or other variables (discrete, attributive, alternative); 5) either within the data set as one of the variables has not been taken as indicator of time sequence – so called time argument; 6) either the dataset disposes of specific features such as multi-collinearity, artifacts, heteroskedasticity etc.

Most completely all indicators of correlations, linked to theory of probability, can be applied only if the dataset results from true random sampling, data reflects initial (ungrouped) observations, they refer to the same time unit, absence of artifacts, multi-collinearity, heteroskedasticity is observed and other preconditions are satisfied.

In other cases a range of correlation indicators are either not applicable or it is necessary to find a specific content for this particular data set. If the above-mentioned preconditions are met only partly, the application facilities of the correlation indicators widen, if the model and its stability concepts are used. The model always reflects the correlations only approximately; therefore the respective indicators gain approximate interpretation. The model usually has to be evaluated not in categories of probabilities, but by means of professional expertise.

Četrpadsmit līdz astoņpadsmit gadu vecu pusaudžu un jauniešu demogrāfiskais un sociāli ekonomiskais raksturojums

Demographic and Socio-Economic Characteristics of Youth Aged 14 to 18 Years

Silvija Kristapsone, doc., *Dr. oec.*
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

Raksts atspoguļo aptaujas anketas rezultātus, tādējādi dodot iespēju iegūt vispārīnātu demogrāfisko un sociāli ekonomisko informāciju par 770 pusaudžiem un jauniešiem vecumā no 14 līdz 18 gadiem, kas mācās Rīgas vispārīzglītojošās dienas skolās. Aptaujāto personības veidošanās procesu nodrošina labvēlīgāks ģimenes sastāvs, salīdzinot ar Latvijā vidējo. Aptaujātie lielākoties savas attiecības ar vecākiem vērtē kā labas un vecāku interesi par sevi kā normālu. Arī ģimenes materiālais stāvoklis visbiežāk tiek novērtēts kā vidējs, t.i., naudas pietiek ne tikai ikdienas vajadzībām, bet arī lielākiem pirkumiem un ceļojumiem. Visbiežāk skolēnam izsniegtais kabatas naudas daudzums ir 1 lats dienā. Sekmes 70% skolēnu ir labas un teicamas. Gandrīz puse no aptaujātajiem tic dievam. Tomēr bažas rada tas, ka vairāk nekā pusei atrašanās uz ielas ir nozīmīgs brīvā laika pavadīšanas veids, 8,5% aptaujāto biežāk vai retāk lieto narkotikas, 42,6% aptaujāto smēķē. Pusaudžu un jauniešu vidū izplatīta ir alus un dažādu kokteiļu lietošana, kuru iegāde nesagādā grūtības.

Atslēgvārdi: uzvedība, uzvedību formējošie faktori, ģimenes sastāvs, attiecības ar vecākiem, dzīves apstākļi, sekmes, brīvā laika pavadīšana, reliģiskie uzskati, nelabvēlīgie ieradumi.

2003. gada likumpārskāpumu statistika uzrāda lielāko nepilngadīgo izdarīto noziegumu skaitu Latvijas vēsturē, t.i., 4255 reģistrētus noziegumus, tādējādi akcentējot jau zināmo nepilngadīgo noziedzības pieauguma tendenci valstī pēc neatkarības atgūšanas.⁷

Cilvēks piedzimstot ienāk sabiedrībā, kur izveidojusies jau sava noteikta sociālā vide. Cilvēkam, veidojoties par personību, socializācijas gaitā jāpielāgojas šai videi, un to dēvē par sociālo adaptāciju. Ja ir sociālās adaptācijas traucējumi, tad tie var radīt antisociālu uzvedību, kas sabiedrībai nav pieņemama, liekot tai izmantot jau nopietnus sociālās kontroles un ietekmēšanas līdzekļus.

Raksts atspoguļo daļu no zinātniskā pētījuma “Sociālās adaptācijas problēmas pusaudžiem un jauniešiem Latvijā”, kas paredz salīdzināt pusaudžus un jauniešus aptverošo demogrāfisko un sociāli ekonomisko vidi likumpaklausīgiem un likumnepaklausīgiem (apcietinājumā esošiem) pusaudžiem un jauniešiem attiecīgajā vecumā.

Raksta mērķis: raksturot vispārīzglītojošo dienas skolu skolēnus vecumā no 14 līdz 18 gadiem pēc dažādām demogrāfiskām, sociālām un ekonomiskām

pazīmēm, kas varētu būt saistītas ar šo pusaudžu un jauniešu veiksmīgu sociālās adaptācijas procesu norisi.

Izvirzītā mērķa sasniegšanai izvirzīti sekojoši uzdevumi:

- 1) sniegt ieskatu bērna kā sabiedrības locekļa sociālajā un psiholoģiskajā attīstībā, kas teorētiski pamato sociāli demogrāfisko un ekonomisko faktū anketas nepieciešamību konkrētajā pētījumā;
- 2) sniegt izstrādātās anketas raksturojumu;
- 3) apkopot un analizēt sociāli demogrāfisko un ekonomisko faktū aptaujas anketās sniegto informāciju.

Katra sabiedrība un tās kultūra rada un attīsta noteiktu personības tipu, kam raksturīgas savas īpatnības un kas vairāk vai mazāk var atbilst ideālajam personības tipam, bet tikpat var atšķirties ne tikai no ideālā, bet arī no sabiedrībā pieņemtā. Šo atbilstību vai atšķirību no ideālā vai vispārpieņemtā novērtē, analizējot sabiedrības locekļa uzvedību. Vai uzvedība ir normāla vai nenormāla, laba vai slikta, sabiedrība novērtē, balstoties uz nerakstītiem likumiem un vispārpieņemtiem standartiem, t.i., pārzinot sociālās normas, kas ir relatīvas un pastāv noteiktas cilvēku grupas kontekstā (ģimenes, organizācijas, dažādu kultūru un tml. vidēs). Personības attīstība notiek indivīda socializēšanās gaitā, apgūstot kultūras vērtības un normas. Pētot personības sociālo uzvedību (vai tā atbilst sabiedrībā pastāvošajām normām vai nē), pētnieki interesējas gan par personības īpašībām, kas varētu būt profilakses objekts tajos gadījumos, kad uzvedība neatbilst gaidītajai, kā arī par tiem sociālajiem un ekonomiskajiem nosacījumiem, kas bijuši personības veidošanās pamatā. Šādi nosacījumi ir:

- 1) sociāli demogrāfiskās un ekonomiskās pazīmes (dzimums, vecums, izglītība, nodarbošanās, ģimenes stāvoklis u.c.),
- 2) uzskati, intereses, vērtību orientācija,
- 3) emocionālās, gribas un intelektuālās īpašības.

Cilvēka rīcībai sabiedrībā piemīt apzināta motivācija, un tā orientēta uz citiem, t.i., kā to novērtē citi. Rīcības ārēji novērojamā forma ir uzvedība – izturēšanās atbilstība kādai etiķetei vai citiem kultūras priekšrakstiem, ētiskām, tikumiskām un tiesiskām normām. Cilvēka uzvedību nosaka, pirmkārt, vajadzības, kuru neapmierināšana rada neapmierinātību un sasprindzinājumu. Vajadzību apmierināšana savukārt šo spriedzi noņem. Vajadzības rodas indivīda mijiedarbības rezultātā ar apkārtējo vidi un ārējās vides pārveidošanas procesā, un tās ir motivācijas avots. Uzvedība realizējas zināmas nenoteiktības apstākļos, dodot iespēju indivīdam pašam izvēlēties viņaprāt atbilstošo uzvedību. Pie tam brīva rīcības izvēle nenozīmē neierobežotu patvaļu, bet gan nepieciešamību apzināšanos un to izmantošanu saviem mērķiem. Jebkurā gadījumā brīvu izvēli nosaka trīs faktoru grupas:

- 1) konkrētajā situācijā objektīvi iespējamā ārēji noteiktā rīcība,
- 2) subjekta bioloģiskās īpatnības,
- 3) indivīda sociālās īpašības (uzskati, ideāli, vērtību orientācija u.c.).

Galvenā nozīme personības uzvedībā ir trešajai faktoru grupai, t.i., personības sociālajām īpašībām, kas ir personības struktūras pamats un kas zināmā mērā ļauj prognozēt personības uzvedību.

Cilvēks kā personība savu attīstību uzsāk ģimenē. Krievu psihologs L. Ļeontjevs personības veidošanās gaitā izdala divus svarīgus periodus: pirmsskolas vecuma periods, kad veidojas vajadzību un motīvu hierarhija, izpratne

par sociālajām normām; otrs svarīgs personības veidošanās periods ir pusaudža vecums, kad tiek apzināti uzvedības motīvi un attīstīta paškritika, kas ļauj sevi kontrolēt. Lai arī personības veidošanās process ir sociāls un psiholoģisks process, tas notiek konkrētos sociāli demogrāfiskos un ekonomiskos apstākļos, kas raksturīgi noteiktai ģimenei, sociālai vai etniskai grupai, valstij kopumā. Tāpēc ***jautājuma noskaidrošana par sociālās adaptācijas problēmām pusaudžiem un jauniešiem nav iedomājama bez katra respondenta ģimenes un sadzīves apstākļu izziņas.***

Ģimene ir pirmā sociālā grupa, kurā cilvēks nonāk tūlīt pēc piedzimšanas, un tajā attīstās pirmie priekšstati par apkārtējo pasauli un savu vietu tās kontekstā. Ģimene kalpo par pirmo un līdz ar to noteicošo modeli bērna morālajā attīstībā, veidojot bērna vērtību sistēmu un uzvedības modeļus, t.i., ģimene ir sākums sociālo normu attīstībā.

Franču psihologs Ž. Piažē bērna normu izpratnes psiholoģisko mehānismu skaidro sekojoši. Normu izpratne attīstās pakāpeniski. Sākotnēji bērns vienkārši paklausā vecāku diktētajiem noteikumiem ģimenē, kaut arī tos nesaprot. Vēlāk bērns šos noteikumus cenšas pielāgot savām interesēm un gūt no tiem kādu labumu, noteikumi kļūst par svarīgu paš aizsardzības veidu. Piedaloties kopīgā rīcībā un ievērojot ģimenes normas, bērnam pamazām rodas izpratne par tām un vēlme tās apspriest. Redzot sevi kā vienotas rīcības dalībnieku, bērns attīsta plašāku pasaules skatījumu un sāk vērtēt savu rīcību ne tikai, vadoties no klātesošu cilvēku priekšstatiem un attieksmēm, bet arī sabiedrības pieņemtajiem priekšstatiem par šo rīcību.⁸ Tas sasaucas ar cita psihologa – L. Kolberga – otro jeb konvencionālās morāles attīstības posmu, kad morālā uzvedība vairs nav saistīta ar atzinību vai sodu, bet ar sevi kā sabiedrības locekļa apzināšanos sabiedrībā ar noteiktām morāles normām. Šajā otrajā morāles attīstības posmā bērns (pusaudzis) rīkojas saskaņā ar to, ko no viņa sagaida kā pareizu apkārtējie, un vēlāk jau viņš pieņem sev sabiedrības noteikumus kā pareizus. Postkonvencionālās morāles attīstības posma stadijās notiek universālu morālo principu izveidošana, nesaistot tos vairs ar noteiktu ģimeni, grupu, sabiedrību.³ Cilvēks ir izveidojies kā personība, t.i., viņam piemīt noturīgs sociāli nozīmīgu īpašību kopums, kas izpaužas viņa sociālajā rīcībā un uzvedībā, tādējādi apliecinot viņa sociālo adaptivitāti vai dezadaptivitāti.

Kāda ir pusaudžu un jauniešu aptverošā vide, kurā notiek viņu attīstība par sabiedrības locekļiem? Šeit atbildes var sniegt demogrāfisko un sociāli ekonomisko fakti aptaujas anketa.

Demogrāfisko un sociāli ekonomisko fakti aptaujas anketu izstrādājusi raksta autore. Sociāli demogrāfisko un ekonomisko fakti aptaujas anketa sastāv no 20 dažāda rakstura jautājumiem, kas kopumā atspoguļo dažādus sociālus, demogrāfiskus un ekonomiskus aspektus, piemēram, dzimumu, vecumu, tautību, ģimenes sastāvu (ar ko dzīvo kopā), brāļu un māsu skaitu, savstarpējās attiecības ar vecākiem, ģimenes materiālo stāvokli, kabatas naudas daudzumu dienā, sekmes skolā, brīvā laika pavadīšanu, reliģiskos uzskatus un ieradumus (smēķēšana, alkohola un narkotiku lietošana), veidojot 8 atšķirīgu jautājumu blokus: demogrāfiskie dati, ģimenes sastāvs, attiecības ar vecākiem, dzīves apstākļi, sekmes, brīvā laika pavadīšana, reliģiskā pārliecība, nelabvēlīgie ieradumi.

Atbildes uz sociāli demogrāfisko un ekonomisko fakti aptaujas anketas jautājumiem pētījuma pirmajā posmā sniedza 770 pusaudži un jaunieši vecumā no 14 līdz 18 gadiem, kas mācās vispārīgglītojošās dienas skolās Rīgā no 9. līdz 12. klasei, t.i., 2,85% no visiem Rīgas šīs vecumgrupas vispārīgglītojošo skolu skolēniem. Tā kā no aptaujāto skaita 88 skolēni mācījās 9. klasē, tad var uzskatīt, ka izlasi veido Rīgas vidusskolēni, no kuriem aptaujāti 3,8%.²

No visiem aptaujātajiem vidusskolēniem 55,0% bija meitenes, 45% – zēni. Šī attiecība atšķiras no Latvijā šajā vecumā esošo meiteņu un zēnu proporcijas, kas 2002. gadā līdzinās 49,0% un 51%.⁵ To var izskaidrot ar faktu, ka aptauja veikta vidusskolu klasēs, kas vairs nav obligātā pamatizglītība. Daļa šī vecuma zēnu mācās profesionāli tehniskajās skolās un arodskolās vai arī nemācās nemaz. Arī LU Filozofijas un socioloģijas institūta veiktā aptauja 1997. gadā, kur 9. klašu skolēni sniedza informāciju par saviem nākotnes plāniem, apliecina: turpināt mācības vidusskolā bija nolēmuši 65,2% aptaujāto meiteņu un 46,7% zēnu.⁴

No visiem aptaujātajiem 44% bija 16 gadus veci, 23% – 17 gadus veci, 21% – 15 gadus veci, 9% – 18 gadus veci un 3% – 14 gadus veci, t.i., 88% aptaujāto ir 15–17 gadus veci pusaudži un jaunieši, kas galvenokārt mācās 10. un 11. klasē.

No visiem aptaujātajiem skolēniem vecumā no 14 līdz 18 gadiem 50,3% ir latvieši un 39,8% – krievi, 9,9% – citu tautību pārstāvji.

Aptaujas anketa par *ģimenes sastāvu* devusi šādus rezultātus. No visiem aptaujātajiem 1 respondents dzīvo viens pats, 1 respondents (meitene) dzīvo kopā ar draugu. Pārējie respondenti dzīvo savās ģimenēs. 5,5% ģimeņu bērni nedzīvo kopā ar māti, 28,9% ģimeņu bērni nedzīvo kopā ar tēvu. 69% no visām ģimenēm ir pilnās ģimenes, jo tajās ir gan māte, gan tēvs. Latvijā kopumā pilno ģimeņu īpatsvars ģimeņu skaitā ir 49,4%.¹ Pie tam 11% ģimeņu bez mātes un tēva dzīvo arī vecmāmiņa, bet 2,1% ģimeņu ir māte, tēvs, vecmāmiņa un vectētiņš. Tātad 13,1% ģimeņu apvieno sevī jau trīs paaudžu pārstāvjus, kas vērtējams pozitīvi gan no ekonomiskā, gan psiholoģiski emocionālā viedokļa. Tajā pat laikā 17,1% pusaudžu un jauniešu ģimenēs ir tikai māte, 1,4% ģimeņu bērniem ir tikai tēvs. Aptaujāto vidū ģimenes veida “māte ar bērniem” un “tēvs ar bērniem” īpatsvars ir ievērojami zemāks nekā Latvijā vidēji (māte ar bērnu(-iem) – 29,1%, tēvs ar bērnu (-iem) – 3,4%).¹ 2% aptaujāto ir aizbildnis, tomēr tikai diviem aptaujātajiem (no 11) tas ir aizbildnis vistiešākā nozīmē, jo ģimenē nav citu radnieku. Izvērtējot ģimenes sastāvu, var teikt, ka aptaujāto vidū tas ir vērtējams kā labvēlīgāks, salīdzinot ar ģimenes sastāvu izplatību Latvijā vispār.

No aptaujātajiem 36,1% respondentu ir vienīgie ģimenē dzīvojošie bērni, 54,0% ģimeņu bez respondenta vēl dzīvo brālis vai māsa, 8,3% – brālis un māsa. Apkopojot informāciju par brāļiem un māsām, 20,8% respondentu ir vienīgie bērni ģimenē (vidēji Latvijā šādu ģimeņu ir 47,9%), 56,0% respondentu ir viens brālis vai māsa (Latvijā šādu ģimeņu vidēji ir 36,1%).⁹ 15,2% nāk no trīs bērnu ģimenes, 4,6% – no četr bērnu ģimenes, 2,0% – no piec bērnu ģimenes, 1,4% – no 6 līdz 9 bērnu ģimenēm. Četriem no pieciem pusaudžiem un jauniešiem ir vismaz viens brālis vai māsa, un šo situāciju nosaka tas, ka aptaujāto ģimenes ir tās, kuras veidojušās 80. gados realizētās demogrāfiskās politikas rezultātā.

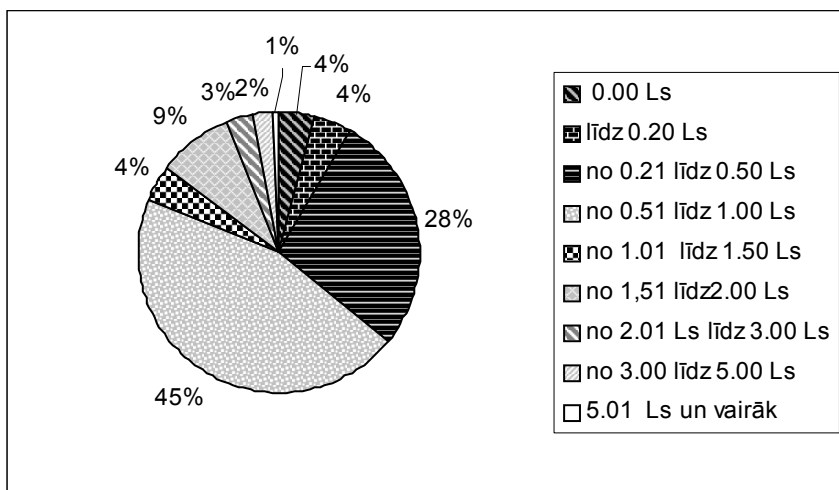
Jauniešu emocionālo stāvokli un līdz ar to arī uzvedības specifiku iespaido viņu *attiecības ar vecākiem*. Tā pusaudžu un jauniešu ģimenēs, kuri ilgstoši jūtas nospiesti un jūt iekšēju konfliktu un spriedzi, visbiežāk ir aprgrūtināta savstarpējā komunikācija. Kā savā ģimenē jūtas aptaujātais pusaudzis un jauniešis? Sniedzot informāciju par attiecībām ar vecākiem, lielākā daļa – 87,0% aptaujāto devuši atbildi, ka attiecības ar vecākiem ir labas, 10,9% – neitrālas, 2% – attiecības ir sliktas un 0,1% – nav nekādu attiecību. Vecāku interesi par to, ko dara viņu bērns, respondenti visbiežāk ir novērtējuši kā normālu (interese, rūpes ir atbilstošas manām vajadzībām), un šādu novērtējumu devuši 583 jeb 76,1% aptaujāto skolēnu. Tajā pat laikā 20,6% uzskata, ka vecāki interesējas (rūpējas) pārāk daudz, kas kaitina un rada spriedzi, bet 3,3% uzskata, ka vecākiem interese par bērniem ir pārāk maza vai tās nav nemaz. Par pārlieku vecāku interesi norāda 31,6% no 14-gadīgajiem. Pieaugot

vecumam, pusaudži (jaunieši) vecāku interesi par sevi vērtē kā atbilstošu viņu vecumam un mazāk pārspīlētu.

Amerikāņu psihologi ir atzinuši, ka tieši vecumā no 13 līdz 16 gadiem ir vislielākā iespējamība rasties konfliktiem starp bērniem un vecākiem, kas saistīti ar pusaudžu un jauniešu vēlēšanos atdalīties no vecākiem, atšķirties ar savu ģērbšanās un uzvedības stilu. Savukārt vecākiem ir grūti bērnu "palaist vaļā". Latvijā, kā redzams, šī situācija ir visai līdzīga – pat vēl 20% 17 un 18 gadus vecu jauniešu uzskata, ka vecāki par viņiem rūpējas pārlietu daudz, kas viņus kaitina, tādējādi radot konfliktus.

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, kas vairāk vai mazāk ir pusaudžu un jauniešu subjektīvais viedoklis. Rezultātā iegūti šādi dati: par sliktu (t.i., nevar regulāri apmaksāt rēķinus vai veikt visus nepieciešamos pirkumus, ģimene pērk pašu nepieciešamāko un lētāko) savas ģimenes materiālo situāciju novērtējuši tikai 2,1% visu aptaujāto. Par vairāk vidēju nekā sliktu (t.i., reizēm naudas pietrūkst, tomēr var atļauties apmierināt savas vajadzības, kas visumā ir pieticīgas) savas ģimenes materiālo stāvokli novērtējuši 27,4% no aptaujas dalībniekiem. Par vidēju (t.i., naudas pietiek ikdienas vajadzībām un var atļauties arī lielākus pirkumus un reizēm doties ceļojumos) savas ģimenes materiālo stāvokli novērtējis 61,0% visu skolēnu, bet par labu (t.i., var atļauties visu ko vēlas, pēdējos gados vecāki veikuši lielus un dārgus pirkumus, piemēram, zemes, dzīvokļa, mājas iegāde, celtniecība, automašīnas iegāde u.tml.) to novērtējuši 9,5% aptaujāto. Šādu ģimeņu materiālo stāvokli var skaidrot ar to, ka tās ir vidusskolnieku ģimenes, un mācībām vidusskolā nav bijuši ekonomiski šķēršļi. Tāpat šo visumā labo materiālo stāvokli nosaka arī tas, ka aptaujas dalībnieki lielākoties nāk no Rīgas, kur gan algas, gan iespēja piepelnīties ir lielāka nekā citviet Latvijā. Pēc mājsaimniecību budžeta apsekojumiem 2002. gadā Rīgas reģionā vidēji uz vienu mājsaimniecības locekli mēnesī ir 102,43 Ls, kas ir par 30-45 Ls vairāk nekā citos Latvijas reģionos.⁶

Papildus ģimenes materiālajam stāvoklim aptaujas dalībnieki tika lūgti sniegt informāciju par savas kabatas naudas vidējo daudzumu dienā. No aptaujātajiem skolēniem 4% norādīja, ka viņi kabatas naudu nesāņem vispār, 4% kabatas naudu saņem līdz 20 santīmiem dienā, bet jau 28% sniedza atbildi, ka viņu kabatas naudas daudzums dienā svārstās līdz 50 santīmiem. Pie tam tieši 50 santīmus ik dienas saņem 20% aptaujāto. No 0,5 līdz 1,0 latam dienā saņem 45% skolēnu, un tai skaitā tieši 1 latu dienā saņem 39,2% skolēnu. Vairāk par 1 latu dienā un līdz 2 latiem dienā saņem 13% skolēnu, tai skaitā tieši 2 latus saņem 8,8% skolēnu. Vairāk par 2 latiem un līdz 5 latiem dienā saņem 5% skolēnu. 1% skolēnu kā dienas kabatas naudu norādīja no 7,50 Ls līdz 50 Ls. Apkopojot sniegto informāciju, jāsecina, ka visbiežāk skolēnam izsniegtais kabatas naudas daudzums ir 1 lats dienā. To saņem 47,1% 14-gadīgo, 38,2% 15-gadīgo, 48,6% 16-gadīgo, 32,0% 17-gadīgo un 43,5% 18-gadīgo skolēnu. Šo informāciju atspoguļo 1. attēls.



1. att. Vidējās kabatas naudas daudzums latos dienā.
Average amount of pocket money per day (Ls).

Jautāti par savas naudas kartes esamību, 95 jeb 12,3% skolēnu deva apstiprinošu atbildi, tomēr tikai 47 no naudas kartes īpašniekiem sniedza informāciju par naudas daudzumu uz kartes: 8% aptaujāto uz kartes nekas netiek pārskaitīts, 17% uz kartes katru mēnesi brīvi pieejamā nauda ir līdz 9 Ls, bet 75% tā ir 10 un vairāk latu mēnesī. 47% aptaujāto summas variē no 20 līdz 50 Ls, 10% – līdz 100 Ls, 2% – 300 Ls, 2% – 1000 Ls. Lielāko summu īpašnieki pārsvarā ir 17-18 gadus veci, un lielākoties tās ir meitenes.

Tajā pat laikā 57 jeb 7,4% no visiem aptaujātajiem apgalvoja, ka šobrīd jau pelna paši un ir no vecākiem materiāli neatkarīgi, ar to saprotot savu vajadzību apmaksāšanu. 15-gadīgo grupā materiāli neatkarīgi jūtas 4,5% skolēnu, 16-gadīgo grupā – 6,1%, 17-gadīgo grupā tādu ir 9,1%, bet 18-gadīgo grupā – 13,8%.

Savas *sekmes* novērtēja 737 skolēni jeb 95,8% visu aptaujāto. Par labu (6 un 7 balles) tās novērtēja 62,4% skolēnu, par vidējām (4 un 5 balles) tās novērtēja 27,8% aptaujāto, 8,4% savas sekmes novērtēja ar teicami (8–10 balles) un 1,4% novērtēja par sliktām, t.i., 71% skolēnu sekmes ir virs 6 ballēm.

Par *brīvā laika pavadīšanu* respondenti varēja sniegt 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 par brīvā laika pavadīšanas veidiem minējuši vairākas atbildes – divas vai trīs, tomēr 2 respondenti atzīmējuši visus septiņus piedāvātos variantus, 2 respondenti – sešus no piedāvātajiem variantiem (izņemot laika pavadīšanu mājās pie datora un lasīšanu) utt. Brīvā laika pavadīšanu uz ielas savu vienaudžu vidū atzīmējuši 51,3%, tai skaitā 14,5% pusaudžu un jauniešu brīvā laika pavadīšana nozīmēja tikai atrašanos uz ielas. Citiem brīvā laika pavadīšana uz ielas tika savienota ar sportu (15,1%), datorspēļu spēlēšanu vai interneta zāļu apmeklējumiem (13,8%), televīzijas un video skatīšanos (22,1%), interešu pulciņu apmeklējumu (6,1%), dziedāšanu korī un dejošanu deju kolektīvos (4,6%), sēdēšanu mājās pie datora vai grāmatu lasīšanu (9,0%). Televīzijas un video skatīšanos par vienu no brīvā laika pavadīšanas veidiem atzīmējuši 45,7% aptaujāto. Sportu par

vienu no brīvā laika pavadīšanas veidiem atzīmējuši 36,2% skolēnu, datorspēles un internetu (sabiedriskās vietās) – 27,0% aptaujāto, atrašanās galvenokārt mājās pie datora vai grāmatu lasīšanu – 26,1% aptaujāto, pulciņus brīvajā laikā apmeklē 17,7% aptaujāto, dzied koros un deju deju kolektīvos 11,4% no aptaujātajiem. Pusaudžu un jauniešu atbildes pierāda, ka vairāk nekā pusei *atrašanās uz ielas* (gan kopā ar citiem brīvā laika pavadīšanas veidiem, gan bez) *ir nozīmīgs brīvā laika pavadīšanas veids*. Iespējams, to nosaka gan pilsētas specifiskā vide (parki, skvēri, dažādas citas interesantas pulcēšanās vietas), gan arī tas, ka bez sēdēšanas mājās vai interneta kafejnīcu apmeklēšanas lielākā daļa jauniešu ne ar ko citu nenodarbojas. Pie tam, pieaugot vecumam, samazinās to jauniešu skaits, kas darbojas interešu pulciņos, nodarbojas ar sportu, dzied koros. Tas rada zināmas bažas, jo bezdarbība bieži vien ir cēlonis deviantai uzvedībai.

Jautājums *par ticību un reliģisko pārliecību* vistiešākā mērā saistīts ar pusaudžu un jauniešu pasaules uzskatu un vērtību orientāciju. Ticība dievam nozīmē iepazīšanos ar mūsu esības principiem un šo dzīves principu pieņemšanu savā visdziļākajā būtībā. Tas arī nosaka indivīda uzvedību visdažādākajās dzīves situācijās.

Aptaujas anketa paredzēja trīs jautājumus, lai noskaidrotu reliģiskos uzskatus un piederību reliģiskajai draudzei, kā arī to, kas konkrēti pusaudzi vai jaunieši pievērsis ticībai. No visiem aptaujātajiem 383 jeb 49,4% apstiprināja, ka tic dievam, 145 jeb 18,7% apgalvoja, ka dievam netic. Atlikusī daļa – 242 pusaudži un jaunieši (31,2%) atbildēja uz jautājumu ar “nezinu”. Apstipriņošas atbildes par piederību reliģiskajai draudzei sniedza 44,4% ticīgo. Atbildes uz jautājumu, kas konkrēti pievērsis reliģijai, atbildes sniedza 369 respondenti, t.i., 96,3% no tiem, kas tic dievam. Aptaujas anketās sniegtās atbildes liecina par to, ka visbiežāk bērnu reliģijai pievērsuši vecāki. Šāds atbilžu variants tika minēts 51,0% ticīgo atbildēs, vecmāmiņa kā ticības nesējs tika minēta 32,8% atbilžu. 4% respondentu apgalvoja, ka viņi pievērsušies reliģiskajai ticībai skolotāja ietekmē, savukārt 12,2% par tādiem min citas personas. Atbildes apstiprina, ka gandrīz puse no pusaudžiem un jauniešiem domā par eksistenciāliem jautājumiem un dzīves pamatvērtībām, kas vērtējams pozitīvi un zināmā mērā ļauj prognozēt sabiedrībai pieņemamu šo pusaudžu un jauniešu uzvedību.

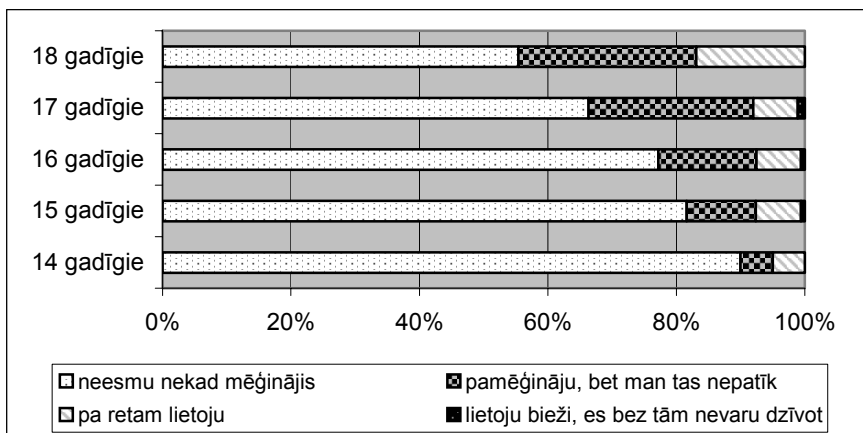
Pēdējā anketas jautājumu daļa veltīta *nelabvēlīgo ieradumu apzināšanai*, t.i., pusaudžu un jauniešu attiecībām ar narkotikām, smēķēšanu un alkoholu.

Atbildes par *narkotiskajām vielām* snieguši visi respondenti, un tās ir sekojošas: 73,8% aptaujāto atzīmē, ka nekad narkotiskās vielas nav mēģinājuši, 17,6% pusaudžu un jauniešu apgalvo, ka narkotiskās vielas ir pamēģinājuši, bet tas nav patīcis. Pie tam tie, kas pamēģinājuši, bet vēlāk nelieto, visbiežāk pat nezina, kas tā bijusi par vielu. 2000. gadā LU Filozofijas un socioloģijas institūta veiktajā aptaujā par jauniešu izklaides vietām respondenti minēja, ka pirmoreiz lietotā viela 71% gadījumu ir bijusi marihuāna (“zālīte”), 7% – amfetamīni, 4% – LSD, 4% – ekstazī, 3% – trankvilizatori, 3% – kokaīns.¹⁰

7,9% visu aptaujāto narkotikas lieto pa retam, un 0,6% visu aptaujāto atzīstas, ka narkotikas lieto bieži un bez tām nevar dzīvot. Var secināt, ka 8,5% aptaujāto mazāk vai vairāk narkotikas lieto.

Pusaudžu un jauniešu pieredzi ar narkotikām pa vecumgrupām atspoguļo 2. attēls. Kā rāda rezultāti, pieaugot vecumam, arvien samazinās to skolēnu skaits, kuri narkotikas nav pamēģinājuši ne reizes. Ja 14 gadu vecumā tādu ir 90% no visiem aptaujātajiem, tad 18 gadu vecumā to īpatsvars ir tikai 55,4%. Pieaugot vecumam par vienu gadu, narkotikas pamēģinājušo skaits pieaug vidēji par 8,7%.

Tajā pat laikā pa vecumgrupām pieaug arī to skaits, kuri apgalvo, ka narkotikas ir mēģinājuši, bet tas nepatīk. Narkotiku lietotāju skaits 15 līdz 17-gadīgo grupās ir visai līdzīgs – katrā 7% no visiem attiecīgās vecumgrupas respondentiem. Tomēr 18-gadīgo grupā narkotikas pa retam lieto jau 16,9% respondentu.



2. att. Pusaudžu un jauniešu pieredze ar narkotiskajām vielām.
Narcotic use experience among adolescents and young adults.

1997. gadā veiktās skolēnu aptaujas rezultāti parādīja, ka narkotikas lieto 4% 9. klases skolnieku un 10% 12. klases skolēnu.⁴ Salīdzinot šo informāciju ar pētījumā iegūtajiem datiem, jāsecina, ka narkotiku lietošana gan 14-gadīgo, gan 18-gadīgo Rīgas vidusskolnieku grupās šobrīd ir izplatītāka, nekā tā vidēji bija Latvijā pirms sešiem gadiem.

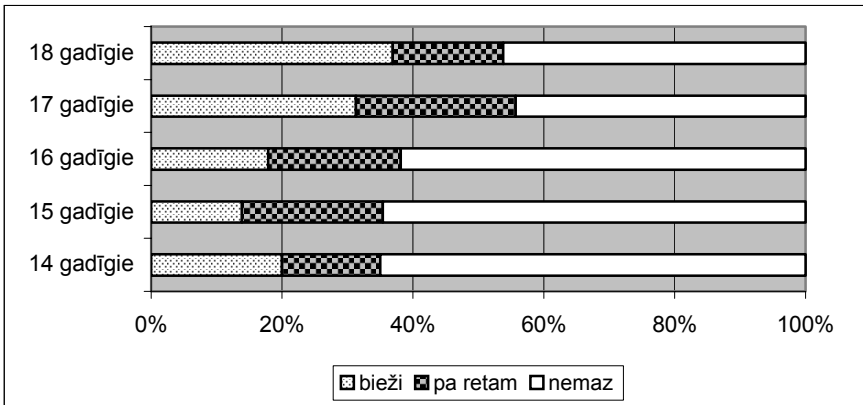
Savukārt 2000. gadā izklaides vietu apsekojumā par vecumu, kad pirmoreiz lietotas narkotikas, 4% respondenti atzinušies, ka tās lietojuši 11-13 gadu vecumā, 10% – 14 gadu vecumā, 14% – 15 gadu vecumā, 17% – 16 gadu vecumā, 20% – 17 gadu vecumā, 14% – gan 18, gan 19-20 gadu vecumā, 7% – pēc 20 gadu vecuma.¹⁰ Tas vēlreiz uzsvēr pusaudžu un agrīnās jaunības vecuma īpašo “atvērtību” visam, kas ir ap šiem pusaudžiem un jauniešiem.

Biežāk lietotās narkotiskās vielas, ko min aptaujātie, ir: marihuāna („zālīte”) – 57,7%, cigaretes (!) – 15,2%, amfetamīns, tramadols – 10,6%. Pārējie 16,5% respondentu lieto kādu no sekojošām vielām: kaņepes, magones, čefīru, hašišu, LSD, kokaīnu.

Atbildes uz jautājumu par *smēķēšanu* snieguši 766 aptaujātie. No tiem 21,4% atbildēja, ka smēķē bieži, 21,2% respondentu atbildēja, ka smēķē pa retam, savukārt 57,4% respondentu apgalvoja, ka nesmēķē.

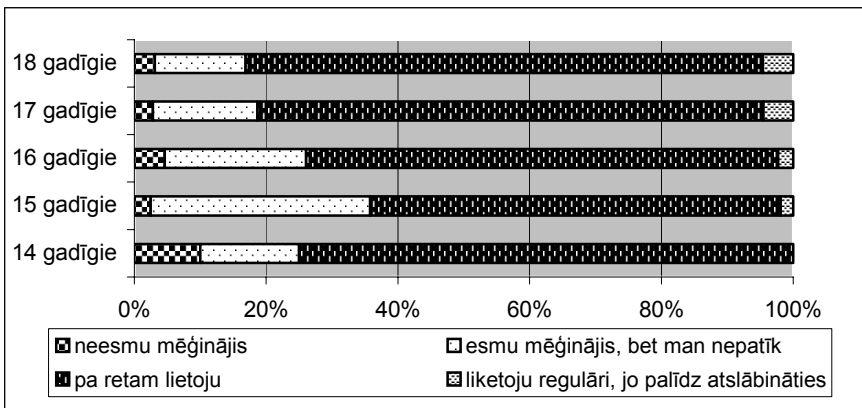
Lai arī Latvijā ar likumu noteikts aizliegums pārdot tabakas izstrādājumus personām, kas jaunākas par 18 gadiem, kā rāda aptaujas dati, smēķēšana jau ir visai izteikta parādība – smēķē vidēji gandrīz katrs otrais aptaujātais pusaudzis un jaunietis vecumā no 14 līdz 18 gadiem.

Ja 14-16 gadu vecumā katrā vecumgrupā bieži smēķē līdz 20% respondentu, tad 17-18 gadu vecumā to skaits jau pārsniedz 30%. 17 gadu vecumā smēķē jau 55,7% aptaujāto, 18 gadu vecumā – 53,8% aptaujāto jauniešu. To atspoguļo 3. attēls.



3. att. Smēķēšanas pieredze aptaujāto vecumgrupās.
Smoking experience in the respondents' age groups.

Alkohola politiku Latvijā regulē „Alkohola aprites likums”, kas aizliedz alkoholu tirgot nepilngadīgām personām (alkohola aprites likums gan neattiecas uz alu). Tomēr no aptaujātajiem pusaudžiem un jauniešiem alkoholu nav pamēģinājuši tikai 3,7%. Vislielākais alkoholu nenobaudījušo skaits ir 14-gadīgo grupā, bet, pieaugot vecumam, to īpatsvars grupā samazinās. To atspoguļo 4. attēls.

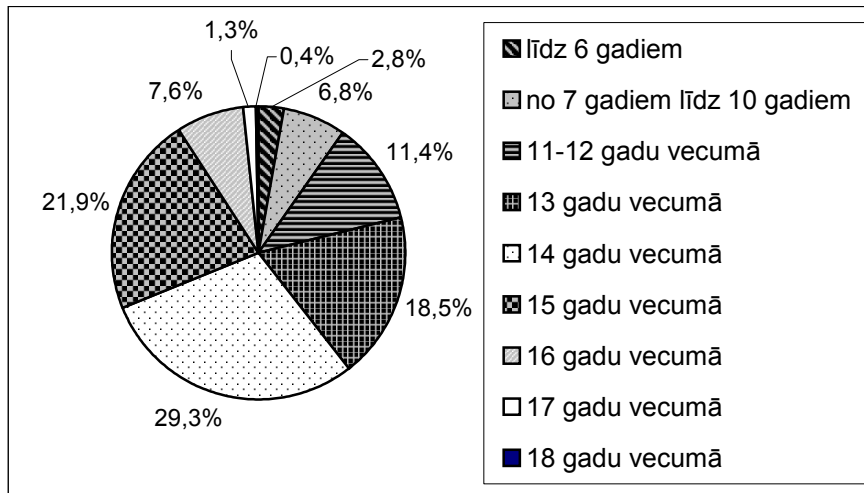


4. att. Alkohola lietošanas pieredze aptaujāto vecumgrupās.
Alcohol experience in the respondents' age groups.

22,0% alkoholu ir pamēģinājuši, bet tas viņiem nav patīcis. Šāda atbilde sastopama 33,3% 15-gadīgo atbildēs. Pa retam alkoholu lieto 71,4% visu aptaujāto, un katrā vecumgrupā šādu atbilžu īpatsvars svārstās no 62,3% (15-gadīgo grupā) līdz 76,9% (18-gadīgo grupā). Pat 14-gadīgo vecumgrupā 75% aptaujāto apgalvo, ka alkoholu pa retam lieto. 2,8% apgalvo, ka alkoholu lieto regulāri, jo uzskata, kas tas viņiem palīdz atslābināties. Šādu atbilžu sniedzēji ir visās vecumgrupās, sākot no 15 gadiem, kas norāda uz to, ka alkohols jau rada vai radīs šiem jauniešiem problēmas tuvākajā laikā.

Atbildes par alkohola pamēģināšanas (lietošanas uzsākšanas) vecumu snieguši 540 respondenti. Atbildot uz jautājumu, no kāda vecuma ir šī augstāk minētā

pieredze ar alkoholu, atbildes variē no 1 līdz 18 gadiem. Alkohola lietošanas pamēģināšanas (lietošanas) vecumu atspoguļo 5. attēls.



5. att. Respondentu vecums pirmās iepazīšanās laikā ar alkoholu.
Age of respondents at the first time using alcohol.

Visbiežāk par alkohola iepazīšanas vecumu tiek minēti 14 gadi, kas vidēji atbilst 8. klases skolēnu vecumam. Otrās biežāk minētais alkohola pamēģināšanas (lietošanas) vecums ir 15 gadi, trešais – 13 gadi. Šajā dzīves periodā (13-15 gadu vecumā) alkoholu mēģinājuši jau 69,7% visu respondentu. Pie kam šajā vecumā alkoholu nobaudījušās meitenes ir 73,6% no visām atbildi sniegušajām meitenēm, zēni attiecīgi – 64,4%. 9,4% meiteņu un 9,0% zēnu iepazīstas ar alkoholu jau 12 gadu vecumā, savukārt 10–11 gadu vecumā šīs attiecības ir zēniem “par labu” – ja meitenes šajā vecumā alkoholu mēģinājušas tikai 3,6% gadījumu, tad zēni – 7,7% gadījumu. Kaut arī šādu faktu nav daudz, līdzīga aina vērojama arī vēl agrīnākā vecumā.

Atbildes uz jautājumu par lietotā alkohola veidu sniedzis 661 aptaujātais. 58,9% no tiem norādījuši, ka lieto alu. No alus lietotājiem 61,1% ir zēni, 38,9% – meitenes. Tikai alu un neko citu lieto 34,6% aptaujāto. Dažādus kokteiļus kā sev tīkamu alkoholu min 45,2%, tikai kokteiļus un neko citu lieto 25,6% aptaujāto. Kokteiļos alkoholu izvēlas pārsvarā meitenes, t.i., 74,2% kokteiļu lietotāju ir vājā dzimuma pārstāves. Vīns kā lietojamais alkohols tiek minēts arī 18,5% aptaujāto atbildēs, un tikai vīnu un neko citu lieto 6,5% aptaujāto. Arī vīns, līdzīgi kokteiļiem, ir “meiteņu” dzēriens – to kā savu min 78% meiteņu. Degvīnu un citus spirtotos dzērienus lieto 18,9% aptaujāto, pie tam 49% no šī apgalvojuma sniedzējām ir meitenes, 51% – zēni. Tikai degvīnu un neko citu lieto 3,6% aptaujāto, tikpat lielu īpatsvaru veido pašbrūvēto dzērienu lietotāji.

Kā redzams, pusaudžu un jauniešu vidū izplatīta ir alus un dažādu kokteiļu lietošana, kuru iegāde nesagādā grūtības, gandrīz katrs piektais pusaudzis un jauniešis lieto arī krietni grādīgākus dzērienus, un tas jāvērtē kā signāls vecākiem un sabiedrībai par nepieciešamību iejaukties un neļaut jaunajai paaudzei „nodzerties”.

Rezumējot iegūto informāciju, var secināt:

1. Aptaujāto vidū ir augstāks pilno ģimeņu īpatsvars, kā arī „māte ar bērniem” un „tēvs ar bērniem” īpatsvars aptaujāto vidū ir ievērojami zemāks nekā Latvijā vidēji. Šāda ģimenes sastāva situācija bērna personības veidošanās

- procesa nodrošināšanā ir labvēlīgāka, salīdzinot ar dažādo ģimenes sastāvu izplatību Latvijā vispār.
2. Četriem no pieciem pusaudžiem un jauniešiem ir vismaz viens brālis vai māsa, un šo situāciju nosaka tas, ka aptaujāto ģimenes ietekmēja 80. gados realizētā demogrāfiskā politika.
 3. Deviņi no desmit aptaujātajiem novērtējuši attiecības ar vecākiem par labām. Vecāku interesi par to, ko dara viņu bērns, respondenti visbiežāk ir novērtējuši par normālu, t.i., interese, rūpes ir atbilstošas pusaudža un jaunieša vajadzībām.
 4. Seši no desmit aptaujātajiem savas ģimenes materiālo stāvokli novērtējuši vidēji, t.i., naudas pietiek ikdienas vajadzībām un var atļauties arī lielākus pirkumus un reizēm doties ceļojumos, katrs desmitais aptaujātais savas ģimenes materiālo stāvokli novērtējis labi, t.i., var atļauties visu ko vēlas, pēdējos gados vecāki veikuši lielus un dārgus pirkumus.
 5. Visbiežāk skolēnam izsniegtais kabatas naudas daudzums ir 1 lats dienā. Katrs četrpadsmitais jaunietis šobrīd jau pelna pats.
 6. Savas sekmes septiņi no desmit pusaudžiem un jauniešiem novērtēja par labām un teicamām.
 7. Vairāk nekā pusei atrašanās uz ielas (gan kopā ar citiem brīvā laika pavadīšanas veidiem, gan bez) ir nozīmīgs brīvā laika pavadīšanas veids. Iespējams, to nosaka pilsētas specifiskā vide, kā arī tas, ka bez sēdēšanas mājās vai interneta kafējnicu apmeklēšanas lielākā daļa jauniešu ne ar ko citu nenodarbojas.
 8. Gandrīz puse no pusaudžiem un jauniešiem domā par eksistenciāliem jautājumiem un dzīves pamatvērtībām (tic dievam), kas vērtējams pozitīvi, jo zināmā mērā ļauj prognozēt sabiedrībai pieņemamu šo pusaudžu un jauniešu uzvedību.
 9. 15-17 gadu vecumā katrs četrpadsmitais aptaujātais biežāk vai retāk lieto narkotikas, 18 gadus vecumā – katrs sestais. Biežāk lietotās narkotikas ir tā saucamā zālīte, marihuāna, tabletes. Gandrīz katrs otrais aptaujātais pusaudzis un jaunietis vecumā no 14 līdz 18 gadiem smēķē. 13-15 gadu vecumā alkoholu pamēģinājuši jau septiņi no desmit aptaujātajiem. Pusaudžu un jauniešu vidū izplatīta ir alus un dažādu kokteiļu lietošana, kuru iegāde nesagādā grūtības. Gandrīz katrs piektais pusaudzis un jaunietis lieto arī krietni grādīgākus dzērienus.

Tāds ir 14-18 gadus veca vispārīzglītojošās Rīgas skolas vidusskolēna portrets, kuram nav bijuši būtiski sociālās adaptācijas traucējumi.

LITERATŪRA

1. Bērni Latvijā. Statistikas biļetens. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003. – 52 lpp.
2. Izglītības iestādes Latvijā 2002./2003. mācību gada sākumā. Statistikas biļetens. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003. – 122 lpp.
3. Kohlberg L., Hersh R.H. *Moral Development. Theory into Practice.* – New York, 1977. – P. 16, 53–59.
4. Koroļova I., Rungule R., Sebre S., Trapeniece I. *Latvijas jaunatnes socioloģisks portrets.* – Rīga: LU Filozofijas un socioloģijas institūts, 1999. – 251 lpp.
5. *Latvijas demogrāfijas gadagrāmata 2003.* – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003. – 210 lpp.

6. Mājsaimniecības budžets 2002. gadā. Statistikas biļetens. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, 2003 – 100 lpp.
7. Nepilngadīgo noziedzība strauji aug // *Diena*, – 2004. gada 31. janvāris.
8. Sabini J. *Social Psychology*. – New York: W.W.Norton&Company. – 603 p.
9. Sociālie procesi Latvijā 2003. Analītiskais apskats. – Rīga: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde. – 2003. – 152 lpp.
10. Vecākiem par narkotikām // *Krauja*. – Rīga: Narkoloģijas centrs, 2001, #2, 8 lpp.

Demographic and Socio-Economic Characteristics of Youth Aged 14 to 18 Years

Summary

The outcome of the questionnaire from the joint study “Social Adaptation Problems of Adolescents and Young Adults in Latvia” is discussed in this article. The questionnaire discloses social demographic and economic data. The sample consists of 770 fourteen to eighteen-year-old adolescents and young adults from day schools in Riga. The completed questionnaire indicates that the process of personality development among the respondents is better provided by a more advantageous family structure than is average in Latvia. Respondents evaluate their relationship with parents as good for the most part, and the parents’ interest in their children as normal. The material position of the family is evaluated as middle; income is sufficient not only for the daily needs but for the purchase of larger goods and travels as well. The most frequently given amount of pocket money is about Ls 1.00 (EU 0.65) per day. Performance in school is good and excellent for about 70% of respondents. Almost half of the respondents indicate their belief in God. At the same time, the finding that more than half of the respondents find important the time they spend in the streets, that 8.5% use drugs more or less frequently, and that 42.6% smoke, causes anxiety. It is not difficult for respondents to obtain beer and alcoholic beverages, consumption of these is common among adolescents and young adults.

Klientu serviss un tā loma loģistikas ķēžu darbībā

The Relationship between Customer Service and Supply Chain Management

Ausma Krūmiņa, lekt., *M. sc. com.*

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Tirgvedības un kvalitātes vadības institūts

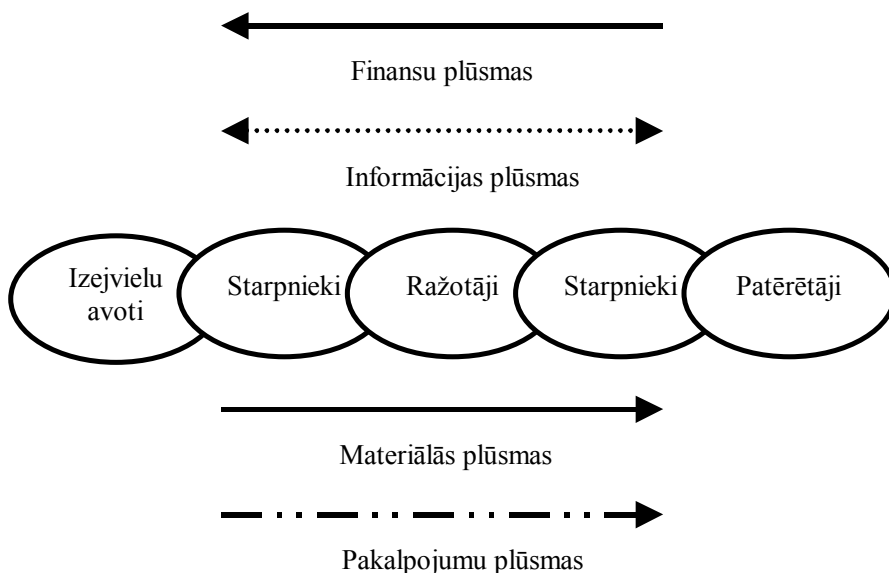
Tel. 7312372, e-pasts: ausmak@lanet.lv

Produkti vērtību iegūst tikai tad, kad nonāk pie patērētājiem un apmierina viņu vajadzības. Pircēji vēlas iegādāties kvalitatīvus produktus par iespējami zemākām cenām. To nodrošina loģistikas ķēžu dalībnieki, realizējot loģistikas funkcijas. Klientu serviss ir neatņemams loģistikas funkciju kompleksa elements. Loģistikas ķēžu dalībnieku lomu materiālo, pakalpojumu un citu plūsmu novadīšanā no izejvielu avotiem līdz gala patērētājiem ar minimālām kopējām izmaksām vērtē, lietojot dažādus rādītājus, tai skaitā servisa kvalitātes rādītājus. Analizējot to, kā savā starpā konkurējošās loģistikas ķēdes apmierina patērētāju vajadzības, jāvērtē katra ķēdes posma “pārdevējs – pircējs” darbības kvalitāte. Nozīmīgu informāciju minētajiem pētījumiem iegūst, veicot klientu aptaujas.

Atslēgvārdi: loģistikas ķēdes, klientu serviss, klientu apkalpošanas rādītāji, loģistikas funkcijas, aptaujas par klientu apkalpošanas kvalitāti.

Produktu ražošanas un sadalīšanas sarežģīto procesu mūsdienās raksturo ar ekonomiskās kategorijas “loģistikas jeb piegādes ķēde” palīdzību [5, 244]. Tas nozīmē, ka, realizējot iepirkšanas, krājumu vadīšanas, kravu pārvešanas un pārvietošanas, uzglabāšanas, ražošanas, sadalīšanas, pakalpojumu sniegšanas u. c. funkcijas, izejvielas un materiālus pārveido par gataviem produktiem, kurus pēc tam novada līdz gala patērētājiem (sk. 1. att.). Minētās darbības prasa lielus resursus, tāpēc to kvalitatīva realizācija ar optimālām izmaksām nosaka loģistikas ķēžu un katra to dalībnieka konkurētspēju.

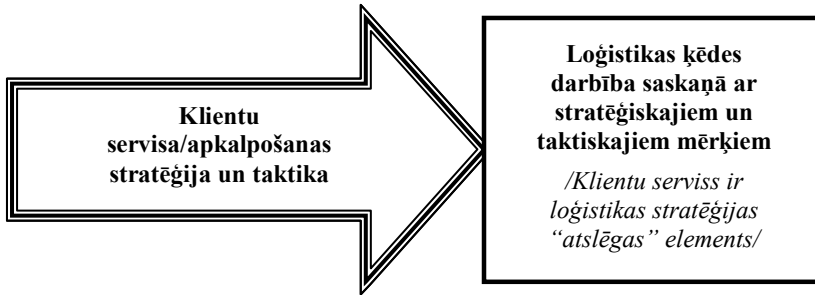
Uzņēmumu iekšējās loģistikas ķēdēs (mikroloģistikas sistēmās) pieņemtie stratēģiskie, taktiskie un operatīvie lēmumi ietekmē ārējo ķēžu daudzu posmu (makroloģistikas sistēmu) darbību un tāvad arī spēju apgādāt gala patērētājus ar vēlamiem un kvalitatīviem produktiem un pakalpojumiem par iespējami zemākām cenām. Loģistikas ķēdēs notiekošo procesu un ķēžu dalībnieku attiecību pārvērtēšanai un pārkārtošanai jānodrošina veiksmīgas partnerattiecības un visu dalībnieku ieguvums.



1. att. Loģistikas ķēde un plūsmas tajā
Logistics/supply chain and flows in it

Produktiem un pakalpojumiem nav vērtības, līdz tie nav nonākuši pie pircējiem, tāpēc var teikt, ka klientu serviss ir saistīts ar pircējiem vajadzīgu produktu radīšanu un to pieejamības nodrošināšanu. Klientu serviss izpaužas kā apkalpošanas darbības, kas vērstas uz kvalitatīvu produktu un pakalpojumu realizēšanu pircējiem par optimālām izmaksām. Tas nozīmē, ka loģistikas procesā iesaistīto dalībnieku pretrunīgās intereses jāvada, orientējoties uz vienotu mērķi. Loģistikas un mārketinga koncepciju pieņēmušie uzņēmumi izstrādā klientu servisa stratēģiju, kas balstās uz patērētāju vajadzību izpratni un uzņēmumu konkurētspējas nodrošināšanu. Raksturojot klientu servisa un loģistikas ķēžu ciešo savstarpējo saistību, var teikt, ka uz tirgu orientēta klientu servisa stratēģija nosaka integrēto loģistikas ķēžu darbību. (sk. 2.att.).

Loģistikas zinātniskajā literatūrā tās pētījumu objektu definē kā materiālās, informācijas, finanšu un citas plūsmas, kas notiek no izejvielu ieguves vietām līdz pat gala patērētājiem. Loģistikas pētījumu priekšmets ir šo plūsmu optimizācija. Un tā savukārt nevar notikt, ja nav nodrošināts augsts klientu servisa līmenis kā iekšējās, tā ārējās loģistikas ķēdēs. Tomēr servisa jautājumi loģistikā aktuāli kļuva tikai 20. gadsimta 80. gadu beigās un 90. gadu sākumā un tādējādi būtiski ietekmēja loģistikas attīstību [6, 173]). (20. gadsimta 70. gados loģistikas pētīšanas objekts un optimizācijas priekšmets bija tikai materiālās plūsmas.) 21. gadsimtā klientu servisa kvalitatīvai realizēšanai, analīzei un novērtēšanai jāvelta ļoti liela vērība, jo sakarā ar patērētāju vēlmju un vajadzību nemitīgu palielināšanos katram loģistikas ķēdes dalībniekam, kurš iesaistās pasūtījumu izpildes procesā, jā rūpējas par to, lai viņa darbība sekmētu pievienotās vērtības radīšanu un palielināšanu. Pievienoto vērtību var raksturot ar tādiem papildus pakalpojumiem, kas precī/pakalpojumu padara konkurētspējīgāku, t. i., labāku par to, ko piedāvā konkurenti.



2. att. Klientu servisa ietekme uz loģistikas ķēžu darbību [pēc 9]
The Provision of Customer service

Klientu apkalpošanas/servisa objekts ir materiālo plūsmu patērētāji. Daži pētnieki apgalvo, ka tik sarežģītajās loģistikas sistēmās problemātisks ir jautājums par to, ko uzskata par “patērētāju” [1, 78-110]. No loģistikas viedokļa “patērētājs” ir jebkurš loģistikas ķēdes dalībnieks, kuram tiek veikta piegāde. Tātad patērētāji ir gan uzņēmumi, organizācijas, privātpersonas, kuru īpašumā pāriet produkts, gan arī paša uzņēmuma struktūrvienības, kuras vada materiālās plūsmas. Loģistikas uzdevums ir nodrošināt iekšējo un ārējo patērētāju vajadzības savlaicīgi un precīzi. Apgādājot nākošo ķēdes dalībnieku saskaņā ar viņa pieprasījumu, loģistikas un mārketinga funkciju realizēšana nodrošina uzņēmumam panākumus.

Loģistikas un mārketinga koncepciju pieņemšana nozīmē, ka tiek noskaidrotas patērētāju individuālās vajadzības un, izmantojot visdažādākos resursus, tās tiek apmierinātas. Panākumus gūst kompānijas, kurās visas darbības norit saskaņoti un ir vērstas uz patērētāju vajadzību apmierināšanu.

Strādāt saskaņā ar mārketinga koncepciju nozīmē, ka tiek ievēroti trīs galvenie priekšnoteikumi:

- patērētāju vajadzības un pieprasījums ir svarīgāki nekā paši produkti/pakalpojumi un to realizētais apjoms;
- produkti/pakalpojumi ir nozīmīgi tikai tad, ja patērētāji tos vēlas un tie ir viņiem pieejami.

Loģistikā darbība ir cieši saistīta ar mārketinga funkciju realizāciju un tāpēc arī pamatojas uz minētajiem priekšnoteikumiem.

Mārketinga un loģistikas darbību uzskata par veiksmīgu, ja derīgi un kvalitatīvi produkti/pakalpojumi ir pircējiem pieejami. Produktu un pakalpojumu lietošanas vērtību patērētājiem materiālo, informācijas, finanšu un citu plūsmu rezultātā dod četru veidu ekonomiskais derīgums – formas derīgums, īpašuma derīgums, vietas derīgums un laika derīgums.

Produkta formas un satura derīgums tiek radīts galvenokārt ražošanas procesā. Piemēram, ogas, cukuru un garšvielas savārot iegūst ievērojumu. Pakalpojuma formas derīgums izpaužas kā pasākumu komplekss, kas nepieciešams, lai radītu un “nodotu” patērētājam šo pakalpojumu.

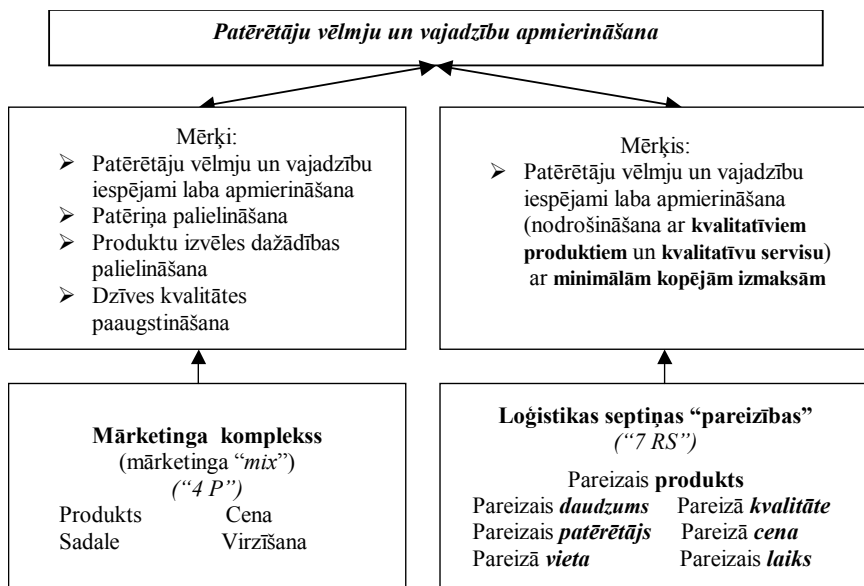
Īpašuma derīgumu rada mārketinga speciālisti, informējot potenciālos patērētājus par produktu/pakalpojuma esamību un izstrādājot mehānismu, lai notiktu darījums, kura rezultātā produkts nonāk patērētāja īpašumā.

Loģistika “atbild” par laika derīguma un vietas derīguma pievienošanu produktam. Tas nozīmē, ka loģistikās darbības rezultātā produktiem/pakalpo-

jumiem jāatrodas tur un tad, kur un kad pircējiem tie nepieciešami. Šo derīgumu radīšana ir ļoti sarežģīta un saistīta ar lielām izmaksām. Ja patērētāji pērk pakalpojumu, tad minētos derīgumus viņi iegūst tieši pakalpojuma sniegšanas procesā. Bet arī šeit neiztiek bez produktiem, kuriem jābūt pakalpojuma sniegšanas vietā un laikā.

Efektīvas mārketinga stratēģijas realizācijas rezultātā, apvienojot mārketinga kompleksam (mārketinga “mix” elementiem) izdalītos resursus, apmierina patērētāju vajadzības. Loģistika nodrošina patērētājus ar vēlamiem produktiem/pakalpojumiem nepieciešamajā laikā un vietā. Tāpēc bieži vien saka, ka patērētāju apkalpošana ir “loģistikas ražošana”. Un ne jau pasīvi loģistika ietekmē patērētāju vajadzības un pieprasījumu. Loģistikas funkcijas var realizēt dažādā kvalitātē, dažādā laikā un ar dažādām izmaksām. Tāpēc kompetenci loģistikā var uzskatīt par patērētāju piesaistīšanas nemateriālo instrumentu, kas savukārt nodrošina “prēmiju” par savlaicīgu piegādi vajadzīgajā vietā, laikā un par iespējami zemāko cenu.

Loģistikas ietekme uz uzņēmuma konkurētspēju ir atkarīga no tā, cik labi ir saskaņota mārketinga un loģistikas darbība, pie tam ne tikai sadales kanālos, bet katrā loģistikas ķēdes posmā. Lai kādu mārketinga kompleksa elementu pircēji/patērētāji konkrētajā vietā un laikā uzskata par prioritāru, loģistisko darbību var uzskatīt par mārketinga stratēģijas realizācijas neatņemamu sastāvdaļu. Tajā pašā laikā mārketingas nosaka, kādai jābūt loģistikajai darbībai (mārketinga un loģistikas ciešais savstarpējais sakars parādīts 3.att.). Protams, loģistisko funkciju realizācija nav vienīgais uzņēmuma saimnieciskās darbības panākumu avots, bet tai ir “atslēgas” loma patērētāju apkalpošanā. Un tā kā patērētāju vajadzības visu laiku aug un produkti maina savu atrašanās preces dzīves cikla stadijā, servisam tiek izvirzītas arvien lielākas prasības. Tāpēc tāda pakalpojumu un servisa līmeņa kombinācijas atrašana, kas sekmē peļņu “nesoša” darbījuma noslēgšanu, jāuzskata par jebkura uzņēmuma svarīgu stratēģiju, kas virza to uz mērķu un misijas sasniegšanu.



3. att. Loģistikas un mārketinga mērķi un savstarpējā sakarība
Logistics and marketing goals and relationship

Lai gan firmu vadītāji ir pārliecināti par patērētāju apkalpošanas svarīgumu, dažreiz rodas problēmas pateikt, ko tā nozīmē. Bieži patērētāju apkalpošanu definē kā:

- darbības, kas atvieglo biznesa veikšanu,
- atsaucību uz patērētāju vajadzībām.

Šie formulējumi ir pareizi, bet tos ne tikai grūti izteikt ar vārdiem, bet arī nav iespējams novērtēt ar rādītāju (mērījumu) palīdzību.

Par konkrētāku un tāpēc pieņemamāku jāuzskata ārzemju zinātnieku B.Lalondes un viņa kolēģu viedoklis, ka klientu apkalpošana ir:

- darbības sfēra,
- saimnieciskās darbības kvantitatīvo rādītāju kopums,
- vadīšanas filosofija [7, 15-17; 8, 235-244].

Visi trīs jēdzieni par šo kategoriju ir svarīgi, lai izprastu, kas nepieciešams veiksmīgai pircēju apkalpošanai.

Klientu serviss/apkalpošana ir tādu būtisku labumu radīšanas process loģistikas ķēdē ar optimālām izmaksām, kas ietver pievienoto vērtību. Kā rāda veiksmīgi darbojošos loģistikas ķēžu un to dalībnieku pieredze, loģistikas serviss ir nopietnu kompromisu un rūpīgas esošo resursu izmantošanas un analīzes rezultāts.

Veiksmīga klientu apkalpošana nodrošina kā atsevišķu uzņēmumu, tā loģistikas ķēžu konkurētspēju. Tā var dot pievienoto vērtību visiem loģistikas ķēdes dalībniekiem, un tāpēc, apkalpošanas plānos paredzot veicamās darbības, visu laiku jādomā par to, vai tiešām izmaksas, kas radīsies klientu apkalpošanā, būs pamatotas un tieši ko tās viņiem dos. Ļoti svarīgi pakalpojumus sakārtot (ranžēt) pēc to nozīmīguma. Jāizstrādā klientu apkalpošanas standarti, bet, lai kontrolētu un novērtētu paveikto, jāparedz kvantitatīvo rādītāju lietošana.

Loģistikas servisa organizēšanas un realizēšanas process ietver šādus posmus:

- servisa tirgus segmentēšana;
- katra segmenta vērtēšana, tai skaitā patērētājiem svarīgāko pakalpojumu noteikšana;
- pakalpojumu ranžēšana pēc to nozīmīguma;
- apkalpošanas standartu noteikšana katram segmentam;
- sakarības noteikšana starp servisa līmeni un izmaksām;
- atgriezeniskās saites noteikšana ar patērētājiem.

Klientu apkalpošana jāvērtē, lietojot visdažādākos rādītājus. Loģistikas pētnieku uzskati vairumā gadījumu sakrīt, tāpēc nepieciešams īsi raksturot vismaz šādas rādītāju grupas: pieejamību, funkcionalitāti, uzticamību.

Pieejamību raksturo ar to krājumu esamību pareizajā vietā un pareizajā laikā, kas nepieciešami pircējiem. Krājumu pieejamību analizē krājumu vadīšanas loģistikā, uzglabāšanas loģistikā u.c. Šo sarežģīto jautājumu loku te nepētīsim, bet akcentēsim sekojošu rādītāju nozīmīgumu:

- **Deficīta varbūtība.** Tā rāda, cik bieži krājumu var pietrūkt. Deficīts rodas, ja pieprasījums pēc kāda produkta pārsniedz pieejamo krājumu apjomu. Kopējais jebkura produktu veida trūkums raksturo firmas spēju uzturēt bāzes apkalpošanas līmeni. Šajā rādītājā gan netiek ņemts vērā fakts, ka dažu produktu pieejamība pircējiem varētu būt nozīmīgāka nekā citu. Deficīts ietekmē apkalpošanas kvalitāti tikai tādā gadījumā, ja attiecas tieši uz tiem produktiem, pēc kuriem ir konkrētu pircēju konkrēts pieprasījums.
- **Pieprasījuma "piepildījuma" norma.** Tā rāda deficīta sekas noteiktā laika periodā. Tāpēc precīzi jānosaka, tieši kurš produkta veids ir pietrūcis un cik

vienību klients nesaņēma noteiktā laika periodā. Šo rādītāju nosaka kā attiecībā uz konkrētu pircēju, tā pircēju grupu vai tirgus segmentu.

- **Pasūtījumu aptveršanas pilnīgums.** Tas rāda, cik biežas ir situācijas, kad visus firmas krājumus ir pasūtījuši pircēji. Rādītāju uzskata par ļoti “stingru”, jo tas paredz pilnīgi visu krājumu pieejamību.

Minēto pieejamības rādītāju komplekss atspoguļo to, kā firmas krājumu vadīšanas stratēģija un taktika atbilst klientu vēlmēm.

Funkcionalitāti loģistikā raksturo ar spēju ievērot paredzamo izpildes laiku un pieņemamu darbību mainīgumu. Tam lieto šādus operatīvos rādītājus: funkcionālā cikla izpildes ātrums, nepārtrauktība, elastība, trūkumu novēršanas līmenis [4, 426-428].

- **Ātrums.** Funkcionālā cikla ātrumu mēra ar laika periodu, kas paiet no pasūtījumu saņemšanas brīža līdz tā izpildei. Rādītājs ir atkarīgs no loģistikas sistēmas darbības, bet tas jāvērtē no pasūtītāju pozīcijām. Funkcionālā cikla ilgums ir tieši saistīts ar nepieciešamību pēc krājumiem: jo ātrāk norit loģistikas operācijas, jo mazāk līdzekļu jāiegulda krājumu veidošanā.
- **Nepārtrauktība.** Rādītājs raksturo firmas spēju izpildīt pasūtījumus savlaicīgi daudzos pasūtījuma ciklos. Var teikt, ka šis rādītājs, kuru daudzi uzskata par vissvarīgāko, rāda to, kā piegādes nosacījumi tiek izpildīti ilgākā laika periodā. Ja nepārtrauktība netiek nodrošināta, tad patērētājiem nepieciešami krājumi. Nepārtrauktību daudzi praktiķi uzskata par loģistikās darbības kvalitātes “atslēgas” rādītāju.
- **Trūkumu/brāķa novēršanas līmenis.** Lai cik labi noritētu loģistikā darbība, tomēr iespējamās arī kļūdas un neprecizitātes vai arī kādu ārēju spēku ietekme. Galvenais, lai klientu apkalpošanas plānos tiktu paredzēta arī ārkārtas situāciju iespējamība un rīcība netradicionālos apstākļos.

Visi minētie rādītāji faktiski iekļaujas trešajā rādītāju kompleksā “uzticamība”.

Uzticamība. Loģistikas kvalitāte pilnībā ir atkarīga no uzticamības, t. i., spējas strādāt saskaņā ar plānoto krājumu pieejamību un darbību funkcionalitāti. Labu apkalpošanu lielā mērā nosaka firmu gatavība un spēja sniegt savlaicīgu informāciju par paredzamajām izmaiņām. Patērētājus neapmierina pārsteigumi, tāpēc “savlaicīgas informācijas iegūšanu” viņi uzskata pat par svarīgāku darbības kvalitātes rādītāju nekā “pasūtījumu izpildes laiks”. Un vēl – pircēji vēlas, lai viņu partneri loģistikas ķēdēs visu laiku domātu par sniegto pakalpojumu kvalitātes uzlabošanu, kas savukārt prasa regulāru darbības analīzi un vērtēšanu [pēc 1, 87 – 114; 2, 439 - 470].

Visbiežāk attiecību sistēmā (loģistikas ķēdes posmā) “pārdevējs – pircējs” pakalpojumu kvalitātes raksturošanai lieto sekojošus rādītājus:

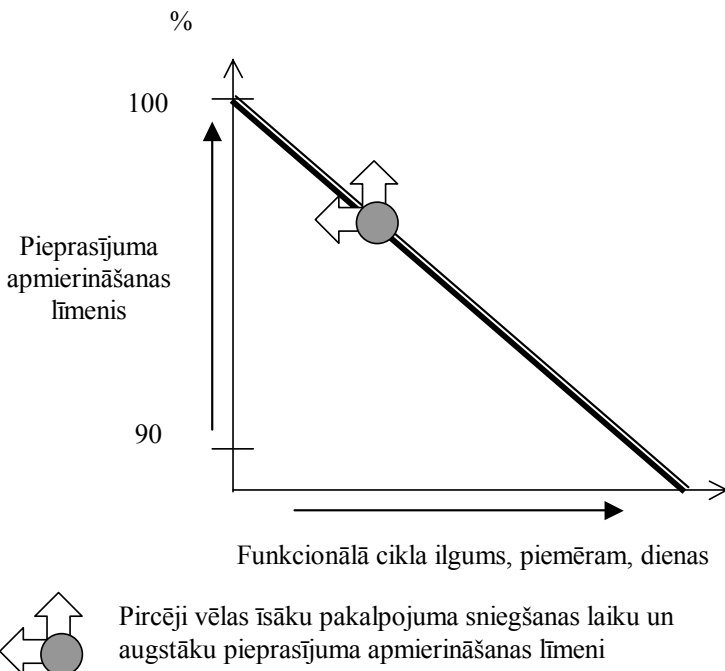
- pārdošanas apjoms laika periodā;
- pasūtījumu skaits laika periodā;
- atpakaļ atgriezto pasūtījumu (vienību, iepakojumu, sūtījumu u.c.) skaits laika periodā;
- saņemto nepilnīgi/neprecīzi nokomplektēto pasūtījumu skaits laika periodā vai konkrētā laika momentā;
- deficīta apjoms laika periodā vai laika momentā;
- anulēto pasūtījumu skaits laika periodā;
- kļūdu/neprecizitāšu novēršanas gadījumu skaits laika periodā;
- savlaicīgi nesaņemto pasūtījumu skaits laika periodā;

- pasūtījuma saņemšanas kavēšanās ilgums attiecībā uz katru konkrēto pasūtījumu vai ilgākā laika periodā kopā;
- iebildumu/pretenziju skaits laika periodā; utt.

Sniegto pakalpojumu kvalitātes vērtēšana jāveic dažādos līmeņos – gan attiecībā uz atsevišķiem produktiem, produktu grupām, pasūtījumiem, pircējiem vai, piemēram, tirdzniecības markām, gan arī loģistikas ķēdēs vai loģistikas tīklos (ar jēdzienu “loģistikas tīkls” apzīmē loģistikas ķēžu kopumu).

Jēdziens “pakalpojumu bāzes līmenis” attiecas uz pakalpojuma sniedzēju normālu saimniecisko darbību un nozīmē, ka firmas visiem saviem pircējiem sniedz pamatpakalpojumus, kuru novērtēšanai var lietot pieejamības, funkcionalitātes un uzticamības rādītājus. Lai gan visu laiku palielinās kā patērētāju prasības, tā firmu spēja sniegt kvalitatīvākus pakalpojumus un grūti noteikt “bāzes pakalpojumu paketi”, loģistikas zinātnieku viedokļi par šo jēdzienu ir līdzīgi. Atšķiras uzskati par to, kad jālieto jēdziens “pakalpojumi ar pievienoto vērtību”. Daļa autoru domā, ka to var lietot tikai situācijās, kad pakalpojumu sniedzēji saviem pircējiem piedāvā papildus pakalpojumus – saskaņā ar individuālajiem pasūtījumiem vai specifiskajām vajadzībām [1, 95]. Šim viedoklim nevar piekrist, jo tas pārāk “šauri” skata vienu no mūsdienu loģistikās darbības galvenajām kategorijām – derīgumu/pievienoto vērtību (*utility*). Jebkurš pakalpojums, kurš tā pircējam dod kādu labumu, palielina produkta/pakalpojuma vērtību un tādējādi ietekmē arī citus loģistikas ķēdes dalībniekus un dod lielāku produkta vērtību tā gala patērētājam.

Jāpiekrīt mūsdienīgajai “pieņemama servisa līmeņa diapazona sašaurināšanās” koncepcijai. Tā nozīmē, ka loģistikas ķēdes jebkurš pircējs gaida no pārdevēja maksimālu krājumu pieejamību, arvien ātrākas un precīzākas piegādes utt. (sk. 4.att.).



4. att. Koncepcijas “pieņemamā servisa līmeņa sašaurināšanās” grafiskais attēlojums
Visual representation of conception “de-escalate of acceptable level of service”

Ja pārdevējam pašam kvalitatīvu un salīdzinoši lētu pakalpojumu piedāvāšana sagādā grūtības, iespējams šajā procesā iesaistīt starpniekus, t. i., firmas – speciālistus [1, 90-92].

Neatkarīgi no tā, vai uzņēmumā ir vai nav izveidota loģistikas nodaļa, ir vai nav personāla sastāvā loģistikas menedžeris, kāds no darbiniekiem pilda loģistikas funkcijas un tas nozīmē, ka tiek vadītas materiālās un ar tām saistītās informācijas plūsmas. Protams, ka visā loģistikas ķēdē jāsekmē arī efektīvas materiālās plūsmas. Diemžēl ne vienmēr tas notiek. Lai gan pēdējos 5 gados Latvijā ir organizēti loģistikas semināri, ir pieejama speciālā literatūra, kurā analizētas piegādes ķēdes vai loģistikas sistēmas, tomēr praktiķi (uzņēmumu vadītāji, struktūrvienību vadītāji un loģistikas menedžeri) parasti vērtību velta tikai divām loģistikas sfērām – transportēšanai un uzglabāšanai. Pēc publikācijām presē, loģistikas menedžeriem izvirzītajiem pienākumiem (kas lasāms darba piedāvājumos), kā arī pēc individuālām sarunām ar daudzu uzņēmumu darbiniekiem, kas nodarbināti loģistikas funkciju realizēšanā, var secināt, ka bieži terminu “loģistika” arī saista tikai ar minētajām sfērām.

Katrs uzņēmums ir loģistikas ķēdes vai loģistikas tīkla dalībnieks un tāpēc ļoti cieši saistīts ar citiem dalībniekiem – pie tam ne tikai ar saviem piegādātājiem un savu produktu/pakalpojumu pircējiem, bet tieši vai netieši ar visiem ķēdes dalībniekiem. Pašlaik saka, ka atrašanās un darbība loģistikas ķēdē vispār nosaka to, “vai mēs esam šajā biznesā”. Daudzi ārzemēs veiktie pētījumi liecina par to, ka 21. gadsimtā vairs nav pareizi analizēt un vērtēt katra atsevišķā uzņēmuma darbību salīdzinājumā ar tā konkurentiem. Katrs iekšējās vai ārējās ķēdes dalībnieks var ideāli veikt savus pienākumus, bet, ja tie nav pakļauti vienotam mērķim un nenotiek funkciju integrācija, patērētāju vajadzības netiks apmierinātas. Tas tāpēc, ka apgādes, ražošanas un sadales sfērās konkurē nevis atsevišķi uzņēmumi, bet loģistikas ķēdes. Un tomēr šajā situācijā katram dalībniekam jāpilda savas funkcijas saskaņā ar ķēdes darbības galveno mērķi – patērētāju vēlmju un vajadzību maksimāli labu apmierināšanu (nodrošinot iespējami labāko kvalitāti un servisu) ar minimālām kopējām izmaksām. (3. att.)

Domājot par darbības racionalizāciju, svarīgi analizēt loģistikas ķēdē notiekošos procesus pēc to derīguma un loģistikas funkciju izmaksām. Katram dalībniekam jāvērtē, kādu pievienoto vērtību dod viņa veikums un kā viņš iesaistās kopējā derīguma nodrošināšanā un, protams, palielināšanā gala patērētājam. Loģistikas ķēdes dalībnieku integrācija novērš tās nevajadzīgās barjeras, kas traucē materiālajām plūsmām un neļauj samazināt izmaksas. Katram pircējam ar katru pārdevēju jāveido labvēlīgu sadarbības partneru attiecības.

Lai noteiktu loģistikas kopējās izmaksas un izpētītu to veidošanos ķēdes atsevišķos posmos, liela vērtība jāvelta loģistikas funkciju raksturojumam un klasifikācijai. Loģistikas pētnieki lieto dažādas funkciju/darbību klasifikācijas, bet visinteresantākais un izmaksu vērtēšanas darbam noderīgākais liekas iedalījums elementārajās un kompleksajās funkcijās. Diemžēl jāsecina, ka praksē visbiežāk tas netiek veikts un firmu speciālistiem lielas problēmas rodas pat klasifikācijas mērķa formulēšanā. Tātad nav pārlicības, ka mikroloģistikajās sistēmās tiek domāts par to, kā izmaksas ir attaisnojamas tikai tādā gadījumā, ja tās rada pievienoto vērtību un tādējādi nodrošina papildus derīgumu patērētājiem.

Loģistikas elementārā funkcija ir jebkura darbība, kas saistīta ar materiālo un citu plūsmu rašanos, absorbēšanu vai pārveidošanu un kura nepakļaujas tālākai sadalīšanai izvirzītā uzdevuma ietvaros.

Loģistikas kompleksā funkcija ir elementāro funkciju kopums, kas nepieciešams sistēmai izvirzīto mērķu sasniegšanai/uzdevumu izpildei [3, 43-48]. Izšķir bāzes/pamata funkcijas, “atslēgas” funkcijas, palīgfunkcijas/atbalsta funkcijas. Klientu servisa standartu nodrošināšana ir viena no “atslēgas” funkcijām.

Izpētot praksē lietotos klientu apkalpošanas standartu mērītājus, redzams, ka problēmas rodas, izvēloties konkrētus rādītājus un veidojot to sistēmu. Firmas parasti analizē tikai tos apkalpošanas elementus, kurus vieglāk novērtēt, un tāpēc bieži vien netiek ņemti vērā no klienta viedokļa svarīgākie aspekti. Piemēram, vērtē nevis visu pasūtījuma ciklu, bet gan tikai pasūtījuma apstrādes vai atlases laiku, jo – “tā ir vieglāk!”. Tas noved pie situācijām, kad pārdevēji nemaz nezina, kāpēc pircēji nav apmierināti ar viņu veikumu.

Tā kā klientu apkalpošanas standarti būtiski ietekmē firmas produktu realizācijas apjomu, noteikti jāveido klientu apkalpošanas stratēģisko, taktisko un operatīvo plānu sistēma. Lai noteiktu klientu apkalpošanas mērķus un uzdevumus, nepieciešams uzzināt/precizēt pircēju viedokli par pārdevējiem, t. i., noskaidrot, ko viņi apkalpošanā uzskata par svarīgāko, ar ko ir neapmierināti, ko vēlētos pilnveidot. Var izdalīt šādas galvenās jautājumu grupas, par kurām nepieciešams uzzināt klientu viedokli:

- Kurus servisa elementus klienti uzskata par svarīgākajiem?
- Kādus vēl pakalpojumus klienti vēlas? Kāpēc?
- Vai klienti ir gatavi maksāt vairāk, ja pakalpojumu kvalitāte paaugstināsies?
- Kā klienti vērtē mūsu piedāvājumu salīdzinājumā ar konkurentiem?

Kad informācija par klientu apkalpošanu ir rūpīgi izanalizēta, var rakstiski noformulēt mērķu sistēmu, uzdevumus un izstrādāt apkalpošanas standartus.

Viens no Latvijas uzņēmumiem, kurš pētījis klientu apkalpošanu, ir ražošanas uzņēmums **SIA “Zemenīte”** (uzņēmuma īstais nosaukums šeit mainīts). SIA “Zemenīte” reģistrēta LR Uzņēmumu reģistrā 1994. gadā. Uzņēmums tika izveidots privatizācijas procesa laikā uz konservu ceha bāzes. SIA “Zemenīte” izgatavo piedevas jogurtiem un saldējumiem, piedevas un pildījumus konditorejas izstrādājumiem, ievārījumu, sīrupu, sulas, saldēto produkciju (ogas, sēnes, dārzeņus) un konservētus augļus un dārzeņus. SIA “Zemenīte” nozīmīgākie klienti ir piena pārstrādes un konditorejas uzņēmumi Latvijā, Lietuvā, Igaunijā, Austrumeiropā un Rietumeiropā. Fasēto produkciju realizē ne tikai Latvijas tirgū, bet arī ASV, Austrālijā, Vācijā u.c. Uzņēmums loģistikas ķēdēs sadarbojas ar daudziem klientiem. Tā kā sadarbība ar piegādātājiem pašlaik ir uzskatāma par veiksmīgu, 2004. gada janvārī SIA “Zemenīte” tika veikts **loģistikas pētījums, kura mērķis** – noskaidrot pircēju apmierinātību ar uzņēmuma sniegtajiem pakalpojumiem un tādējādi, pamatojoties uz galveno klientu domām, novērtēt sadarbības kvalitāti. (Pētījuma veikšanā daļēji tika izmantota Īrijas Nacionālā transporta un loģistikas institūta ieteiktā metodika). [9]

SIA “Zemenīte” pircējus var iedalīt sekojošās grupās:

- mazumtirdzniecības uzņēmumi (*RIMI, Nelda, Sky, City Market, Mego* u.c.);
- sabiedriskās ēdināšanas uzņēmumi (galvenokārt skolu ēdnīcas);
- pārtikas rūpniecības uzņēmumi (*Rīgas piena kombināts, Rīgas piensaimnieks, Margota, Rankas piens, Straupes pienotava, Zemnieku saimniecība “Gosupi”, Daugavpils saldējuma fabrika, Rūjienas piena kombināts, A/S “Laima” un “Staburadze”* u.c.);

- ārvalstu uzņēmumi (*Klaipēdas piens, Tallinas saldētava, Tallinas piena kombināts, Žemaitijas piens u.c.*).

Saskaņā ar iepriekš veikto ABC analīzi, zināms, ka SIA “Zemenīte” galvenie pircēji ir piena pārstrādes uzņēmumi un mazumtirdzniecības uzņēmumi – tie iegādājas 60% produkcijas. Firma eksportē 35% produkcijas, bet sabiedriskajā ēdināšanā nonāk tikai 5% produkcijas.

Lai noskaidrotu pircēju viedokli par SIA “Zemenīte” pakalpojumu kvalitāti un izprastu to, kādēļ uzņēmumi sadarbojas tieši ar šo ražotāju, tika izveidota speciāla aptaujas lapa un ar e-pasta palīdzību aptaujāti 43 pircēji – 26 mazumtirdzniecības uzņēmumi un 17 ražošanas uzņēmumi.

Lai sasniegtu pētījuma mērķi, tika izvirzīti sekojoši **uzdevumi**:

- noskaidrot, vai klientus apmierina pasūtījumu nodošanas veids;
- noskaidrot, vai savlaicīgi tiek saņemta informācija par izmaiņām produkcijas cenās, sortimentā, piegādes termiņos;
- noskaidrot, vai klientus apmierina SIA “Zemenīte” produkcijas piegādes serviss;
- vērtēt SIA “Zemenīte” produkcijas kvalitāti, cenu un atlaižu sistēmu;
- noskaidrot, vai kādreiz ir izteiktas vai iesniegtas pretenzijas par pārdevēja darbu un kāda ir bijusi SIA “Zemenīte” reakcija uz tām.

Aptaujas rezultāti ļauj vērtēt klientu apkalpošanu pēc šādiem **rādītājiem**: pasūtījumu izpildes kvalitāte, piegāžu savlaicīgums/izpildes laiks, piegādes dokumentu kvalitāte, apkalpošana piegāžu izpildes procesā, savlaicīga informēšana par izmaiņām, piegādāto produktu kvalitāte, apmierinātība ar cenu un atlaižu sistēmu, izteiktās pretenzijas un firmas reakcija uz tām.

Apkopotie aptaujas rezultāti rāda, ka 70% pircēju ir pilnībā apmierināti ar to, kā SIA “Zemenīte” izpilda pasūtījumus. Visi klienti ir apmierināti ar sagatavotajiem dokumentiem. Divas trešdaļas (67%) aptaujāto uzskata, ka klientu apkalpošana pasūtījumu izpildes procesā ir augstas kvalitātes, 26% domā, ka to vēlamas uzlabot, un tikai 7%, t.i. 3 respondenti vēlas lielāku saskaņotību. Tomēr daudziem klientiem ir iebildes pret piegādes izpildes laiku, un tāpēc viņi uzskata, ka vēlamas izmaiņas. Gandrīz visi (93%) aptaujātie ir apmierināti ar piegādātās produkcijas kvalitāti. Tomēr daudzus neapmierina piedāvātā cenu un atlaižu sistēma – iebildumi ir 77% aptaujāto, pie tam 19% respondentu ir nopietnas pretenzijas. Vislielākās iebildes pircējiem ir pret to, ka savlaicīgi netiek saņemta informācija par paredzamajām izmaiņām; 88% ir vairāk vai mazāk neapmierināti. Saskaņā ar iepriekš aprakstīto kvalitātes vērtēšanas rādītāju nozīmīgumu, šis ir uzskatāms par būtisku uzņēmuma darbības trūkumu (skat. 1. tabulu).

Lai gan daudziem klientiem ir iebildumi pret SIA “Zemenīte” darbu, tomēr tikai 84% no viņiem atzīmē, ka kādreiz ir izteikuši firmai pretenzijas. Protams, pozitīvi vērtējams tas, ka uzņēmums pieļautās kļūdas ir novērsis [10].

Var uzskatīt, ka lielais apmierināto klientu skaits – gan kopumā, gan ar atsevišķiem servisa elementiem – parāda to, kāpēc pircēji ir izvēlējušies par sadarbības partneri SIA “Zemenīte”.

Saskaņā ar īru pētnieku ieteikto pētīšanas metodiku, pēc aptaujas rezultātu apkopošanas tālākai analīzei tika izvēlēti trīs rādītāji, kas uzrāda **klientu neapmierinātību** ar SIA “Zemenīte” darbu (skat. 1. tabulu). Tika veikta to padziļināta izvērtēšana.

Rādītājs **“piegāžu izpildes laiks”** neatbilst augstiem standartiem tāpēc, ka uzņēmums saņem ļoti daudz pasūtījumu un līdz ar to nespēj operatīvi apkalpot savus

klientus. Var teikt, ka šis ir viens no būtiskākajiem kritērijiem apkalpošanas sfērā, jo tā neizpildes gadījumā vai kavējumu dēļ uzņēmums var zaudēt savus klientus. Lai uzlabotu darbu, nepieciešams:

- 1) palielināt strādājošo skaitu (saskaņā ar tirgus pieprasījumu) – tas ļautu nodrošināt savlaicīgu piegāžu izpildi un operatīvu klientu apkalpošanu;
- 2) palielināt ražošanas jaudas (saskaņā ar pieprasījumu) – lai neveidotos rindas pēc gatavās produkcijas;
- 3) iegādāties vairākus kravas auto vai slēgt līgumus ar starpniekiem – pārvadātājiem;
- 4) stingrāk kontrolēt noliktavas darbību, kā arī izvērtēt, vai produktu izvietojums tajā ir optimāls.

Tā kā minēto pasākumu īstenošana ir saistīta ar lieliem ieguldījumiem un būtiski ietekmēs SIA “Zemenīte” attīstību, ir jāizstrādā klientu servisa uzlabošanas projekts – ar skaidri formulētiem mērķiem un uzdevumiem, ar precīzu izmaksu aprēķinu.

1. tabula

**Rādītāji, kas raksturo klientu apmierinātību un neapmierinātību
ar SIA “Zemenīte” darbu, % [10]
Criteria, which describes customer satisfy/dissatisfaction
with work of “Zemenīte” Ltd., %**

<i>Rādītāji</i>	<i>Izpildes vērtējums</i>	A	B	C	D
Pasūtījumu izpildes kvalitāte	70	28	2	-	-
Piegāžu izpildes laiks	35	65	-	-	-
Piegādes dokumentu kvalitāte	100	-	-	-	-
Apkalpošana piegāžu izpildes procesā	67	26	7	-	-
Informēšanas par izmaiņām savlaicīgums	12	35	46	7	-
Piegādāto produktu kvalitāte	93	7	0	0	0
Apmierinātība ar cenu un atlaižu sistēmu	23	58	12	7	-

A Izpildījums vienmēr ļoti labs

C Izpildījums neatbilst standartiem un/vai nav pastāvīgs

B Pamatā izpildījums pieņemams, bet to varētu mainīt

D Izpilde nav apmierinoša

Rādītājs *“Savlaicīgas informācijas saņemšana par izmaiņām produkcijas cenās, sortimentā un piegādes termiņos”* nav ieguvis augstu vērtējumu, jo SIA “Zemenīte” nav izstrādāta klientu informēšanas sistēma: nav norīkots atbildīgais, kurš nodarbotos ar izmaiņu nosūtīšanu klientiem; nav izveidota konkrēta informēšanas kārtība; nav uzskaites par to, kuriem klientiem šī informācija ir izsūtīta un kuriem nav. Tāpēc jānozīmē atbildīgais darbinieks par jaunumu izsūtīšanu klientiem. Vislabākais veids šīs informācijas nosūtīšanai varētu būt internets, bet varētu lietot arī faksu, kas noteikti visiem klientiem ir pieejams. Nepieciešams izveidot vienotu datu bāzi, kā arī interneta mājas lapu, kurā tiktu ievietota informācija par izmaiņām katrā konkrētajā dienā. Tas atvieglotu darbu pašam uzņēmumam, jo nebūs jāizsūta informācija katram klientam atsevišķi.

Rādītājs *“Apmierinātība ar cenu un atlaižu sistēmu”* nav ieguvis pietiekami augstu vērtējumu tāpēc, ka uzņēmums “Zemenīte” atlaižu sistēmu piemēro katram klientam individuāli un nav izskaidrota tās principi. Lai uzlabotu šo rādītāju, t.i., klienti to izprastu, uzņēmuma darbiniekiem jāskaidro, par ko tiek sniegtas atlaides,

piemēram, par sadarbības laika ilgumu ar SIA “Zemenīte” par iegādātās produkcijas daudzumu, par pirkšanas regularitāti u.c.

Intervijas ar pētījuma veicējiem liecina par to, ka viņi kopumā ir apmierināti ar iegūtajiem rezultātiem, jo, protams, ieguvuši precizētu informāciju, kas nepieciešama lēmumu pieņemšanai, realizējot sadarbības taktiskos plānus loģistikas ķēžu posmā “uzņēmums/pārdevējs – klients/pircējs”. Pētnieki apzinās, ka klientu apkalpošanas darba izpēte jāturpina, sastādot detalizētāku pircēju aptaujas anketu un veicot atkārtotu aptauju saskaņā ar to.

Izvērtējot pieejamo informāciju par SIA “Zemenīte” darbu, tai skaitā veikto pētījumu, jāizsaka virkne iebildumu:

- Lai gan pozitīvi vērtējama loģistikas speciālistu vēlme analizēt sadarbību ar klientiem/pircējiem, veiktais pētnieciskais darbs nav uzskatāms par uzņēmuma kopējās darbības analīzes elementu. Tas liecina par to, ka nav izveidota kvalitatīva informatīvā sistēma, kuras sastāvdaļa ir mārketinga un loģistikas informatīvā sistēma. Piemēram, minētajā pētījumā iegūtie rezultāti ļauj analizēt tikai noieta problēmas un tātad loģistikas ķēdes daļu.
- Uzņēmumā sen nav veikta iekšējo loģistikas ķēžu analīze. Un, kā rāda minētais pētījums, trūkumi klientu apkalpošanā tieši ir saistīti ar nekvalitatīvām informācijas plūsmām iekšējās ķēdēs.
- Lai gan uzņēmumā ir izstrādāts tā stratēģiskais plāns un formulēta misija un stratēģiskie mērķi, tomēr reti notiek stratēģisko plānu izpildes vērtēšana.
- Tā kā nenotiek uzņēmuma un pārējo loģistikas ķēžu dalībnieku kopējs darbs – ķēžu projektēšana/pārveidošana, kopējo izmaksu aprēķināšana, ķēžu stratēģisko mērķu sistēmas izveide utt. –, tad jāsecina, ka nav arī veikti pētījumi par uzņēmuma vietu loģistikas ķēdēs un par to spēju apmierināt gala patērētāju vajadzības.

Ja SIA “Zemenīte” vadība vēlas arī turpmāk veiksmīgi darboties Latvijas un ārvalstu tirgos, nepieciešams veikt detalizētu pašreizējās situācijas analīzi un pārskatīt stratēģisko plānu mērķu sistēmu, kā arī, ņemot vērā strauji mainīgo ārējo vidi, izstrādāt situāciju plānus. Tas nozīmē, ka tuvākajā laikā SIA “Zemenīte”:

- jāveic uzņēmuma iekšējās un ārējās vides analīze (*SWOT* analīze), tai skaitā arī loģistikas ķēžu vides analīze;
- jāizvērtē klientu apkalpošanas loma uzņēmuma un loģistikas ķēžu darbībā, jo visu laiku mainās klientu prasības ne tikai pret produktiem (to kvalitāti) un cenām, bet arī pret servisu;
- jāizveido vienota informācijas sistēma, kas ietver loģistikas un mārketinga informācijas sistēmas, un jāuzlabo informatīvās plūsmas – kā uzņēmuma iekšienē, tā arī loģistikas ķēdēs;
- jāturpina klientu prasību izpēte: jāveic detalizētāka pircēju aptauja, vēlams veikt pētījumu par sadarbību ar piegādātājiem;
- jāizstrādā klientu apkalpošanas vērtēšanas rādītāju sistēma.

LITERATŪRA

1. Bowersox D.J., Closs D.J. *Logistical Management*. – The McGraw-Hill Companies, 1996. – 645 p.
2. Heskett J.L., Sasser W.E., Hart C.W.L. *Service Breakthroughs: Changing the Rules of the Game*. – NY: The Free Press, 1990.

3. Krūmiņa A. Loģistikas funkcijas un to realizācija sadales kanālos // *Ekonomikas un vadības fakultātes 59. konferences referāti*. – Rīga: Latvijas Universitāte, 2001. – 43.–50.lpp.
4. Krūmiņa A., Ozoliņa E. Loģistikas funkcionālie cikli un vairumtirdzniecības loma tajos // *LU Zinātniskie raksti, 647. sēj. Ekonomikas un vadības zinību attīstības problēmas*, IV. – Rīga: LU, 2002. – 426.–436. lpp.
5. Krūmiņa A. Loģistika un piegādes ķēdes mūsdienu ekonomikā // *Baltijas reģiona valstu integrācijas problēmas ceļā uz Eiropas Savienību*. – Rēzekne: RA izdevniecība, 2000. – 241.–248. lpp.
6. Lash M.L. *The Complete Guide to Customer Service*. – New York: John Wiley & Sons, 1998.
7. LaLonde B.J., Cooper M.C., Noordewier T.G. *Customer Service: A Management Perspective*. – New York: The Council of Logistics Management, 1998.
8. LaLonde B.J., Zinszer P.H. *Customer Service: Meaning and Measurement*. – Chicago: The Council of Logistics Management, 1996.
9. Sweeney E., Mee J. *Understanding Customer Service*. Īrijas Nacionālā transporta un loģistikas institūta npublicētie materiāli.
10. SIA “Zemenīte” npublicētie materiāli.

The Relationship between Customer Service and Supply Chain Management

Summary

Supply chain management has a focus on managing the interrelatedness of functions, activities and processes both within the organisation, and across the extended supply chain that evolves through partnering and outsourcing. Customer service is concerned with making the product available to the customer. There is no value in the product or service until it is in the hands of the customer. The objective is to provide the required product or level of service to the customer at an optimum cost to the company – through managing conflicting interests. Customer relationship management includes four aspects: commitment to customers, customer-focused service standards, training and empowerment, effective complaints management.

Market driven customer service strategy determines performance specification for integrated supply chain management. It is supply chains that compete. Inappropriately configured supply chains can be inflexible to change, and disrupt service.

In January 2004, research was conducted at the manufacturing enterprise “Zemenīte” Ltd. Analysis of the responses to a questionnaire resulted in three criteria that testified about customer dissatisfaction, and the company undertook a larger-scale evaluation of them.

Materiālu izlietojuma normēšanas un analīzes uzlabošanas iespējas

Possibilities of Improvements in Materials' Utilisation Rationing and Analysis

Kārlis Krūzs, asoc. prof., *Dr. oec.*

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

Tālr. 7034762, e-pasts: tautinst@lanet.lv

Pētījuma mērķis ir novērtēt materiālu izlietojuma normēšanas nozīmi un uzdevumus šo resursu pārdomātas un taupīgas izmantošanas nodrošināšanai. Doti ieteikumi normēšanas darba uzlabošanai uzņēmumā kopumā, tai skaitā palīgmateriālu izlietošanā. Parādīta normu atbilstības un ievērošanas kontroles nozīme uzņēmumā un svarīgākie cēloņi, kuru dēļ rodas novirzes no apstiprinātajām normām. Norādīts, ka šādu kontroli veic, salīdzinot visas produkcijas izlaidei nepieciešamo konkrēto materiālu faktisko izlietojumu ar izlietojumu pēc operatīvajām normām. Īpaša vērtība pievērsta materiālu izmantošanas analīzei un tās uzlabošanas iespējām, ieviešot ABC analīzes metodi un produkcijas funkcionālo un izmaksu (vērtības) analīzi.

Atslēgvārdi: materiāls, taupība, norma, normatīvs, kontrole, analīze.

Materiālo resursu pārdomātas un taupīgas izmantošanas, to patēriņa un ražojumu pašizmaksas plānošanas pamatā ir šo resursu izlietojuma normas uz produkcijas vienību. Tādēļ ikviens ražojums jānodrošina ar tehniski un ekonomiski pamatotām materiālu izlietojuma normām, kas regulāri jāpārskata, mainoties ražošanas apstākļiem, t.i., izstrādājuma konstrukcijai (modelim, sastāvam), ražošanas tehnoloģiskajam procesam un darba organizācijai. Turklāt, tikai salīdzinot ražošanā faktiski izlietoto materiālu daudzumu ar normās paredzēto, var noskaidrot, vai ir panākts materiālu ietaupījums (ekonomija), vai pieļauts to pārtērēt.

Materiālos resursus ir nepieciešams taupīt, jo to izmaksas produkcijas pašizmaksas struktūrā rūpniecībā vidēji pārsniedz 70% no izmaksu kopapjoma [4,17]. Lai gan pastāv vispārējā materiālo izmaksu samazināšanās tendence, tomēr to īpatsvars produkcijas pašizmaksas struktūrā joprojām palielinās, jo darba resursu izlietojuma samazinājuma temps sakarā ar ražošanas procesu plašu mehanizāciju un automatizāciju ir salīdzinoši straujāks. Tātad materiālo resursu taupība ir svarīgākā produkcijas pašizmaksas samazināšanas un ražošanas rentabilitātes paaugstināšanas rezerve. Turklāt produkcijas materiālietilpību iespējams jūtami samazināt, labāk izziņot materiālu īpašības, paplašinot mūsdienīgu, augstas kvalitātes materiālu ražošanu un lietošanu, pilnveidojot izstrādājumu detaļu un montāžas vienību stiprības aprēķinu metodiku, uzlabojot konstruktoru darbu, lietojot mazatlikuma,

bezatlikuma un detaļas pastipriņošās tehnoloģijas un uzlabojot ražošanas organizāciju.

Normēt materiālu izlietojumu nozīmē plānot to rūpnieciskā patēriņa mēru. Normēšana ietver normu izstrādi, apstiprināšanu, izpildes organizēšanu un izmainīšanu, mainoties ražošanas apstākļiem. Materiālu izlietojuma normā jānosaka produkcijas vienības izgatavošanai nepieciešamais un attiecīgajos apstākļos maksimāli pieļaujama materiālu izlietojuma apjoms [5, 60].

Materiālu izlietojuma normas nosaka, ņemot vērā daudzus faktoros: izstrādājumu konstrukciju, modeli vai sastāvu, izgatavošanas tehnoloģisko procesu, ražošanas organizāciju utt. Katrs no minētajiem faktoriem savukārt ir atkarīgs no noteiktiem ražošanas tehniskajiem apstākļiem. Tā, piemēram, izstrādājuma konstrukciju nosaka tā uzdevums, maksimāli mērķtiecīga materiālu izvēle. Ražošanas tehnoloģijas līmenis atkarīgs no ražošanas veida un apjoma, izstrādājumu precizitātei un kvalitātei izvirzītajām prasībām utt. Jo progresīvāka ražošanas tehnoloģija, jo mazāks materiālu izlietojums. Tā, piemēram, apstrādājot detaļu sagataves uz metālgriešanas darbgaldiem, daudz metāla aiziet skaidās. Izgatavojot tās pašas detaļas pēc aukstās izsēdināšanas vai citām spiedienapstrādes metodēm, var ievērojami samazināt metāla pārpalikumus.

Materiālu izlietojuma normās jāatspoguļo ražošanas organizatoriski tehniskie apstākļi un pasākumi, kas paredzēti kārtējam plānošanas periodam. Tāpēc normas nevar mainīt patvaļīgi, jo tās nosaka tehnikas attīstības un ražošanas organizācijas līmenis katrā konkrētā uzņēmumā.

Lai noteiktu materiālu izlietojuma normu, kas nodrošina taupīgu materiālu izlietojumu produkcijas izgatavošanai, atsevišķi jāizpēti katrs faktors, kas ietekmē normu, un jāatrod to izdevīgākās attiecības. Šī jautājuma risināšana ir materiālu izlietojuma normēšanas darba galvenais saturs.

Lai pilnveidotu materiālo resursu izlietojuma normēšanu un to izmantošanas analīzi, pēc autora domām, vispirms ir nepieciešams sakārtot attiecīgā dienesta darbu uzņēmumos. Tā var būt materiālu izlietojuma normēšanas un resursu taupīšanas grupa, bet nelielā firmā – arī atsevišķs darbinieks. Tiesa gan, materiālu izlietojuma normēšanas speciālistus neviena mācību iestāde nesagatavo, un neviens arī Latvijā, atšķirībā no 70. un 80. gadiem, nerūpējas par šo speciālistu-praktiķu kvalifikācijas paaugstināšanu.

Tā ir joma, kurā vēl tikai tiek gaidīta dažādu speciālistu sagatavošanas firmu ievēriība. Droši vien pieprasījums būtu, jo agrāk sagatavotie speciālisti pārsvarā jau ir sasnieguši pensijas vecumu.

Nepieciešams arī sekmēt uzņēmumu nodrošināšanu ar materiālo resursu normēšanas metodikām un progresīviem šo resursu izlietojuma, pārpalikumu un zudumu normatīviem. Arī šeit tiek gaidīta attiecīgu firmu atsauce, kuras, piesaistot vēl esošos dažādu nozaru speciālistus un zinātniekus, šādas metodikas un normatīvus varētu izstrādāt.

Turklāt ir lietderīgi normēšanas metodiku unificēt nevis pēc materiālu veidiem (metāla velmējumi, zāģmateriāli, plastmasa, kartons u.c.), bet gan pēc to izpildījuma, pēc materiāla pārstrādes tehnoloģiskā procesa vai izgatavojamās produkcijas veida, proti, unificēt metodiku, pēc kuras nosaka izlietojuma normas tādiem materiāliem, ko izklāj pēc garuma (stieņi, caurules), pēc garuma un platuma (loksnes, plātnes, sloksnes, lentes) vai arī pēc garuma, platuma un biezuma (zāģmateriāli), kā arī lējumiem, presējumiem, kalumiem vai karstiem štancējumiem utt. [5, 91].

Svarīgi arī racionāli organizēt izgatavojamās produkcijas nodrošināšanu ar tehniski un ekonomiski pamatotām materiālu izlietojuma normām un tās operatīvi izmainīt, mainoties ražošanas apstākļiem. Turklāt materiālu izlietojuma detaļu un operāciju normas nosaka vienu reizi, uzsākot konkrētas produkcijas ražošanu. Tās apstiprina uzņēmuma galvenais inženieris jeb tehniskais direktors. Turpmāk šīs normas koriģē atbilstoši kārtējam izstrādājuma konstrukcijas un ražošanas tehnoloģijas izmaiņām.

Materiālu izlietojuma normas produkcijas vienībai ietver [5, 80-81]:

- visus pamatmateriālus un palīgmateriālus, kas paredzēti tehnoloģiskajā procesā izstrādājuma izgatavošanai gan tieši rūpnīcā, gan arī kooperējoties (detaļu un operāciju normas);
- izstrādājumu iesaiņošanas un taras materiālus, ja nelieto iepirktu taru;
- produkcijas tipveida pārbaužu materiālus (atbilstoši tehnisko noteikumu prasībām);
- rezerves daļu, instrumentu utt. izgatavošanas materiālus, ja pēc tehniskajiem noteikumiem paredzēts ar tiem komplektēt gatavo produkciju;
- tehniski nenovēršamos materiālu pārpalikumus un zudumus, kas rodas, iestatot un regulējot iekārtas un darbarīkus, kā arī tos, kas rodas, uzglabājot atsevišķus materiālu veidus, izsniedzot tos apstrādei un transportējot uzņēmuma teritorijā.

Mašīnbūves un metālapstrādes uzņēmumos galvenā vērība pievērsta pamatmateriālu (melnie un krāsainie metāli, zāģmateriāli, plastmasa u.c.) izlietojuma normēšanai, jo tie veido izgatavojamās produkcijas materiālo saturu. Turklāt šie materiāli apstrādājošajā rūpniecībā veido izejmateriālu lielāko daļu [4, 14].

Taču šajos uzņēmumos plaši izplatītas arī tehnoloģiskās operācijas, kurās lieto palīgmateriālus. Tie ir materiāli, kuri neietilpst vai arī tikai nelielā apjomā ietilpst gatavajā produkcijā un veicina tās izgatavošanu. Arī to izlietojumu ir nepieciešams normēt.

Šādas tehnoloģiskās operācijas ir: laku, krāsu un galvanisko pārklājumu uznešana, metālu metināšana, lodēšana, karstā griešana un karstā pārklājuma uznešana, metālu termiskā un ķīmiski termiskā apstrāde u.c.

Palīgmateriālu izlietojuma normēšanu parasti veic pēc aprēķinu metodes, konkrēti, pēc analītiskā normu noteikšanas paņēmiena. Turklāt, lai samazinātu aprēķinu apjomu, materiālu izlietojuma normas nosaka nevis atsevišķām detaļām, bet gan kopumā visam izstrādājumam.

Materiālu izlietojuma norma pārējos līdzīgos apstākļos, pēc autora domām, ir atkarīga no:

- tehnoloģiskās operācijas izpildes metodes (ar rokām, pusautomātiski, automātiski u.c.);
- lietojamā materiāla sagatavošanas veida (piemēram, laku un krāsu materiāliem – neuzsildītā vai uzsildītā stāvoklī);
- apstrādājamās virsmas rakstura un stāvokļa (gluda, ar nelīdzenumiem, poraina u.c.);
- detaļu un montāžas vienību konfigurācijas un gabarītmēriem.

Nepieciešamības gadījumā detaļas un montāžas vienības atkarībā no to konfigurācijas un gabarītiem (laku, krāsu un galvaniskajiem pārklājumiem u.c.) iedala sarežģītības grupās.

Sastādot palīgmateriālu izlietojuma normatīvus, jāņem vērā visi normas ietekmējošie faktori.

Palīgmateriālu izlietojuma normas var aprēķināt šādā secībā:

- nosaka apstrādes apjomu attiecīgā raksturojuma tehnoloģiskai operācijai, detaļai un izstrādājumam kopumā;
- aprēķina operāciju normas izstrādājumam, pamatojoties uz apstrādes apjoma rādītājiem un materiālu izlietojuma normatīviem apstrādes apjoma vienībai;
- sastāda materiālu izlietojuma normas izstrādājumam.

Par apstrādes apjoma mērvienību atkarībā no izpildāmās operācijas izvēlas garumu, laukumu, tilpumu, masu vai skaitu. Piemēram, normējot materiālus laku, krāsu un galvaniskajiem pārklājumiem, par apstrādes apjoma mērvienību, kurai izstrādāts normatīvs, pieņem 1 m^2 laukuma, šuvju metināšanai un lodēšanai – 1 m šuves garuma, punktmetināšanai – 1 tūkst. gab. metinājuma punktu, termiskai apstrādei – 1 kg apstrādājamo detaļu.

Šāda pieeja ļauj dažādu palīgmateriālu normēšanai lietot vienu un to pašu metodiku.

Tā kā materiālu izlietojuma normatīvi atkarīgi no dažādiem faktoriem, apstrādes apjoma noteikšanu veic, ievērojot tās pazīmes, uz kuru pamata uzstādīti normatīvi. Tā, piemēram, laku, krāsu pārklājuma laukumu nosaka attiecīgās markas materiālam, ievērojot krāsošanas metodi (ar otu, ar pneimatisko izsmidzināšanu, iegremdējot u.c.) un sarežģītības grupu, kurai detaļa pieskaitāma. Kopējo izstrādājuma krāsojamo laukumu attiecīgajā sarežģītības grupā reizina ar atbilstošu normatīvu, tādējādi iegūstot operāciju normu.

Operāciju normu N_0 vispārējā gadījumā var aprēķināt pēc šādas **formulas** [6, 33]:

$$N_0 = A_a \cdot N_n \sum_{j=1}^n K_j \text{ kg} \quad (1)$$

kur A_a – apstrādes apjoms konkrētai operācijai raksturīgās mērvienībās, m^2 (m, kg u.c.);

N_n – materiāla izlietojuma normatīvs attiecīgajai operācijai, kg/m^2 (kg/m , kg/kg u.c.);

K_j – koeficients, kas ievēro dažādu normatīvu neietvertu normu ietekmējošo j – to faktoru ietekmi uz materiāla izlietojuma normu (krāsojuma slāņu skaits, pārklājuma virsmas raksturs, materiāla veids u.c.);

$j = 1, 2, \dots, n$ – ietekmējošo faktoru kārtas numurs.

Materiālu izlietojuma normas izstrādājumam sastāda, summējot visu attiecīgās markas un šķirnes materiālu operāciju normas.

Jāatzīmē, ka gadījumos, kad nav izstrādāts attiecīgā materiāla izlietojuma normatīvs tehnoloģiskai operācijai (ar šādiem gadījumiem sastopamies arvien biežāk), tad to vai arī materiāla izlietojuma normu izstrādājumam kopumā nosaka pēc izmēģinājuma metodes.

Izmēģinājuma metodes pamatā ir attiecīgās tehnoloģiskās operācijas izpildes novērojumi ražošanas apstākļos, mērot materiāla izlietojumu. Nosakot normatīvu vai normas pēc izmēģinājuma metodes [5, 65-67], jāvadās pēc materiālu racionālas un taupīgas izmantošanas darba paņēmieni un metožu izpētes rezultātiem. Veicot novērojumus, jāņem vērā šādi **faktori**:

- darbi jāveic kvalificētiem strādniekiem;

- materiālam un gatavajam izstrādājumam jāatbilst visām standartu vai tehnisko noteikumu prasībām;
- ražošanas iekārtai un rīkiem jābūt pilnīgā darba kārtībā;
- jāievēro noteiktais tehnoloģiskais process (reglaments), režīms;
- pārbaudes apjomam jābūt pietiekamam, lai iegūtu pareizus datus.

Materiālu izlietojuma mērījumus pēc izmēģinājuma metodes var veikt šādi:

- nosverot materiālu pirms un pēc izmēģinājuma;
- nosverot objektu, kura izgatavošanai izlieto materiālu, pirms un pēc izmēģinājuma;
- lietojot mēra taru;
- veicot tiešus mērījumus.

Normu noteikšana pēc izmēģinājuma metodes ietver:

- rūpīgu izmēģinājuma apstākļu sagatavošanu, ņemot vērā tiem izvirzītās prasības;
- izmēģinājuma un attiecīgo mērījumu veikšanu;
- izmēģinājuma rezultātā izlietotā materiālu daudzuma aprēķināšanu;
- izmēģinājuma mērījumu dokumentācijas sagatavošanu.

Materiālu izlietojuma normas pēc izmēģinājuma metodes var noteikt produkcijas vienībai, kā arī laukuma, garuma, tilpuma u.tml. vienībai. Pēdējos trīs gadījumos iegūst materiālu izlietojuma normatīvu. Tā, piemēram, nosakot materiāla izlietojumu vairāku dažādu detaļu krāsošanai vienā krāsā pēc vienas konkrētas metodes (lietojot pneimatisko izsmidzināšanu, iemērcot detaļu krāsā vai krāsojot ar otu u.tml.), var ērti noteikt krāsas izlietojuma normatīvu krāsojamās virsmas vienībai (1 m²); pēc tam var aprēķināt krāsas izlietojuma normu katram ražojumam atbilstoši nokļājamās virsmas laukumam un normatīva lielumam.

Lai unificētu izlietojuma normas un vienkāršotu to noteikšanu, jānosaka normatīvi, un tikai gadījumos, kad attiecīgajā ražošanā nav viena veida operāciju, jānosaka atsevišķo operāciju izlietojuma normas tieši produkcijas vienībai.

Nosakot materiālu izlietojuma normas, jāņem vērā visi faktori, kas ietekmē materiālu izlietojumu. Tā, piemēram, nosakot krāsu izlietojuma normas, jāņem vērā nokļāšanas metode un klājuma slāņu skaits, kā arī krāsas veids, marka un tonis, bet, nosakot lodmateriāla izlietojuma normas – materiāla biežums, spraugas lielums starp savienojamām daļām, lodmateriāla marka u.tml.

Nosakot materiālu izlietojuma normas pēc izmēģinājuma metodes, mērījumus veic komisija, kuru ieceļ ar uzņēmuma galvenā inženiera rīkojumu. Komisijas sastāvā iekļauj ceha vadītāju (vecāko meistaru) vai laboratorijas vadītāju, normēšanas dienesta pārstāvi vai tehnologu, kā arī kvalitātes kontroles darbinieku. Tas nodrošina izmēģinājuma rezultātu saskaņotu novērtējumu.

Izmēģinājuma rezultātus ieraksta "Materiālu izlietojuma mērījumu aktā", kurā jānorāda: pārbaudes mērķis, izejmateriāli, tehnoloģiskais process vai reglaments, tā apstiprināšanas datums, iekārtas un rīku saraksts, mērīšanas metodes, operāciju izpildītāji un pārbaudes rezultāti.

Aktu, ko parakstījuši komisijas locekļi un apstiprinājis uzņēmuma galvenais inženieris vai pēc viņa norādījuma galvenie speciālisti, glabā tās organizācijas arhīvā, kas izstrādājusi normas.

Jāpiezīmē, ka ražošanas izmēģinājuma normas var būt mazāk precīzas kā aprēķinu normas sakarā ar dažu subjektīvu faktoru ietekmi, piemēram, strādnieku

kvalifikācija, darba vietas apgāde ar rīkiem, tehnoloģiskās operācijas vai visa tehnoloģiskā procesa apgūšanas pakāpe.

Izmēģinājuma rezultātus izmanto materiālu izlietojuma izmēģinājuma normu izstrādāšanai. Tomēr, pamatojoties uz vairākiem izmēģinājumiem, jānosaka nevis vidējā materiālu izlietojuma norma, bet gan vidēji progresīvā (uzlabotā) norma. Turklāt vidēji progresīvā materiālu izlietojuma norma ir to mērījumu summas dalījums ar izvēlēto mērījumu skaitu, kuri atšķiras no mērījumu vidējās aritmētiskās vērtības ne vairāk kā par vienu vidējo kvadrātisko novirzi ($\pm \sigma$) [5, 67].

Lai uzlabotu materiālu izlietojuma normēšanu un sekmētu materiālu racionālu un taupīgu izmantošanu, pēc autora domām, ikvienā uzņēmumā nepieciešams veikt normu atbilstības un ievērošanas kontroli. Tā orientēta uz esošo materiālu izlietojuma normu progresivitātes pārbaudi, salīdzinot tās ar pārskatu datiem par materiālu faktisko izlietojumu atskaites periodā (mēnesī, gadā). Šis darbs veicams regulāri, nepieciešamības gadījumos izdarot materiālu izlietojuma izlases mērījumus un kontroles aprēķinus.

Apstiprināto materiālu izlietojuma normu ievērošanas kontroli veic normēšanas dienesta darbinieki ne retāk kā reizi mēnesī pēc materiālu faktiskā izlietojuma pārskatu datiem, ko iesniegušas ražošanas apakšvienībās.

Svarīgākie **cēloņi**, kuru dēļ rodas novirzes no apstiprinātajām normām, ir šādi [5, 84]:

- darba (procesa, režīma) tehnoloģiskās disciplīnas neievērošana;
- tādu aizvietotājmateriālu lietošana, kas nav paredzēti normās (piespiedu nomaiņa);
- pielautās neprecizitātes, normas izstrādājot.

Kontroli veic, salīdzinot visas produkcijas izlaidei nepieciešamo materiālu faktisko izlietojumu ar izlietojumu pēc operatīvajām normām, ņemot vērā produkcijas ražošanas faktisko apjomu. To var veikt, arī salīdzinot izlases kontroles aprēķinu rezultātus vai izmēģinājumu mērījumus ar operatīvajām materiālu izlietojuma normām.

Materiālu faktisko izlietojumu produkcijas izgatavošanai ar izlietojumu pēc operatīvajām normām R_s salīdzina pēc šādas **formulas** ((-) ekonomija, (+) pārtēriņš) [5, 85]:

$$R_s = M_f - \sum_{i=1}^m N_i \cdot P_i, \quad (2)$$

kur M_f – analizējamā materiāla veida faktiskais izlietojums, kg (m^3 , m^2 , m);

N_i – operatīvā norma i-tai produkcijas vienībai (mērvienība atbilst M_f mērvienībai);

P_i – i-tās produkcijas ražošanas faktiskais apjoms, gab.;

m – kopējais izstrādājumu nosaukumu skaits, kurus izgatavo no attiecīgā materiāla.

Noteikto materiālu izlietojuma normu ievērošanas kontroles rezultātus apkopo, ietverot uzkrātos un sistematizētos normu noviržu cēloņus. Turklāt, lai novērstu cēloņus, kas izraisījuši noteikto normu novirzes, pieņem operatīvus lēmumus vai izstrādā pasākumus, ko iekļauj materiālu taupīšanas organizatoriski tehnisko pasākumu plānos.

Viena no svarīgākajām un darbietilpīgākajām materiālu izlietojuma normēšanas darbinieku funkcijām uzņēmumā ir materiālu izmantošanas analīze. Šim darbam nepieciešama augsta kvalifikācija, kā arī laba šo resursu izlietojuma normēšanas, apgādes un ražošanas apstākļu pārzināšana. Pēc vācu zinātnieku Hansa Arnolda, Franca Hēges un Vernera Tussinga domām, materiālu resursu izmantošanas analīzes galvenais uzdevums ir samazināt produkcijas izgatavošanai nepieciešamo kopējo

materiālu daudzumu, tās īpatnējo materiālietilpību, samazinot vai pilnīgi likvidējot pārpalikumus un zudumus dažādās apgādes un ražošanas procesa stadijās [1, 35].

Ar izejvielu un materiālu izmantošanas analīzi uzņēmumā nodarbojas atsevišķs normēšanas speciālists, normēšanas dienests vai arī to veic kompleksi produkcijas funkcionālās un izmaksu (vērtības) analīzes speciālisti. Šeit arī jāpiebilst, ka materiālu resursu izmantošanas analīzes un produkcijas funkcionālās un izmaksu analīzes būtiska sastāvdaļa – analīzes objekta izvēle – ir uzskatāmi aplūkota vācu profesora Eberharda Garbes darbā, izklāstot ABC analīzes principus [3, 31-33].

Materiālu resursu izmantošanas analīzi uzņēmumā veic pirms gada budžeta sastādīšanas vai arī pirms tā koriģēšanas otrajam pusgadam. Šādu analīzi vispārīgā gadījumā ieteicams veikt **četros posmos** [5, 87-88]:

1. **Izvēlas analīzes objektu un nosaka tās metodi.** Šajā posmā jāizraugās tādi analīzes objekti, kuros, visticamāk, iespējamas prāvas izejvielu un materiālu taupības rezerves.
2. **Izpēta dažādus faktoros,** kas ietekmē materiālu resursu izmantošanu. Izvēlas visracionālākos izejvielu un materiālu veidus, no kuriem izgatavo produkciju. Izstrādā pasākumu plānu, lai samazinātu materiālu resursu izlietojumu, un nosaka ietaupījuma apjomu katram pasākuma variantam.
3. **Pieņem lēmumus** par analīzes rezultātiem un izstrādā materiālo resursu taupīšanas organizatoriski tehnisko pasākumu plānu, nosaka atbildīgos izpildītājus un izpildes termiņus.
4. **Kontrolē** materiālu resursu taupīšanas organizatoriski tehnisko pasākumu plānā ietvertu pasākumu izpildi un veic operatīvos pasākumus, lai ievērotu paredzētos ieviešanas termiņus.

Tātad svarīgs materiālu resursu izmantošanas analīzes posms ir analīzes objekta izvēle, kam šajā rakstā arī pievērsīsim galveno vērību. Līdzšinējā analīzes objekta izvēles prakse bija saistīta arī ar tādiem tirgus ekonomikai svešiem principiem kā materiāla veida nepietiekamība jeb tā deficītums.

Kā jau atzīmēju, ABC analīze ir būtiska materiālo resursu izmantošanas analīzes un produkcijas funkcionālās un izmaksu analīzes sastāvdaļa. ABC analīzes metodes autors ir akciju sabiedrības “*General Electric*” materiālu iepirkumu nodaļas vadītājs inženieris Miles [3, 31]. Bez profesora E.Garbes šo metodi tālāk ir attīstījuši arī vairāki citi vācu zinātnieki H.Arniolds, F.Hēge, V. Tussings [1, 34-37], K. Bihlers [2, 102-105]. Pēc šo autoru atzinuma, un tam var piekrist, analīzes objektu izvēle specifisku lēmumu pieņemšanai izejvielu un materiālu iegādei un to izmantošanas analīzei ražošanā būtu veicama šādā **secībā**:

1. **Aprēķina** atsevišķu materiālu resursu pozīciju (veids, marka, izmērs) patēriņu attiecīgajam izvēlētajam periodam – piemēram, gadam – pēc formulas [5, 123]:

$$V = \sum_{i=1}^m N_i \cdot P_i \quad (3)$$

kur V – materiālu resursa veida patēriņš attiecīgajam periodam, kg (m^3 , m^2 , m);
 N_i – materiālu resursa izlietojuma norma i -tam ražojumam, kg (m^3 m^2 m);
 P_i – produkcijas ražošanas programma i -tam ražojumam, gab.;
 $i = 1, 2, \dots, m$ – ražojuma kārtas numurs, kura izgatavošanai lieto šo materiālu veidu.

Materiālu resursu patēriņu vērtības izteiksmē, pēc autora domām, var aprēķināt pēc šādas formulas:

$$V_n = V \cdot C_m, \quad (4)$$

kur V_n – materiālu resursa veida patēriņš vērtības izteiksmē, Ls;
 V – materiālu resursa veida patēriņš attiecīgajam periodam, kg (m^3 , m^2 , m);
 C_m – attiecīgas izejvielas vai materiāla veida vienības cena, Ls.

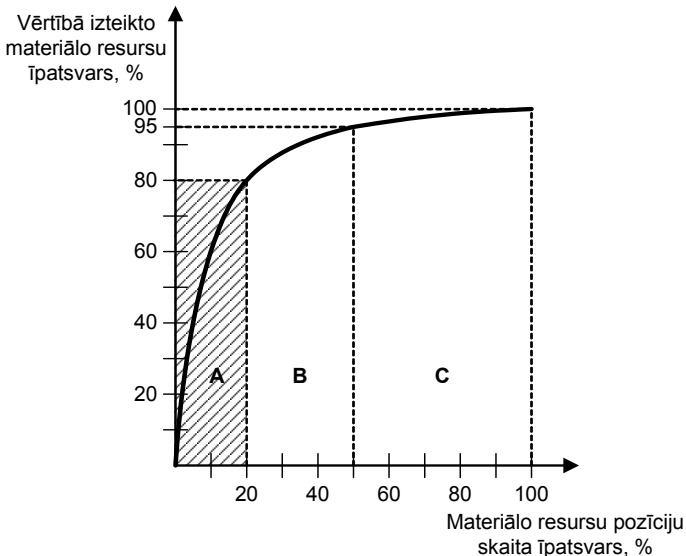
2. **Sagrupē** atsevišķas izejvielu un materiālu pozīcijas pēc to gada patēriņa vērtības izteiksmē samazinošā secībā.
3. **Nosaka** atsevišķu izejvielu un materiālu pozīciju patēriņa īpatsvaru no kopējā gada patēriņa (100%).
4. **Nosaka** pieņemtā materiālo resursu īpatsvara vērtības izteiksmē svarīgāko šo resursu grupu **A** (80%). Līdzīgi nosaka grupas **B** (15%) un **C** (5%).
5. Pēc materiālo resursu pozīciju grupējumu saraksta (2. punkts) **nosaka**, cik atsevišķo pozīciju skaitliski un procentos ietilpst attiecīgajās izejvielu un materiālu grupās **A**, **B** un **C**.

Piemērs: veikt ABC analīzi 500 izejvielu un materiālu pozīcijām, kuru kopējais gada patēriņš ir 1,5 miljoni latu. Analīzes rezultāti apkopoti 1. tab. un 1. attēlā.

1. tabula

ABC analīzes rezultāti
Results of ABC analyses

Materiālo resursu analīzes grupa	Materiālo resursu pozīciju skaits grupā, gab.	Pozīciju skaita īpatsvars grupā, %	Materiālo resursu gada patēriņš, milj. Ls	Vērtībā izteikto materiālo resursu īpatsvars grupā, %
A	100	20	1,2	80
B	150	30	0,225	15
C	250	50	0,075	5
Kopā	500	100	1,5	100



1. att. ABC analīzes piemērs [1, 36]
 Sample of ABC analyses

ABC analīzei var būt visai plašs pielietojums piegādātāju novērtēšanā, kā arī bankās un valsts ieņēmumu dienestā, nosakot svarīgākus izpētes objektus: kreditorus, debitorus un nodokļu maksātājus.

Pilnveidojot materiālo resursu izlietojuma uzskaiti un izmantošanas analīzi, svarīgi pievērst lielāku uzmanību kompleksai šī jautājuma risināšanai, proti, produkcijas funkcionālās un izmaksu analīzes veikšanai. Tās galvenais uzdevums ir salīdzināt izstrādājuma pielietojumu, tā ekspluatācijas īpatnības ar izgatavošanai patērētajiem materiāliem un darbu, pie tam atklāt nevajadzīgos, liekos izdevumus produkcijas ražošanā, atsegt to rašanās cēloņus un piedāvāt konkrētus pasākumus izstrādājuma konstrukcijas un izgatavošanas tehnoloģijas uzlabošanai un materiālietilpības samazināšanai, nepasliktinot produkcijas kvalitāti.

Atsevišķu tēmu risināšanai uzņēmumā izveido darba grupas no konstruktoriem, tehnologiem, ekonomistiem, pieredzējušiem strādniekiem. Pirms darba grupas sēdēm rūpīgi sagatavo izskatāmos jautājumus. Piemēram, kāpēc izstrādājumam nepieciešama konkrētā montāžas vienība; kas dotajā konstrukcijā ir labs, kas apšaubāms; kā apmierina ražošanas tehnoloģijas izvēle; vai nevar iztikt bez kādas detaļas, nedaudz pārveidojot izstrādājuma konstrukciju, tā izskatu u.tml. Šādas kompetentas darba grupas sēdē parasti rodas vairākas interesantas idejas. Pēc tam tās izstrādā detalizēti.

Funkcionālās un izmaksu analīzes metodes lietošanai ir visai plašas iespējas. Pēc šīs metodes var noteikt ne vien izgatavojamās produkcijas funkcionālo lietderību un izmaksas, bet arī pēfīt jaunus izstrādājumus jau to konstruēšanas stadijā, izvēlēties iesaiņojuma vai taras veidus, tehnoloģiskos procesus, ražošanas dienestu struktūru, darba organizēšanu cehos un iecirkņos u.tml. [3, 32].

Pēc autora domām, var atzīmēt 7 šādus produkcijas funkcionālās un izmaksu analīzes posmus: sagatavošanas, informatīvais, analītiskais, radošais, rekomendējošais, realizēšanas (ieviešanas) un rezultātu novērtēšanas posms. Katrs nākamais posms balstās uz iepriekšējā posmā paveikto, turklāt pēdējie divi posmi ir saistīti ar darba grupas rekomendāciju izstrādāšanu, ieviešanu un rezultātu novērtēšanu.

Svarīgi arī paplašināt datortehnikas izmantošanu materiālo resursu izlietojuma normēšanā, normu atbilstības un ieviešanas kontrolē, materiālu izlietojuma uzskaitē un izmantošanas analīzē u.c. darbos.

LITERATŪRA

1. Arnolds H., Heege F., Tussing W. *Materialwirtschaft und Einkauf*. – 7. durchgesehene Auflage. – Wiesbaden: Gabler, 1990. – 356 S.
2. Bichler K. *Beschaffungs – und Lagerwirtschaft*. – 5. erweiterte Auflage. – Wiesbaden: Gabler, 1990. – 242 S.
3. Garbe E. *Einkauf/Materialwirtschaft*: 14 Lehrbrier. – Dresden, 1990. – 77 S.
4. Grochla E. *Grundlagen der Materialwirtschaft*. – 3. gründlich durchgesehene Auflage. – Wiesbaden: Gabler, 1990. – 272 S.
5. Krūzs K. *Materiālu ekonomika*: Mācību līdzeklis. – R.: SIA "Izglītības solī", 2003. – 163 lpp.
6. Krūzs K. Palīgmateriālu izlietojuma normēšana uzņēmumā // *Ekonomiskās problēmas uzņēmējdarbībā*. – R.: RTU, 2001. – 32.–36.lpp.

*Possibilities of Improvements in Materials'
Utilisation Rationing and Analysis*

Summary

The paper examines the importance of the material's utilisation rationing and the tasks of ensuring a reflective and economical usage of these resources. Recommendations for improving the rationing work in a company generally, including the utilisation of auxiliary materials, are given. The importance of the control of compliance with norms in a company and the main reasons why deviations from the approved norms arise are shown. It is indicated that such a control is being done by comparing the output of materials' actual utilisation necessary for the whole with the utilisation in accordance with the operational norms. Special attention is paid to the material's utilisation analysis and the possibilities of improving it, introducing the ABC analysis method and the production's functional and cost (value) analysis.

Bankas portfeļa procentu risks un tā kapitāla prasību novērtēšanas problēmas

Bank Portfolio Interest Risk and Problems of Assessment of Capital Charges for It

Marina Kudinska

Latvijas Universitāte

Finanšu institūts

E-pasts: aniram@btv.lv, tel. (371) 7034625

Procentu risks ir tirgus risks, kas lielā mērā ietekmē komercbanku finanšu rezultātus, tādēļ ka vidēji 56% no banku ieņēmumiem ir procentu ieņēmumi. Tajā pašā laikā procentu riska vadīšanas problēmām komercbankās, autora skatījumā, ir vēlīta nepietiekama uzmanība. Šinī rakstā autors pamato procentu riska kapitāla prasību noteikšanas nepieciešamību, analizē starptautiskajā banku praksē izmantojamās procentu riska vērtību noteikšanas metodes, lai izvēlētos piemērotāko kapitāla prasību noteikšanai. Ir pamatota esošo metožu pilnveidošanas nepieciešamība un parādīta viena no metodiku attīstības iespējām.

Atslēgvārdi: procentu riska vērtība, procentu riska kapitāla prasība, riska pozīcija, procentu pozīcija *gap*, vidējā ilguma metode.

Bankas savā darbībā paredz spēli ar procentu likmēm, pakļaujot sevi procentu riskam. Bāzeles komitejas konsultants D.Keits uzskata, ka “..bankas ideālais stāvoklis ir būt potenciālās bilances termiņu neatbilstības apstākļos, bet šādi termiņu neatbilstībai jābūt apzinātai un lielā mērā jāatbilst procentu likmju svārstībām” [5., 25.lpp.].

Šajā rakstā apkopotā *pētījuma mērķis* ir, balstoties uz speciālo literatūru, Bāzeles un Finanšu un kapitāla tirgus komisijas (FKTK) nostādņēm, banku procentu risku likmju izmaiņas raksturojošo statistiku, pamatot bankas portfeļa procentu riska kapitāla prasību izveidi un piedāvāt paņēmieni tās noteikšanai.

Mērķa sasniegšanai ir izvirzīti vairāki uzdevumi:

- pamatot bankas portfeļa procentu riska kapitāla prasības izveidi;
- izpētīt starptautiskajā banku praksē pielietojamās bankas portfeļa procentu riska novērtēšanas pieejas;
- piedāvāt paņēmieni bankas portfeļa procentu riska kapitāla prasības novērtēšanai.

Pašlaik FKTK paredz veidot kapitāla segumu tikai atsevišķiem procentu instrumentiem (vērtspapīriem un atvasinātiem procentu instrumentiem) [1., 19.-22.lpp.], bankas portfeļa procentu riskam kapitāla prasību aprēķins nav paredzēts. Autors uzskata, ka bankas portfeļa procentu riskam ir nepieciešams kapitāla segums. Nepieciešamību pēc bankas portfeļa procentu riska kapitāla prasības noteikšanas autors pamato ar diviem argumentiem: pirmais arguments ir tas, ka procentu likmju svārstību rezultātā bankai var samazināties procentu peļņa, otrs svarīgs arguments

procentu riska kapitāla prasību noteikšanai ir bankas kapitāla jutīgums pret procentu likmēm – procentu likmju pieaugums mazina pašas bankas kapitālu. No augstāk teiktā izriet, ka bankām būtu jāizstrādā iekšējie modeļi procentu riska vērtības noteikšanai un jānodrošina pietiekams kapitāls procentu riska segumam.

Procentu risks ir tirgus risks, tādēļ tā vērtības noteikšanā būtiska nozīme ir procentu likmju līmeņa prognozēšanai. Procentu līmeņa prognozēšanai ir jābalstās uz valsts ekonomiskās situācijas kvalitatīvu analīzi un procentu svārstību kvantitatīvu analīzi. Prognozējot procentu likmju līmeni, ir jāpievērš uzmanība sekojošām tendencēm:

- paātrinoties naudas masas augšanas tempiem, procentu likmes krīt;
- strauji makroekonomisko rādītāju augšanas tempi var liecināt par inflācijas procesiem, kas saistās ar procentu likmju kāpumu;
- ienesīguma līknes stāvoklis liecina par procentu likmju kāpumu vai kritumu.

Procentu likmju nelabvēlīgu svārstību rezultātā izraisītie zaudējumi var izpausties divējādi: pirmkārt, ievērojama procentu maržas samazināšana un, otrkārt, bankas naudas plūsmas un, kas ļoti būtiski, bankas kapitāla vērtības samazināšana. Bankas kapitāla vērtības samazināšana izsauc bankas kredītreitinga samazināšanos. Tāpēc katrā komercbankā ir jābūt pieņemtai procentu politikai, kurā būtu apkopoti bankas stratēģijas principi procentu riska vadīšanā. Banka var izvēlēties piesardzīgu (konservatīvu), mērenu, agresīvu vai spekulatīvu procentu stratēģiju.

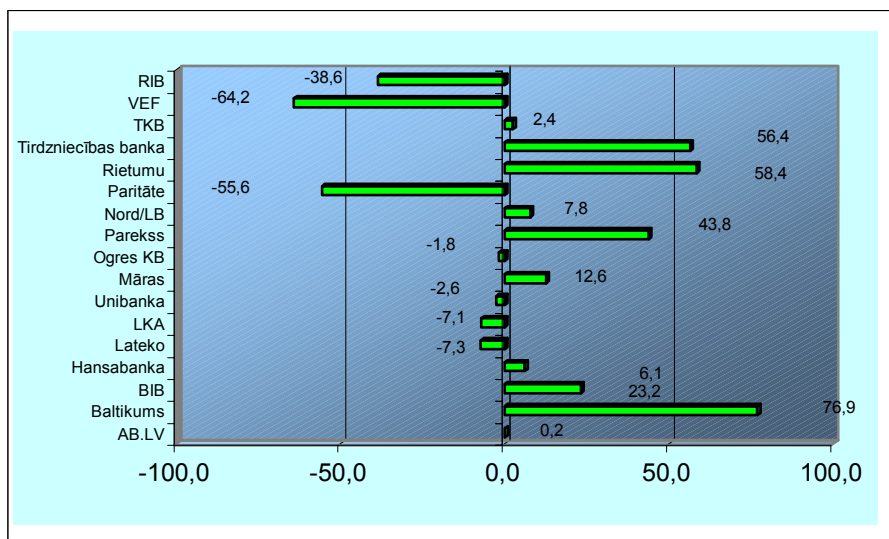
Piesardzīga stratēģija paredz tādu aktīvu un pasīvu vadīšanu, kad banka cenšas saglabāt procentu pozīciju *gap*¹ pēc iespējas tuvāk nulles līmenim. Ja bankai izdodas izveidot šādu stāvokli, tad, procentu likmēm pieaugot, proporcionāli pieaugs kā procentu ieņēmumi, tā arī procentu izdevumi, tādējādi procentu marža un tīrais procentu ienākums nemainīsies. Piesardzīga stratēģija nav saistīta ar likmju prognozēšanu, tā ir augstas likviditātes stratēģija. Šādu stratēģiju izvēlas tad, ja procentu likmju svārstību tendenci ir grūti paredzēt, jo procentu likmju svārstības ir haotiskas. Piesardzīga stratēģija ir raksturīga arī nelielām bankām, kuru kapitāls neļauj spekulēt procentu likmju tirgū. Izvēloties piesardzīgu stratēģiju, banka cenšas sabalansēt aktīvus un pasīvus, kas ir jutīgi pret procentu likmju svārstībām, izveidojot nulles vai sabalansētu *gap*. Šo stratēģiju piekopj bankas ar koeficientu $Gap/Aktīvi < 10\%$. Procentu pozīciju kritēriju robežas ir norādītas vairāku autoru darbos [5., 6., 7., 10.].

Agresīva stratēģija paredz procentu likmju tendenču prognozēšanu un aktīvu un pasīvu struktūru izmaiņas, lai gūtu labumus no prognozējamām procentu likmju izmaiņām. Ja tiek prognozēts procentu likmju kāpums, banka gūs papildus peļņu, sasniedzot lielāku pozitīvo *gap*; ja procentu likmes samazināsies, banka centīsies izveidot lielāku negatīvo *gap*. Šāda stratēģija ir saistīta ar augstu risku, augstu rentabilitāti un zemu likviditātes līmeni; šādu stratēģiju var atļauties lielas komercbankas ar augstu resursu potenciālu un lielu pašu kapitālu. Agresīvās stratēģijas veiksmīga izmantošana lielā mērā ir atkarīga no finanšu tirgus tendenču izpratnes līmeņa un tirgus attīstības tendenču prognozēšanas iespējām. Šo stratēģiju piekopj bankas, kurām $12\% < Gap/Aktīvi < 15\%$.

Ja *gap* pozīcija ir virs 15% no aktīviem, stratēģija tiek uzskatīta par **spekulatīvu**, risks ir ļoti liels un var attaisnoties tikai tad, ja bankai ir īstermiņa stratēģija līdzekļu izvietošanā un piesaistīšanā.

Mērena stratēģija ir vidusceļš starp konservatīvu un agresīvu procentu stratēģiju. Mērena stratēģija paredz procentu izmaiņu kontroli, spekulējot uz procentu svārstībām, bet uzturot tādu pozīciju, lai varētu pietiekami ātri pārstrukturēt bankas bilanci. Īstenojot mērenu stratēģiju, koeficients *Gap/Aktīvi* ir 10-12% robežās.

Autore izvērtējusi Latvijas komercbanku procentu pozīciju un aktīvu attiecību pēc 2002. gada pārskatu datiem, lai noteiktu banku procentu riska stratēģiju raksturu (sk. 1. attēlu). Attēls rāda, ka pēc 2002. gada rezultātiem konservatīva procentu riska politika ir Lateko bankai, Hansabankai, Krājbankai, Aizkraukles bankai, Unibankai, Ogres bankai, Nord/LB bankai un Trasta komercbankai. Autore vēlas pievērst uzmanību paaugstināta riska esamībai atsevišķās komercbankās: pēc 2002. gada pārskatu datiem, spekulatīvās procentu pozīcijas ir bankām Baltikums, Baltijas Starptautiskā banka, Rietumu banka, Parekss banka, Paritāte, Tirdzniecības banka, VEF banka un Reģionālā investīciju banka. Māras bankai ir agresīvā stratēģija. BTB, Hipotēku banka, Multibanka, Biznesa banka un Vereinsbank gada pārskatos neuzrādīja bankas procentu pozīcijas termiņstruktūru.



1.att. Procentu pozīciju un aktīvu attiecība Latvijas komercbankās 31.12.2002., procentos.
Interest positions divided assets in Latvian commercial banks 31.12.2003, percentage

Tas, ka komercbankās ir agresīvas un spekulatīvas riska pozīcijas, nenozīmē, ka bankās nav izstrādātas procentu riska vadīšanas politikas. Stratēģijas raksturs ir atkarīgs no pašas bankas attieksmes pret risku, bet pozīcijai jebkurā gadījumā ir jābūt apzinātai un kontrolējamai.

Procentu riska segumam pietiekama pašu kapitāla noteikšana ir iespējama tikai ar nosacījumu, ka ir ticama esošā un prognozējamā riska vērtības aprēķināšanas metodika.

Bāzeles komiteja procentu riska vadīšanai un procentu riska vērtības noteikšanai iesaka izmantot divas metodes [3., 27.-29.lpp.]:

- *gap* metode vai bilances struktūras ietekme uz tīrajiem procentu ienākumiem;

- bankas aktīvu un pasīvu vērtības jutīgums pret procentu likmju svārstībām, izmantojot naudas plūsmas vidējo svērto ilgumu, vai vidējā ilguma metode (*duration*).

Gap metode ļauj izdarīt secinājumu par procentu maržas izmaiņām noteiktā laika periodā, mainoties tirgus likmēm. *Gap* pozīcija tieši ietekmē bankas tīro procentu ienākumu. Aktīvu un pasīvu pozīcijas termiņstruktūra ļauj saņemt atbildi uz jautājumu: kurā brīdī procentu likmju pieaugums vai samazinājums faktiski ietekmēs procentu ienākumu? Lai novērtētu riskus, kuriem ir pakļauti procentu ienākumi, *gap* reizina ar prognozējamām procentu likmes izmaiņām (paralēlās izmaiņas par 1%, procentu samazināšana īstermiņa instrumentiem un pieaugums ilgtermiņa instrumentiem, procentu pieaugums īstermiņa instrumentiem un samazinājums ilgtermiņa instrumentiem vai jebkuras citas prognozējamās izmaiņas).

$$\Delta NII = Gap \times \Delta i \quad (1)$$

NII – tīrais procentu ienākums (*Net Interest Income*);

Δi – procentu likmju izmaiņas.

Tīrais procentu ienākums samazinās, ja pie negatīvās *gap* pozīcijas procentu likme pieaug un pie pozitīvās *gap* pozīcijas procentu likme krīt. Tīrais procentu ienākums ir bankas peļņas sastāvdaļa, bet peļņa savukārt ir bankas pašas kapitāla sastāvdaļa. Tādēļ peļņas jutīgumu pret procentu likmju izmaiņām var uzskatīt arī par pašu kapitāla jutīguma lielumu.

Dažādas iespējas *gap* pielietošanā procentu riska vērtības noteikšanai ir aprakstītas vairāku ekonomistu darbos [5;6;7;10]. Eiropas komercbankās ir izplatīta procentu riska vērtības noteikšana, diskontējot *gap* pozīciju. Latvijā Nord/LB un Hipotēku banka veiksmīgi pielieto diskontētā *gap* metodi riska vadīšanas procesā. Katra perioda naudas plūsmas diskontē pēc attiecīgā perioda starpbanku piedāvājumu likmes (īstermiņa naudas plūsmai) vai pēc pēdējās starpbanku tirgū saņemtās ilgtermiņa kredītlīnijas (ilgtermiņa naudas plūsmai). Starpbanku kredītu likme ir izvēlēta tādēļ, ka šī likme ir attiecīgā termiņa bankas resursu cenas precīzākais indikators.

Gap metodes izmantošanai procentu vērtības noteikšanā ir vairākas priekšrocības un nepilnības.

Priekšrocības:

- *gap* palīdz noteikt procentu riska vērtību atsevišķiem termiņiem;
- pamatojoties uz *gap* pozīciju, var noteikt limitus katram termiņam;
- *gap* norāda uz bankas procentu pozīciju, kuru vajadzētu hedžēt;
- *gap* metode ir vienkārša realizēšanai.

Nepilnības:

- Procentu likmes izmaiņas ietekmē kā tīro procentu ienākumu, tā arī tīro bankas vērtību. *Gap* metode ignorē aktīvu un pasīvu tirgus vērtības izmaiņas, tas nozīmē, ka ar to tikai daļēji var novērtēt bankas procentu risku.
- Aktīvu un pasīvu dalīšana grupās pēc dzēšanas termiņiem neietver aktīvu un pasīvu sadalījumu grupu ietvaros; aktīvu un pasīvu vērtība vienas grupas ietvaros var būt vienāda, bet aktīvu un pasīvu vidējie pārcenošanas periodi var nesakrist². Problēmu var risināt, saīsinot novērtēšanas laika periodu līdz vienai dienai.
- Problēmu izraisa tas, ka banka nepārtraukti izlaiž un dzēš dažādus finanšu instrumentus, turklāt saņem un izmaksā starpmaksājumus finanšu instru-

mentiem, kas ir jutīgi pret procentu likmju izmaiņām. Šis problēmas risinājums ir starpmaksājumu iekļaušana naudas plūsmā apskatāmajā laika intervālā.

- Metode neparedz procentu likmju prognozēšanu, kas balstās uz reālajām tirgus procentu likmju svārstībām.

Gap analīze ir pirmā un banku praksē izplatītākā procentu riska vērtības noteikšanas metode. Otrā metode, ar kuru var izmērīt procentu risku, ir bankas **bilances vidējā ilguma metode**. Bankas bilances vidējā ilguma metode ļauj prognozēt bankas darbību ilgākam laika periodam, tā papildina *gap* metodi. Bankas bilances vidējā ilguma metode ļauj iegūt vispārēju rādītāju, kas nosaka bankas pakļautību procentu riskam. Šīs metodes pamatā ir bankas aktīvu un pasīvu tīrās tagadnes vērtības noteikšana. Turklāt diskontēšana jāveic, par pamatu ņemot tirgus likmes. Mainot likmju līmeni tagadnes naudas plūsmas aprēķināšanā, var noteikt procentu likmju izmaiņu ietekmi uz bankas tīro naudas plūsmu. Vidējais svērtais ilgums tiek rēķināts, vērtējot katra bankas aktīva un saistības pilnu maksājumu naudas plūsmu. Tas nosaka vidējo laiku, kas nepieciešams investēto līdzekļu atgūšanai. Tekošās naudas plūsmas noteikšanai, kā arī vidējā svērtā termiņa aprēķināšanai ir jāizmanto standarta formulas [10., 247.lpp.].

$$P_o = \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+i_t)^t} \quad (2)$$

$$D = \frac{\sum_{t=1}^N \frac{CF_t \times t}{(1+i_t)^t}}{P_o} \quad (3)$$

P_o – aktīva vai pasīva tekošā vērtība;

CF_t – perioda t maksājums;

i – perioda t procentu likme;

N – nominālais termiņš;

D – ilgums.

Ja banka ir ieinteresēta pilnībā hedžēt procentu risku, tā centīsies uzturēt bilanci, kurā $D_A \sim D_S$, kur D_A – visu aktīvu vidējais svērtais termiņš; D_S – visu saistību vidējais svērtais termiņš. Aktīvu un pasīvu nesabalansētība pēc atmaksas termiņiem D ir aprēķināma pēc formulas [10., 249.lpp.]:

$$D = D_A - u \times D_S \quad (4)$$

kur u – summāro saistību un summāro aktīvu attiecība.

Gadījumā, ja bilances vidējais ilgums ir pozitīvs lielums, pašu kapitāla tirgus vērtība samazinās, pieaugot procentu likmei tirgū, un pieaug, procentu likmei samazinoties. Ja vidējais ilgums ir negatīvs, pašu kapitāla tirgus likme pieaug, pieaugot procentu likmei tirgū, un krīt, procentu likmei samazinoties. Šādu secinājumu var izdarīt, apskatot Makauli (*Macauly*) modificētā vidējā ilguma formulu [10., 251.lpp.]:

$$MD = -\frac{D}{1+r}, \quad (5)$$

kur D – vidējais ilgums, r – tirgus likme

Izmantojot Makauli modificētā vidējā ilguma formulu, var noteikt pašu kapitāla relatīvās izmaiņas [8., 26.lpp.]:

$$\frac{\Delta K}{K} = -D \frac{\Delta i}{1+i} \quad (6)$$

kur K – bankas kapitāls un rezerves; ΔK – bankas kapitāla un rezervju izmaiņas; i – tirgus procentu likme; Δi – tirgus procentu likmes izmaiņas.

Apkoposim bilances jutīguma metodes priekšrocības un trūkumus.

Priekšrocības:

- metodes izmantošana ļauj pārvaldīt visus bankas aktīvu un saistību portfeļus;
- novērtēšanā tiek ņemtas vērā bankas aktīvu un pasīvu pilnas maksājumu naudas plūsmas;
- izmantojot metodi, ir iespējams noteikt kapitāla vērtības izmaiņas, kas saistītas ar procentu likmju svārstībām, tādējādi nosakot riska kapitālu un procentu riska pašu kapitāla prasību.

Nepilnības:

- vidējā ilguma metode paredz, ka procentu likmes vai nu paliek stabilas, vai mainās paralēli;
- ja likmju svārstības nav vienpusējas³, ir jāveic rezultāta korekcijas;
- metode neparedz procentu likmju prognozes, kas balstās uz reālām tirgus procentu likmju svārstībām.

Sakarā ar to, ka pašu kapitāls ir maksimālā zaudējumu robeža, autores skatījumā pareizi būtu izvēlēties vidējā ilguma metodi kā pamata metodi kapitāla prasību noteikšanai. No otras puses, vidējā ilguma modeļi paredz, ka procentu likmes vai nu paliek stabilas, vai mainās paralēli. Kapitāla jutīguma noteikšanai analītikim pašam ir jāizvēlas iespējamo likmju izmaiņu scenārijs. Kapitāla prasības būs noteiktas precīzāk, ja noteikšanas pamatā būs reāls procentu likmju sadalījums, tātad autore nonāca pie secinājuma, ka modificētā vidējā ilguma metodi varētu pilnveidot.

Pilnveidotās metodes pieņēmumi.

1. Metodes pamatā ir tās valūtas instrumentu likmes volatilitāte, kurā ir nominēta lielākā daļa bankas procentu instrumentu.
2. Metode ļauj noteikt potenciālos zaudējumus ar noteiktu varbūtību, kas ir mazāka par 100%.

Pilnveidotās metodes apraksts.

1. Jāizvēlas procentu riska vērtības noteikšanai izmantojamo datu vākšanas perioda ilgums. Jo ilgāks ir retrospektīvo datu periods, jo precīzāki būs rezultāti, bet periods nevar būt pārāk ilgs, jo dati var novecot. Tādēļ bankām pašām ir jāizvēlas piemērotākais periods. Pētījumā ir izmantota procentu likmju retrospektīvā bāze – 3 mēneši (120 dienas). Autore analīzei izmantoja šādu periodu likmes: uz nakti (O/N), 1 diena (T/N), 7 dienas (W), 1 mēnesis (1M), 3 mēneši (3M), 6 mēneši (6M), 1 gads (1Y) un vairāk par gadu. Par attiecīgo periodu raksturojošām likmēm, autores skatījumā, ir lietderīgi izvēlēties īstermiņa starpbanku piedāvājuma likmes un pēdējās starpbanku tirgū saņemtās ilgtermiņa kredītlīnijas procentu likmes.

2. Jāizvēlas likmes ar lielāku svārstīgumu. Likmes ar lielāku svārstīgumu ir likmes ar lielāku standartnovirzi. Lielākās svārstības ir procentu likmēm uz nakti. Tādēļ turpmāk tiks pētīta tieši šā perioda likmju dinamikas rinda.

3. Jāveic gadījumu lielumu sadalījuma rakstura pārbaude. Procentu likmju sadalījums ir pārbaudīts pēc Kolmogorova–Smirnova metodes. Testa rezultāti liecina par to, ka ar varbūtību, kas lielāka par 95%, var pieņemt hipotēzi par normāla sadalījuma esamību visu procentu likmju termiņiem.

4. Jāpēta dinamikas rindas pamata tendences. Dinamikas rindas pamata tendences izpētei izmantota mazāko kvadrātu metode. Trenda vienādojuma determinācijas koeficients ir 0,6831; tas nozīmē, ka 68,31% no variācijas izskaidro trenda vienādojums

$$\hat{y}_t = 1E-06 t^3 - 0,1089 t^2 + 4113,8 t - 5E+07.$$

5. Jānovērtē trenda vienādojuma statistiskais nozīmīgums. Trenda vienādojuma F-kritērijs ir vienāds ar 83,35. $F > F_{0,01;3;116} = 3,95$, tas nozīmē, ka dinamikas rindas vienādojums ir būtisks 99% līmenī [9., 534.lpp.].

6. Jāveic kļūdu autokorelācijas tests. Pārbaude ir veikta, izmantojot Darbina–Votsona kritēriju. Veicot pārbaudi, tika konstatēts, ka $d = 1,46$, tas nozīmē, ka autokorelācija nepastāv⁴, bet autore pieļauj, ka procentu likmju prognozēšanā ar citu sākotnējo datu perioda dziļumu autokorelācija var pastāvēt un prognozēšana nedos ticamus rezultātus.

7. Jānosaka iespējamās procentu likmju izmaiņas izvēlētajam laika intervālam. Novērtēsim iespējamās procentu likmes izmaiņas periodam $t=25$ dienas vai tuvākajai darba nedēļai. Izmaiņas laika intervālā +5 dienas var noteikt pēc formulas:

$$y_{x0} - t_{1-\alpha, n-2} S_{y0} \leq y_{x0} + t_{1-\alpha, n-2} S_{y0} \quad (1)$$

Atsevišķu nozīmju dispersija var tikt aprēķināta pēc formulas:

$$S^2_{y0} = S^2 \times \left[1 + \frac{1}{n} + \frac{(t_0 - \bar{t})^2}{\sum_{i=1}^n (t_i - \bar{t})^2} \right] \quad (2)$$

$$S^2_{y0} = 0,062, S_{y0} = 0,249. \text{ Stjudenta kritērija tabulas vērtējums } t_{0,99;116} = 2,62.$$

Intervāla novērtējums ir šāds:

$$3,04 - 2,62 \times 0,249 \leq y(125) \leq 3,04 + 2,62 \times 0,249$$

$$2,38 \leq y(125) \leq 3,69$$

Prognozējamo procentu likmju izmaiņu intervāls rāda, ka vērtēšanas laika periodā procentu likmes ar 99% varbūtību mainīsies 2,38–3,69% intervālā. Faktiskās procentu likmju izmaiņas periodā no 2003. gada 1.jūlija līdz 1.augustam ir bijušas 3,02–3,12%, kas liecina par to, ka vērtējums ir bijis korekts. Novērtētās procentu likmju izmaiņas ir intervālā +/- 0,47% no vidējā. Šīs izmaiņas var izmantot kā visticamāko procentu likmju izmaiņu scenāriju un noteikt kapitāla jutīgumu šādām procentu likmju izmaiņām. Pašu kapitāls ir 55350 tūkst. Ls, bilances vidējais ilgums ir 1,21 gads, procentu likmju prognozējamās svārstības ir 0,47%, vidējā procentu likme ir 3,04%.

$$\frac{\Delta K}{K} = -D \frac{\Delta i}{1+i}; \frac{\Delta K}{55350} = -1,21 \frac{0,0047}{1+0,0304} = -0,0055192; \Delta K = -305489 \quad (3)$$

Ar 99% varbūtību kapitāla vērtība nākamajās 5 dienās mainīsies maksimāli par 305489 Ls. *Šo lielumu var uzskatīt par kapitāla prasību bankas procentu pozīcijas riskam, tādēļ ka tas norāda uz iespējamām pašu kapitāla izmaiņām procentu likmju svārstību rezultātā.*

Pilnveidotās vidējā ilguma metodes priekšrocības:

- riska vērtības noteikšanas pamatā ir procentu likmju vēsturiskie dati un kapitāla vajadzību noteikšana, kas ir balstīta uz likmju reālo dinamiku;
- metodes pamatā ir vidējā ilguma metode, kas ļauj noteikt kapitāla jutīgumu procentu izmaiņām, tādēļ varētu pieņemt atrasto riska vērtību par procentu riska kapitāla prasības lielumu;
- pieejas izmantošana neprasa naudas un laika resursus.

Pilnveidotās vidējā ilguma metodes nepilnības:

- metode neparedz likmju izmaiņu korelatīvo analīzi, tādēļ, līdzīgi kā vidējā ilguma metodes izmantošanas gadījumā, ja likmju svārstības nav vienpusīgas, ir jāveic rezultāta korekcijas;
- procentu likmju prognozēšanā ar citu sākotnējo datu perioda dziļumu var pastāvēt autokorelācija.

Ja starp vēsturiskiem datiem dinamikas rindā pastāv autokorelācija, tad izveidotais prognozēšanas modelis nedod ticamus rezultātus. Atkarība no vēsturiskiem datiem ir kļuvusi par iemeslu tam, ka XX. gs. 80. gados parādījās jaunas klases modeļi – nosacītās autoregresijas heteroskedastitātes (*autoregressive conditionally heteroskedastic – ARCH*), vēlāk parādījās tā saucamie *GARCH (general autoregressive conditional heteroskedastic)* modeļi. Bet prognozēšana, izmantojot attīstītus *GARCH* modeļus, ir atsevišķa pētījuma vērtā, tādēļ autore jutīguma noteikšanā aprobežojas ar scenārija pieeju procentu likmju svārstību noteikšanai. Nākotnē autore ir paredzējusi attīstīt izklāstītu pieeju procentu riska kapitāla prasības noteikšanai, izmantojot procentu likmju prognozēšanas iespējas ar attīstītām adaptīvām metodēm.

Izklāstītās pilnveidotās ilguma pieejas izmantošana ļaus komercbankām veikt procentu likmju iespējamo izmaiņu vērtējumu, veidot riska kapitālu procentu riskam un veidot kapitāla prasības procentu riskam. Autore uzskata, ka procentu riska vērtība noteikti būtu jārēķina visām Latvijas komercbankām. Procentu riska kapitāla prasība ir kapitāla daļa, kas bankai ir jārezervē procentu riskam. ***Bankas kapitāla pietiekamību nosakot, procentu kapitāla prasību noteikti vajadzētu rēķināt bankām ar agresīvu un spekulatīvu procentu pozīciju; bankām ar piesardzīgu procentu pozīciju kapitāla prasības, autores skatījumā, nav jārēķina.*** Šāda uzskata pamatā ir Bāzeles komitejas [3.] un FKTK noteikumi kapitāla pietiekamības aprēķināšanai [1.], kur kapitāla prasības netiek rēķinātas visiem tirdzniecības portfeļa riskiem.

Autore aptaujāja vairāku komercbanku riska pārvalžu darbiniekus. 91% aptaujāto uzskata, ka bankām būtu jāveido kapitāla prasība procentu riskam, viens respondents atzīmēja, ka ir jābūt noteiktai robežai, zem kuras nav jēgas rēķināt kapitāla prasību. Raksta autore šādu robežu ir izdalījusi – kapitāla prasība, autores skatījumā, būtu jārēķina bankām ar procentu pozīciju virs 12% no aktīviem (spekulatīvā pozīcija). Visi respondenti atzīmēja, ka pilnveidotā vidējā ilguma metode labāk par pārējām procentu riska vērtību noteicošajām metodikām ļauj noteikt procentu riska kapitāla prasību un to var reāli izmantot komercbankās.

Raksta nobeigumā autore vēlas secināt, ka bankām būtu jāizstrādā iekšējie modeļi procentu riska vērtības noteikšanai un jānodrošina pietiekams kapitāls procentu riska segumam.

Kopsavilkums

Rakstā ir analizētas procentu riska pozīcijas Latvijas tirgū un izdarīti secinājumi par Latvijas komercbanku procentu stratēģiju raksturu, kas ir vērojams 2002. gada beigās. Autore ir pierādījusi nepieciešamību procentu riska kapitāla prasību noteikšanai, izvērtējusi pasaulē atzītās procentu riska vērtības noteikšanas metodes, atklājusi priekšrocības un nepilnības metožu izmantošanā. Autore ir pilnveidojusi modificētā vidējā ilguma kapitāla jutīguma metodi, noteikusi tās stiprās un vājās puses. Autore ir paudusi viedokli par procentu riska kapitāla prasību novērtēšanu, kas izklāstīta šajā rakstā, Latvijas komercbanku iekšējo auditoru komitejā un atradusi atbalstu.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

- ¹ *Gap* pozīcija ir starpība starp aktīviem un pasīviem, kas jutīgi pret procentu likmju svārstībām.
- ² Piemēram, aktīvi var būt pārņemti perioda beigās, bet pasīvi – perioda sākumā un otrādi.
- ³ Piemēram, īstermiņa likmes pieaug, bet ilgtermiņa likmes samazinās.
- ⁴ Autokorelācija pastāv, ja $1,36 < d < 2,64$ – sk. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика. –М.: ЮНИТИ, 2000, с. 489.

LITERATŪRA

1. Banku un brokeru sabiedrību kapitāla pietiekamības aprēķināšanas noteikumi. Apstiprināti ar FKTK padomes 11.11.2002. lēmumu Nr. 275.
2. Monetārais apskats. Latvijas Banka. Nr. 1-4/1995, 1-4/ 1996, 1-4/1997, 1-4/1998, 1-4/1999, 1-4/2000, 1-4/2001, 1-4/2002, 1-2/2003.
3. The New Basel Capital Accord: Consultative Document /Basel Committee on Banking Supervision //BIS, April 2003.
4. Principles for the Management and Supervision of Interest Rate Risk: Supporting Document to the New Basel Capital Accord //BIS, 2001.
5. Cates D.C. Interest Sensitivity in Banking //The Bankers Magazine, January 1998, pp. 25–30.
6. Lewis M.K., Davis K.T. *Domestic and International Banking*. – London: Philip Allan. – P. 440.
7. Батракова Л.Г. *Анализ процентной политики коммерческого банка*. –Москва: Логос, 2002. – 149 с.
8. Жованников В. Теория дюрации как инструмент управления балансом коммерческого банка //Банковское дело, 2002; 2: 26–37.
9. Кремер Н.Ш. *Теория вероятностей и математическая статистика*. – Москва: Юнити, 2000. – С. 443–534.
10. Ларионова И.В. *Реорганизация коммерческих банков*. – Москва: Финансы и статистика, 2000. – С. 247.

*Bank Portfolio Interest Risk and Problems
of Assessment of Capital Charges for It*

Summary

The article analyses the interest risk positions on the Latvian market and presents conclusions on the nature of Latvian banks' interest strategy, which could be observed in late 2002. The author has proved the necessity to specify the capital charges for the interest risk, assessed the world-recognized methods for determination of the interest risk value, found the advantages and drawbacks in application of the methods. The author has also improved the *average duration* capital sensitivity method and defined its strong and weak points. The author has expressed her opinion on the assessment of capital charges for interest risk, presented in this article, at the Committee of Latvian Commercial Banks' Internal Auditors and met with their support.

Introducing Corporate Governance in the Republic of Latvia

Korporatīvās vadības ieviešanas problēmas Latvijas Republikā

Igors Ludboržs, prof., *Dr.oec.*

Latvijas Universitātes Grāmatvedības institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: ludborz@latnet.lv

Within the EU, Member States have different systems of corporate governance, which reflect their different cultures and the various views about the roles of corporations and the way in which their industry should be financed. Over the last years, corporate governance has been the subject of increasingly intense debate. Forty or so corporate governance codes relevant to the European Union have been adopted over the last decade, at national or international levels, with the aim of better protecting the interests of shareholders and/or stakeholders. Good company law and good corporate governance practices in the Republic of Latvia will enhance its real economy.

Keywords: corporate governance, the European Union, the Republic of Latvia, issues, action plan

Corporate governance, which can be defined in many ways, is usually understood as the system by which companies are directed and controlled [10]. It is, in the light of the recent corporate scandals, now a major issue globally. Poor corporate governance performance by some companies has greatly undermined confidence in capital markets.

Within the EU, Member States have different systems of corporate governance, which reflect their different cultures and the various views about the roles of corporations and the way in which their industry should be financed. Over the last years, corporate governance has been the subject of increasingly intense debate. Forty or so corporate governance codes relevant to the European Union have been adopted over the last decade, at national or international levels, with the aim of better protecting the interests of shareholders and/or stakeholders [10].

Dynamic and flexible company law and corporate governance framework is essential for a modern, dynamic, interconnected industrialised society. Good company law and good corporate governance practices throughout the EU will enhance the real economy:

- an effective approach will foster the global efficiency and competitiveness of businesses in the EU. Well-managed companies, with strong corporate governance records and sensitive social and environmental performance, outperform their competitors. Europe needs more of them to generate employment and higher long- term sustainable growth;

- an effective approach will help to strengthen shareholders' rights and third parties protection. In particular, it will contribute to rebuilding European investor confidence in the wake of a wave of recent corporate governance scandals.

Harmonisation of the European Union rules relating to company law and corporate governance, as well as to accounting and auditing, is essential for creating a Single Market for Financial Services and products. In the fields of company law and corporate governance, objectives include:

- providing equivalent protection for shareholders and other parties concerned with companies;
- ensuring freedom of establishment for companies throughout the EU;
- fostering efficiency and competitiveness of business;
- promoting cross-border cooperation between companies in different Member States; and
- stimulating discussions between Member States on the modernisation of company law and corporate governance.

Achieving the objectives pursued (fostering efficiency and competitiveness of business, and strengthening shareholders' rights and third parties protection) requires a fully integrated approach. Related initiatives, forming part of this integrated approach but not part of an Action Plan for Company Law, including Corporate Governance developed by the Commission of European Communities, include:

- the Financial Services Action Plan [6] of 1999, which confirmed the overall objectives which should guide the financial services policy at EU level and set out a framework for an integrated capital market by 2005;
- the Financial Reporting Strategy [7] of 2000, which seeks to achieve high quality financial reporting through the adoption of a common set of accounting standards and the development of a proper enforcement system, which led to the adoption in 2002 of the Regulation on the application of international accounting standards;
- the Communication on Corporate Social Responsibility [8] of 2002, which addresses the social and environmental dimension of business in a global economy and led to the setting up of a European Multi-Stakeholder Forum with a view to promoting voluntary social and environmental practices of business, linked to their core activities, which go beyond their existing legal obligations;
- the Communication on Industrial Policy in an Enlarged Europe [9] of 2002, which addresses the need for EU industry to achieve a more sustainable production structure as a driver of growth and productivity;
- the Communication on the priorities for the statutory audit in the EU, which is published together with the present Communication and which covers an EU policy approach aimed at ensuring audit quality and public confidence in the audit profession. It covers issues like the use of ISA's (International Standards on Auditing), public oversight of auditors, and the modernisation of the Eighth Company Law Directive into a comprehensive principles-based approach.

The High Level Group of Company Law Experts' (Group) Report

After the Group had delivered its Report on Issues Related to Takeover Bids in January 2002, it has turned to its original mandate to provide recommendations for a

modern regulatory European company law framework. This mandate was extended by the Commission following the ECOFIN Council meeting in Oviedo on April 12 and 13, 2002, to review specifically a number of issues related to corporate governance: the role of non-executive and supervisory directors, management remuneration, the responsibility of management for financial statements, and auditing practices.

On 4 November 2002, a High Level Group of Company Law Experts appointed by Commissioner Bolkestein in September 2001 and chaired by Jaap Winter presented its Final Report on “A modern regulatory framework for company law in Europe”. This report focused on corporate governance in the EU and the modernisation of European Company Law. The Group recommended [11] that the priorities on the short term for the EU should be to improve the EU framework for corporate governance, specifically through:

1 Disclosure

- Listed companies in the EU should be required to make a coherent, descriptive statement in their annual accounts covering the key elements of their corporate governance structure and practices. They should refer to a national code on corporate governance or company law with which they comply or in relation to which they explain deviations.

2 Shareholders

- Listed companies in the EU should be required to provide shareholders with electronic facilities to access relevant information and to vote in absentia, in particular through their website;
- These facilities should be offered to shareholders across the EU and beyond, and specific problems related to cross-border voting should be solved urgently; a report published recently by a separate group of experts on these issues is endorsed by the High Level Group;
- Institutional investors are to be required to disclose their voting policies to their beneficiaries and, at the request of their beneficiaries, their voting records in individual cases;
- In addition to their standard rights of information, shareholders holding 5 or 10% of share capital should have the right to ask a court or administrative authority to grant a special investigation into the affairs of the company.

3 Board

- At least listed and open companies in the EU should generally have the option between unitary board structure, with executive and non-executive directors, and a two-tier board structure, with managing directors and supervisory directors, as now enacted for the European Company (SE);
- In three key areas where executive directors have conflicts of interest, i.e.:
 - nomination for appointment by shareholders,
 - remuneration,
 - supervision of the audit of the company’s accounts.

Decisions within the board should be made by non-executive or supervisory directors, the majority of whom are independent. A majority of independent non-executive or supervisory directors is sufficient to deal with conflicts of interests while accommodating the wide existence of controlling shareholders in some parts of Europe and employee participation regimes in some Member States;

- This requirement is to be enforced by Member States at least on a ‘comply or explain basis. Listed companies should also explain in their corporate governance statement which of their non-executive or supervisory directors they consider to be independent. Certain minimum standards of what cannot be considered to be independent should be established at the EU level;
- An appropriate regulatory regime for directors' remuneration includes:
 - disclosure of remuneration policy in the annual accounts. The remuneration policy should be an annual agenda item for debate in the shareholders' meeting,
 - disclosure of details of remuneration of individual directors in the annual accounts,
 - share and share option schemes in which directors participate require prior approval of the shareholders meeting,
 - the annual costs of such schemes to the company must be accounted for;
- As a matter of EU law, it should be confirmed that the financial and key non-financial statements (like the corporate governance statements in the annual accounts) are the collective responsibility of the board;
- To enhance directors' responsibility, a "wrongful trading" rule should be introduced: if directors foresee or ought to foresee that the company cannot continue to pay its debts, they must decide either to rescue the company and ensure payment, or put it into liquidation; there should be personal liability for the consequences of the company's failure in such cases;
- The Commission should review whether directors' disqualification across the EU could be an appropriate sanction for misleading financial and non-financial statements and other forms of misconduct by directors.

4 Auditing practices

- The Audit committee, consisting of non-executive or supervisory directors, the majority of whom are independent, should be responsible for:
 - selecting the external auditor for appointment by shareholders,
 - monitoring the relationship with the external auditor, including non-audit fees, if any,
 - reviewing accounting policies,
 - monitoring internal audit procedures and the company's risk management system.

5 Corporate governance regulation in Europe

- The EU should not strive to create a single European code of corporate governance, as the underlying company law in Member States is not harmonized in key areas and the other conditions which discipline company governance also vary widely in the different member states;
- Rather, the EU should actively co-ordinate the corporate governance efforts of Member States through their company laws, securities laws, listing rules, codes or otherwise, in order to facilitate convergence and avoid divergence, and to facilitate mutual learning;
- Member States should each designate one national code of corporate governance with which listed companies subject to their jurisdiction are to comply or in relation to which they are to explain deviations;

- Member States are to be required to participate in the co-ordination process by the EU, but the process itself should be voluntary and non-binding, with a strong involvement of market participants.

The Competitiveness Council (30 September 2002) invited the Commission to organise an in-depth discussion on the forthcoming report and to develop – in co-ordination with Member States – an Action Plan for Company Law, including Corporate Governance, as soon as is feasible, declaring its intention to deal with the Action Plan as a matter of priority. The ECOFIN Council has also shown a major interest in this work.

The Commission's response to the Group's report

The Communication “Modernising Company Law and Enhancing Corporate Governance in the European Union - A Plan to Move Forward” [12] is the Commission of European Communities (Commission) response. It explains why the European regulatory framework for company law and corporate governance needs to be modernised. It defines the key policy objectives that should inspire any future action to be taken at EU level in these areas. It includes an action plan, prioritised over the short, medium and long term. It indicates which type of regulatory instrument should be used and by when.

In developing this Action Plan, the Commission has paid particular attention to the need for any regulatory response at the European level to respect a number of guiding criteria:

- It should fully respect the subsidiarity and proportionality principles of the Treaty and the diversity of many different approaches to the same questions in the Member States, while at the same time pursuing clear ambitions (strengthening the single market and enhancing the rights of shareholders and third parties);
- It should be flexible in application, but firm in its principles. It should concentrate on priorities; be transparent; and subject to proper due process and consultation;
- It should help shape international regulatory developments. The EU must define its own European corporate governance approach, tailored to its own cultural and business traditions. Indeed, this is an opportunity for the Union to strengthen its influence in the world with good, sensible corporate governance rules. Corporate governance is indeed an area where standards are increasingly being set at the international level, as evidenced by recent developments observed in the United States. The Sarbanes-Oxley Act, adopted on 30 July 2002 in the wave of a series of scandals, delivered a rapid response. The Act unfortunately creates a series of problems due to its outreach effects on European companies and auditors, and the Commission is engaged in an intense regulatory dialogue with a view to negotiating acceptable solutions with the US authorities (in particular the Securities and Exchange Commission). In many areas, the EU shares the same broad objectives and principles of the Sarbanes-Oxley Act and in some areas robust, equivalent regulatory approaches already exist in the EU. In some other areas, new initiatives are necessary. Earning the right to be recognised

as at least "equivalent" alongside other national and international rules is a legitimate and useful end in itself.

The present Action Plan identifies the nature and the scope of the actions that appear necessary, proposes the type of regulatory instrument that should be used, and establishes clear priorities for the short, medium and long term. More specifically, the Commission intends to proceed along, largely in line with the Group's suggestions.

The Republic of Latvia's Corporate Governance Issues

Taking into account the above mentioned EU position and the foreseen actions for strengthening corporate governance, and that the Republic of Latvia (Latvia) is just at the beginning of this work, it would be necessary to critically assess the progress achieved by Latvia and define some problems which should be solved in the short term in the process of developing the national corporate governance structure.

The present situation in Latvia in the area of corporate governance might be described as a very early stage in which just small efforts have been done so far:

- By the decision of the Latvian government the Ministry of Economics has been appointed as the institution responsible for the development of corporate governance legislation. This work should be done in cooperation with the Ministry of Justice, the Ministry of Finance and other governmental institutions;
- The Commercial Law recently introduced into the national legal system defines just very few problems related to the corporate governance issues in the context of the EU requirements and recommendations;
- The degree of involvement of the other governmental, public and private institutions in the process of the corporate governance development is insignificant.

In order to improve radically the present situation in the area of corporate governance it would be necessary to proceed without any further delay by making the following steps:

- Develop a national corporate governance code or adopt the internationally recognised one, for example, OECD developed;
- Define Latvia's position regarding the EU existing and planned actions in the corporate governance field;
- Develop and introduce an action plan for the development of the national corporate governance structure;
- Develop and introduce necessary changes in the existing legislation, which regulates the corporate governance issues.

BIBLIOGRAPHY

1. Komerclikums */Vēstnesis*, Nr. 158/160, 04.05.00.
2. Par sabiedrībām ar ierobežotu atbildību */Ziņotājs*, Nr. 9, 14.03.91.
3. Par akciju sabiedrībām */Ziņotājs*, Nr. 24, 25.06.93.
4. Par uzņēmumu gada pārskatiem */Ziņotājs*, Nr. 44, 12.11.92.
5. Par zvērīnātiem revidentiem */Vēstnesis*, Nr. 78, 22.05.01.

6. Financial Services: Implementing the Framework for Financial Markets – Action Plan, Communication of the Commission, COM (1999) 232, 11.05.99.
7. EU Financial Reporting Strategy: the Way Forward, Communication of the Commission, COM (2000) 359, 13.06.00.
8. Corporate Social Responsibility: A Business Contribution to Sustainable Development, Communication of the Commission, COM (2002) 347, 02.07.02.
9. Industrial Policy in an Enlarged Europe, Communication of the Commission, COM (2002) 714, 11.12.02.
10. Comparative Study of the Corporate Governance Codes Relevant to the European Union and its Member States:
http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/company/news/corp-gov-codes-rpt_en.htm.
11. Final Report of the High Level Group of Company Law Experts:
http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/company/modern/index.htm.
12. Modernising Company Law and Enhancing Corporate Governance in the European - A Plan to Move Forward:
http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/company/official/index.htm.

Korporatīvās vadības ieviešanas problēmas Latvijas Republikā

Kopsavilkums

Eiropas Savienības atsevišķās dalībvalstīs pastāv atšķirīgas korporatīvās vadības sistēmas, kā arī dažādi viedokļi par kompāniju lomām un veidiem, kā vienu vai otru nozari būtu nepieciešams finansēt. Pašlaik korporatīvās vadības problēmas tiek aizvien intensīvāk apspriestas. Pēdējo desmit gadu laikā ES, nacionālajā vai internacionālajā līmenī tika pieņemti aptuveni četrdesmit korporatīvās vadības kodi ar mērķi labāk aizsargāt īpašnieku un/vai citu ieinteresēto personu intereses. Dinamiskie un elastīgie uzņēmējdarbību reglamentējošie likumi un korporatīvās vadības struktūra ir svarīgi elementi modernā, dinamiskā, savstarpēji industrializētā sabiedrībā. Latvijas Republikas efektīvi uzņēmējdarbību reglamentējošie likumi, laba korporatīva vadība spēj uzlabot tautsaimniecības stāvokli.

Problems Concerning the Creation of an Independent Audit System in Lithuania and the Training of Certified Auditors

Lietuvos neatkarīgā audita sistēmas izveides un atestētu auditoru sagatavošanas problēmas

Jonas Mackevičius

Professor, Hb. Dr. of Social Sciences

Head of the Accounting Department of Vilnius University

Sauletekio 9/2, Vilnius, Lithuania, LT 2040

E-mail: Jonas.Mackevicius@ef.vu.lt

Laimutė Kazlauskienė

President of the Lithuanian Chamber of Auditors,

Galvydzio 5-109, Vilnius, Lithuania, LT 2040

E-mail: lar@lar.lt

The present paper deals with problems concerning the creation of an independent audit system in Lithuania and analyses the principal elements of this system: the Law on Audit, the National Audit Standards and the Code of Ethics for Professional Auditors. The following 3 main stages in the creation of the audit system are distinguished: 1) the audit system creation by the efforts of public organisations (from the declaration of Lithuania's independence on 11 March 1990 till 1996; 2) the audit system creation by the Government and accounting specialists (between 1996 and 2001); 3) the audit system enforcement and improvement upon integration into the European Union (from 2001).

This paper also covers an analysis of the key provisions of the Recommendations for Examination Administration. Approved by the International Federation of Accountants in 1998, the examinations administration documents for candidates to the auditing profession prepared by the Chamber of Auditors of Lithuania raise an additional idea concerning the possibility to take oral examinations, and discuss the tests' preparation methods.

The tasks and measures of the Lithuanian independent audit system development upon integration into the EU are also elaborated.

Key words: independent audit, certified auditor, Law on Audit, Code of Ethics, Audit Standards, qualification examinations.

Introduction

“Independent audit” means an independent examination of the financial statements of an enterprise, institution or organisation (hereinafter referred to as the “enterprise”) and provision of the auditors' report stating whether the financial statements in all material respects give a true and fair view of the financial position of the enterprise, and of the results of its operations and its cash flows, and whether the financial statements comply with the legal acts regulating financial accounting

and preparation of financial statements, and also with generally accepted accounting principles applicable in the Republic of Lithuania (*LRAI*, 1999, p. 3). In the market economy, an audit has a very important role to play. It is a certain measure of accuracy in organising and developing business under competitive market conditions. A well-performed audit facilitates exercising control over all economic processes and operations, reveals the bottlenecks of the internal control system and specifies their improvement measures. The audit shows whether an enterprise employs its assets economically, discharges its obligations when due, carries out business in a cost-effective manner and in strict observance of the financial discipline (J.Mackevičius, 2001, p. 15).

Compared with the hundred years' experience of the western countries, the Lithuanian audit is just making its first steps and thus miscellaneous uncertainties, discussions and problems arise when addressing certain audit issues. In soviet Lithuania an independent audit did not exist because of the nationalisation of private property, so there were no conditions and possibilities for the establishment of an independent audit (Lakis V., 2000, p. 112). Inspectors who carried out the instructions of managers and superior organisations, and had no independence, examined the socialist national property. Favourable conditions for establishing and developing the audit system were created in Lithuania only upon restoration of its independence.

The purpose of the survey – to analyse the status and problems of the creation of the independent audit system and training of certified auditors in Lithuania.

The object of the survey – the key elements of the Lithuanian system of independent audit and the auditors' training mechanism.

The survey methods – in observance of legal acts and normative documents regulating the performance of the independent audit, professional activities of audit companies and certified auditors and on the basis of different sources of literature, the monographic, logical analysis, comparison, classification, elaboration and generalisation methods were applied.

1. The Stages of Creation of the Lithuanian Audit System and Analysis of Key Elements Thereof

The following stages are distinguished in the creation of the independent audit system in Lithuania: 1) the audit system creation by public organisations; 2) the audit system creation by the attempts of the Government and professional accounting and audit specialists (between 1996 and 2001); 3) the audit system enforcement and improvement upon integration into the European Union (from 2001).

Creation of the independent audit system of Lithuania was commenced “from downwards to upwards”. The idea to create the independent audit system was publicly announced on 7 September 1990 upon establishment of the Lithuanian Association of Auditors and Accountants (*LBAA*, 1995, p.6). Despite the fact that there was not a single auditor in Lithuania, it was decided to call the Association of both accountants and auditors, envisaging the training of auditors in the future. Therefore, within the managerial structure of the Association, the Audit Commission was set up to develop the audit methods and methodology.

As early as in the first years of independence, the Lithuanian Association of Auditors and Accountants, the University lecturers, and certain accounting and audit specialists raised the issue of the necessity of the establishment of the audit, its legal enforcement, the training of auditors and many other matters. Unfortunately, these

problems were not addressed at the Government level. Therefore, managers of enterprises that were not subjected to audit had the opportunity to falsify the accounting records and commit different financial crimes. According to the survey data, the keeping of falsified accounting records was and still is a particularly widespread phenomenon in the country's enterprises and accounts for more than 30 per cent of all financial crimes (J.Mackevičius, R.Bartaška, 2003, p.42).

At those times the demand for audit services was not considerable, because large audit companies were state-owned and were placed under the State Control supervision, whereas foreign capital enterprises and joint ventures had no confidence in the emerging independent audit in Lithuania. The Republic of Lithuania Ministry of Finance did not show any interest in the establishment of the independent audit system, and created neither material nor moral conditions to guarantee the work of the Commission that it had set up for training the auditors. The Bank of Lithuania ignored local auditors and instructed commercial banks to hire international audit firms (the establishment of which commenced in 1992-1993). During this period the enterprise managers still did not understand the meaning and need of the audit, nor did they believe in its usefulness and identified it with the soviet control and revision (V.Lakis, 2000, p. 112.).

The establishment of the Institute of Audit and Accounting (on 19 June 1995) corresponded with a new stage in the development of the audit system in Lithuania. The founding of the Institute increased Government and public attention to audit. The audit became the subject of discussions not only among the accounting specialists, but also among laymen who were not aware of the actual meaning and functions of the audit. The audit even gained in a certain respect a means for suppressing economic decline and discovering financial fraud. This provision became particularly distinct during the 1995 bank crisis in Lithuania. Irrespective of great efforts exerted by the Republic of Lithuania Institute of Audit and Accounting, it was not easy to create the independent audit system in line with market economy requirements due to the lack of knowledge, practical experience, the need to combat the forces fighting against new ideas, and to coordinate different attitudes. The ten years of independence was the period during which the attempts to establish the main audit elements – the Law on Audit, the National Audit Standards and the Code of Ethics for Professional Auditors – gave results. More elaborate characteristics of these elements are provided in table 1.

Table 1

Lithuanian Audit System

Law on Audit	Audit Standards	Auditors' Professional Ethic Code
<ol style="list-style-type: none"> 1. General provisions 2. Auditors 3. Audit companies 4. Rights, obligations and responsibility of auditors and audit companies 5. Supervision of auditors and audit companies' activities 6. Chamber of Auditors 7. Final provisions 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Goals and general principles of audit performed on financial accountability 2. Contract on provision of audit services 3. Audit planning 4. Use of activities by other auditor 5. Risk appraisal and internal control 6. Audit quality control 	<ol style="list-style-type: none"> 1. General provisions 2. Independence 3. Integrity and impartiality 4. Competence 5. Relations with clients 6. Relations with colleagues 7. Auditor's relations with auditors' municipal government institutions 8. Final provisions

	<ol style="list-style-type: none"> 7. Audit evidence 8. Working documentation 9. Regarding internal auditor's activities 10. Fraud and error 11. Auditor's conclusion (opinion) 12. Audit of companies, accounting of which is managed by contract 13. Audit selection and other selection procedures applied to data for testing 14. Audit evidence, when specific accounts are analyzed in addition 15. Announcements by the Management 16. Audit significance 17. Audit of accounting appraisals 18. Business news 19. Analytical procedures 20. Related parties 21. Post-balance events 22. Continuity of activities 23. Initial balances in performance of the first audit 24. Comparative figures 25. Auditor's opinion in performance of special obligations 	
--	--	--

One of the most prominent dates in the process of the establishment of the Lithuanian audit system was 15 June 1999, when the Government of the Republic of Lithuania passed the Law on Audit. This Law establishes the aims of audit, the procedure of granting the title of the auditor and recognition of auditors of other foreign countries, procedure of issuance, validity, suspension of validity and cancellation of auditor's certificates, formulates the rights, obligations and liability of auditors and audit companies, provides for the system of supervision activities thereof and many other matters relevant to all auditors (*LRAI*, 1999, p.37). In addition to addressing many issues that were the object of disputes and disagreements, the Law on Audit also established the guidelines for consolidating the audit system of Lithuania and for increasing its efficiency and usefulness. The enactment of the Law on Audit strengthened the role of auditors in precluding mistakes and fraud, tax evasion, wrongful indexation of property, illegal privatisation, etc.

The development of the National Audit Standards deserves particular attention. These Standards almost fully correspond to the International standards and therefore lack the spirit of the Lithuanian audit and experience; nevertheless, they have obvious practical value to the Lithuanian auditors. Now every auditor on the basis of the Law on Audit is able to properly apply the national audit standards in his or her individual work. Of course, the National Audit Standards still need editing in the future, certain provisions call for more detailed explanations, and some matters of negligible importance should be fully eliminated. Lithuanian auditors should independently analyse the National Audit Standards so as to be able to apply them in practice, and provide proposals as to their improvement.

The Code of Ethics for Professional Auditors approved by the general meeting of the members of the Lithuanian Chamber of Auditors held on 16 June 2000 also plays an important role in creating and strengthening the methodical basis of independent audit. The comparison of this Code with the respective codes of ethics for professional auditors of other countries shows that it meets the international requirements and formulates clear and specific provisions focused on the auditor's obligation to perform his or her duties honestly and with due care.

According to the data of the performed surveys, it can be concluded that the development of the Lithuanian independent audit system with its legal and methodical basis was completed in 2000. However, much work is still to be done in the future with a view to strengthening and improving the system of audit. The managers of audit companies should ensure the effective management of the company's activities, survival in the competitive audit market, retaining the existing customers and concluding agreements with the new ones, ensuring high quality audit and satisfying the customer needs. Auditors still face numerous problems concerning the performance of the audit of particular objects, types of evidence to be collected, tests and procedures to be used, organisation of selection, handling of working documents, etc. The Lithuanian Chamber of Auditors (established on 16 June 2000) is successfully addressing these and many other matters. The organisational chart of the Lithuanian Chamber of Auditors comprises 6 committees: 1) the Ethics Committee, 2) the Audit Committee, 3) the Accounting Committee, 4) The Information Electoral Committee, 5) the Training Committee, 6) the Audit Quality Control Committee and the Court of Honour of Auditors, the Examinations Commission and Administration. The President and the Presidium of the Lithuanian Chamber of Auditors address the most important and strategic matters of the development of the Lithuanian audit system (1 vice-president and 8 members).

With a view to successfully integrating into the audit system of the European Union, the Plan of Action for the Development of the Lithuanian Independent Audit System by the Year 2020 was worked out in 2002 (*LAPK*, 2003, p. 185-194). The Plan specifies as the main task the prevention of irregularities and fraud and early warning of risks related with enterprise activities and existing dangers. It is important to consolidate the role of audit, the auditors' responsibility, focusing on the independence of auditors and audit quality control. The Plan of Action provides for the ongoing improvement of the international audit standards and preparation of methodical recommendations on audit performance matters.

2. Lithuania's Experience in Training Certified Auditors and Organising Examinations

The Republic of Lithuania Law on Audit establishes the following two key aims of the audit:

1) to verify that the financial statements give, in all material respects, a true and fair view of the financial position of the enterprise, and of the results of its operations and its cash flows;

2) to verify whether the financial statements of the enterprise are prepared in compliance with the legal acts of the Republic of Lithuania on accounting and with the generally accepted accounting principles. (*LRAI*, 1999, p. 3).

These aims can be successfully reached by highly qualified certified auditors. The title of the auditor is granted to persons after they pass the auditors'

qualification examinations or have their knowledge tested and are sworn in as auditors. Auditors qualification examinations may be taken by Lithuanian citizens and foreign nationals permanently residing in the Republic of Lithuania, provided they have:

- 1) a University degree;
- 2) experience of at least 3 years as an auditor's assistant with a firm of auditors;
- 3) an impeccable reputation.

The Law on Audit particularly emphasises the importance of the impeccable reputation of the auditor. Article 6 of the Law stipulates that a person is not considered to be of impeccable reputation, and his/her application to take the auditors' qualification examinations is rejected if: 1) he/she has been convicted for a major crime, irrespective of whether or not the conviction has expired; 2) he/she has been convicted and the conviction has not yet expired. 3) his/her auditor's certificate has been cancelled by the advice of the Auditors' Court of Honour; 4) he/she is addicted to drugs, toxic or psychotropic substances or alcohol. 5) he/she has been dismissed by his/her enterprise, institution or organisation from the position of internal auditor, inspector, accountant or financial officer; 6) his/her behaviour and activities are incompatible with the Code of Ethics for Professional Auditors (*LRAI*, 1999, p. 4).

With a view to training highly qualified certified auditors of the Republic of Lithuania, the practice of training the auditors of foreign countries and the Recommendations on Examination Administration approved by the International Federation of Accountants in 1998 which are firstly aimed at helping the countries to improve the administration of examinations were analysed. The Education Committee of the Federation in concert with the representatives of the financial accounting and audit professional organisations from the USA, Canada, France, Germany, Holland, Australia and other countries has developed the aforementioned Advisory (IFAC, 1998). The Recommendations on Examination Administration generalises the experience of different countries in evaluating the knowledge and skills of the candidates. For the purposes of the advisory, the countries are allowed to use one comprehensive examination or a session of examinations and select the examination methods and procedures in observance of the following principal provisions: the object of examinations, the types of questions used, the need for oral examinations, the aids permitted to be used during the examination. Countries are also provided with the possibility of selecting suitable examinations organisation procedures having regard to the number of candidates being examined, available resources, experience and other factors.

The Recommendations provide a very philosophical answer to the question of what level of knowledge and skills should be required from the candidates, in particular:

- 1) to require less would be unfair with regard to the existing auditors and the public;
- 2) to require more would be unfair with regard to the candidates.

Therefore, the countries have full freedom to adapt this "happy medium" philosophy to their specific conditions and opportunities.

One of the issues to be discussed is the possibility to take oral examinations. Many pedagogues are sure that such a way of examining is a very effective means of knowledge testing. Using the testing method often results in ambiguities, and the candidate fails to explain how he has understood the task during the examination. On the other hand, tests do not reveal the actual way of thinking, because they leave

the possibility to “guess” or to predict the answer. During oral examinations several minutes are enough to determine the level of students’ knowledge. Certainly, oral examinations have one big disadvantage: one cannot give the same question to more than one candidate. And when candidates have to answer different questions, it means that they are not provided with equal opportunities. Nevertheless, despite this shortcoming, as specified in the Recommendations (IFAC, 1998, items 30), oral examinations are widely applied in Europe to test the knowledge of a certain part of the curriculum and to defend a written thesis.

Oral examining might be entrusted to the Examinations Commission after supplementing it, let’s say, by individuals who have been involved in the preparation of tasks, or other specialists from the Ministries of Justice and Finance. An Examinations Commission comprising from 7 to 9 members is capable of guaranteeing objective evaluation in all instances. Why is the idea of oral examinations being raised? The answer is elementary: it is not simple and easy to prepare such tests, situations and practical tasks which are clear, directly understood, methodical and represent the knowledge and skills required from auditors.

Nevertheless, the testing should not be given up, since it is easy to check and is a sufficiently objective way of examining. More attempts must be made to prepare good tests, i.e. which include theoretical and practical questions on the subject, are clear, directly understood and raise no doubts as to their evaluation. It is proposed to supplement tests with oral examination after which the Examinations Commission should determine how many points to add or remove from the total score calculated after testing. The Recommendations allow using a great variety of examination methods, for example, to use literature, legal acts, computation aids, etc. during examinations. It is important to ensure unbiased evaluation of the candidates’ theoretical knowledge and practical skills and to guarantee confidentiality.

In observance of the aforementioned Recommendations the Lithuanian Chamber of Auditors in 2002 improved the previously (in 1996) prepared examination procedure of candidates to the auditors’ profession. It establishes such examinations administration procedures which facilitate: 1) making an objective assessment of theoretical knowledge and practical skills of candidates; 2) evaluating all candidates fairly and without bias; 3) guaranteeing equal treatment for all students.

In order to guarantee smooth procedure of qualification examinations of the candidates to the auditors’ profession, the following examinations administration documents have been prepared: 1) the works to be carried out by the preparer of the qualification examinations of the auditor, 2) the model course of the examination, 3) the procedure of codifying the auditor’s qualification examinations, 4) obligations of the Commission evaluating the results of the qualification auditor’s examinations, 5) the form of the protocol of the evaluation of the individual examination results, 6) the procedure of information and registration of examination participants, 7) the memo for preparing the copies of the qualification auditor’s examinations tasks, 8) the document form for making copies of the examination tasks, 9) the obligations and liability of the examination manager, 10) the form of the report on work carried out by the Examinations Results Evaluation Commission, 11) the form of the report on work of the Appeals Commission, 12) the obligations of the head (administrator) of examinations, 13) the obligations of the person on duty, 14) the information to candidates – examination participants, 15) the form (letter) of the invitation – permission to take a respective examination, 16) the form of the candidate – examination participant’s card for the purpose of identification of his work, 17) the form of the permit to enter the premises in which the examination takes place, 18) the

form of personal ID card (detachable), 19) the form of an individual notification of the examination results to the candidates; 20) the undertaking of confidentiality, 21) the procedure of hearing appeals concerning the examination results, 22) the obligations of the Commission of Experts, 23) work regulations of the qualification auditor's examinations and knowledge testing Examinations Commission.

Each of these documents describes in detail what the persons in charge of performing certain work must do, how and when they are to do it, what are their rights, obligations and responsibilities, and what matters should be given priority. Particular attention should be paid to one of the key documents – the confidentiality undertaking. This undertaking establishes the procedure of the use of various qualification auditor's examinations material and information which is made available to the participants in the qualification auditors' examinations, evaluation of results, appeals, examinations commissions, experts, preparers of tasks or persons otherwise related with the confidential material of examinations.

Examination results greatly depend on the candidates' knowledge as well as on the quality of the preparation of examination tasks, which should be original, clear, consistent and understandable. With a view to preparing quality examination tasks, the Examinations Commission of the Lithuanian Chamber of Auditors has developed the following recommendations intended for the authors of the tasks:

- To develop original and urgent tasks that reflect the actual situation, to make sure that similar or even the same tasks have not been used in the previous examinations.
- To satisfy oneself whether the task level is consistent with the level of the professional qualifications, to deliberate its relevance in the context of the examination subject as a whole and to assess it in points as objectively as possible.
- To measure to the maximum accurate extent possible the time required for reading, understanding and carrying out each task; to feel oneself in the role of a candidate, to read the task with the candidate's eyes considering the atmosphere of the examination.
- To check whether the tasks are free from ambiguities, missing data or omitted words, unclear assumptions, whether all punctuation marks are written correctly, whether analytical tables are prepared accurately, whether all measurement units, abbreviations, etc. are present.
- To avoid giving tasks that require long and tiring technical calculations, providing too large figures that do not correspond to the scope of business of the country's enterprises, avoid references to the actually existing natural and legal persons.
- To prepare tasks in observance of applicable legal acts, standards, instructions and other regulatory instruments, also having regard for the approved training programmes, to ensure that at least one task is included from each theme. To take into consideration if there is enough literature and legal acts pertaining to the examination subject and necessary to carry out a certain task.
- Each task must be clear, understandable, and consistent with the professional standards and code of ethics.

As mentioned before, it is rather problematic to prepare tests suitable for evaluating the auditor's qualifications. In recent years, the following test preparation methods mostly prevailed: selecting one correct answer out of 3-4 answers given. The tests are evaluated in points and must be completed within the fixed time limit. Therefore, the result of examinations is firstly conditioned by the following two factors:

- 1) the difficulty of the task,
- 2) the time fixed for its completion.

The following model of the preparation of tests for evaluating the qualification of the candidates to the auditor's qualification can be provided as a sample (Figure 1)

	Much time	Little time
Difficult task	1	2
Easy task	3	4

Fig. 1.: The model of the preparation of tests for evaluating the qualification of candidates to the auditor's qualification

Figure 1 shows that the model covers 4 versions:

- 1) difficult task – much time (box 1);
- 2) difficult task – little time (box 2);
- 3) easy task – much time (box 3);
- 4) easy task – little time (box 4).

Which version is the most suitable for the purpose of checking the qualification of the candidate to the auditor's profession? It is obvious that version three is entirely unsuitable, i.e. "easy task – much time". The same can be said about version four, i.e. "easy task – little time", because an auditor is not a sprinter who must react quickly. Version two is not suitable either, with difficult tasks and little time allotted for their completion. Therefore, version one remains: "Difficult task – much time". In this case an auditor has enough time to think, carry out calculations and recalculations, go deep into the contents of the task. This version is best suited to the nature of daily work of the auditor.

However, when version one "difficult task – much time" is selected, two questions arise: 1) how to determine the degree of difficulty of the task? and 2) how to determine the time required for its completion?

The degree of difficulty of the task (test) is usually reflected by the points given. However, the question arises why this test is given 5 points and not, let's say, 3 or 10 points. This question is disputable, but it is very important to recognise that the preparers of tasks have no precise measurement instruments to evaluate the test, and as a rule they determine the points "by eye". In general, it is quite difficult to prepare precise and clear tests with uniform answers "yes" or "no", because real life and in particular the auditors' practice is full of aspects in which case the "yes" or "no" assessment is not sufficient and which require additional explanations and interpreting.

Another important issue is to determine the time required for the completion of a particular test. It should be noted that determining the time limit for a test has become a matter of fashion. This also has its shortcomings, since the time for completing a particular test is determined by its preparer in view of his own experience, disregarding the individual capacities of a candidate. Determining the time limit for a test has adverse psychological effects on students being examined, in particular in cases when students, having started to carry out the first tests, already understand that they have no time to complete them. Due to the above reasons such

practice was given up and only the general duration of one examination was fixed – 6 or in other cases - 5 hours.

Examination tasks are prepared on the basis of the approved training programmes of the subjects of examinations. Table 2 shows that candidates have to take 4 examinations: 1) accounting and financial analysis; 2) audit theory and practice; 3) taxation; 4) legal acts regulating the activities of enterprises.

Table 2

Main Topics in Examination Subjects of Auditor’s Qualification

Accounting and Financial Analysis	Audit Theory and Practice	Taxation	Legal Acts in Regulation of Corporate Activities
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bookkeeping. System for collecting and processing of information 2. Accounting process and management thereof 3. Accounting of fixed assets 4. Accounting of current assets 5. Accounting of cumulating 6. Own capital accounting 7. Accounting of financing activities and provisions 8. Accounting of company’s liabilities 9. Income and cost acknowledgement and accounting thereof 10. Other special accounting issues 11. Accounting peculiarities in different business areas 12. Preparation of financial accountability 13. Consolidated financial accountability 14. Management accounting 15. Analysis of financial statements 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Audit description. Types and significance thereof 2. Legal basis of audit 3. Regulation of relations between auditors and clients. Auditor’s relations with assistants and experts 4. Audit stages and consistency 5. Audit evidence 6. Audit tests and procedures. Audit selection and working documentation 7. Audit significance and risks 8. Auditor’s opinion and report 9. Control of audit companies and quality assessment 10. Internal control system and internal audit 11. Audit of fixed assets 12. Audit of inventory 13. Audit of monetary operations 14. Audit of receivables 15. Audit of company’s liabilities 16. Owners’ equity audit 17. Audit of provisions, subsidies and grants 18. Audit of profit (loss) 19. Audit of accounting appraisals 20. Audit of Management’s statements, post-balance events and continuity of activities 21. Related services 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Taxes and tax administration 2. Profit tax of legal entities, Profit tax 3. Income tax of natural persons. Residents’ income tax 4. Value Added Tax (VAT) 5. Excises 6. Tax on environmental pollution 7. Real estate tax of companies and organizations 8. Land tax 9. Dues and levies 10. Deductions to the Road Maintenance and Development Program 11. Charity and support 12. International taxation 13. Health insurance contributions 14. Administrative liability 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Law theory 2. Criminal Law 3. Labor Law 4. Corporate Law 5. Finance Law 6. Administration Law 7. Civil Law 8. Law of Civil Procedure

Despite quite a great number of themes and questions covered by these

programmes, they still are not fully consistent with the provisions of the Eighth Council Directive. The Eighth Council Directive establishes that the following theoretical knowledge should be included in the examination, in particular: (a) auditing, analysis and critical assessment of annual accounts, general accounting, consolidated accounts, cost and management accounting, internal audit, standards relating to the preparation of annual and consolidated accounts and to methods of valuing balance sheet items and of computing profits and losses, legal and professional standards relating to the statutory auditing of accounting documents and to those carrying out such audits; b) in so far as they are relevant to auditing: company law, the law of insolvency and similar procedures, tax law, civil and commercial law, social-security law and law of employment, information and computer systems, business, general and financial economics, mathematics and statistics, basic principles of the financial management of undertakings. (EEC).

In the nearest future the training programmes will be subjected to a repeat review to supplement them with subjects and themes referred to in the Eighth Council Directive.

3. Audit Problems upon Integration into the Audit System of the European Union

Upon integration into the audit system of the EU, the following main tasks are established for the Lithuanian audit organisations, enterprises and auditors:

- to continuously raise the prestige of the auditors' profession in the eyes of the public, seeking that all auditors of the country adhere to the professional norms of the code of ethics;
- to seek that when formulating an opinion about the financial condition and performance of the enterprise, the auditors examine both financial and non-financial information, acquire maximum possible knowledge about the customer's business and provide special proposals as to the improvement of enterprise activities;
- to require from auditors more information and proposals on the most complicated matters of organisation of enterprise activities, in particular with regard to their perspectives, ensuring of financial viability and continuity of performance, reduction of different internal and external risk factors;
- to ensure that each audit enterprise implements an audit quality control system and that all certified auditors perform their work in observance of the international and national audit standards (*LAPK*, 2003, p 193)

With a view to improving the audit system of Lithuania attention should be paid to the following problems:

1. *The audit environment problem.* The auditor's working environment is often "polluted". It means that the auditor must acquire greater resistance to be able to work normally in such a polluted environment. The auditor must seek with all his actions, professional competence and integrity to clean the environment surrounding him to reduce to a minimum the likeliness of conflicts with customers and if such conflicts arise – to settle them with joint effort.

2. *The audit risk problem.* Before commencing the audit all types of risk and factors conditioning them must be reasonably assessed. In order to minimise future

threats and risks, the auditor must be extremely careful in preparing for the audit: to draw up a detailed audit plan and programme, to shape the strategy and tactics of actions, to think about tests and procedures he is going to use. Despite detailed descriptions of the majority of these issues in audit theory, in practice, however, they acquire new aspects which the auditors are incapable of assessing with due regard.

3. *The problem of market needs and audit opportunities.* Conceptually the balance between market needs and audit opportunities should be established. However, numerous other questions arise in this regard which are difficult to forecast, firstly, for example, about the market development rate and market needs in the context of audit. On the other hand, will the audit succeed in meeting the continuously increasing market needs? How many auditors will be required and with what qualifications, and what conditions of “comfort” will have to be created for them? And, finally, what will be the effect of other professions on the audit development: many people of other professions possessing a specific understanding of life and business acquire the auditor’s qualification. Moreover, the emerging new types of services, new jobs and technologies will develop the audit geography and will influence its methodology and techniques.

4. *The problem of assessing audit efficiency and use.* How to assess the audit, its importance and effectiveness? It would be inaccurate to determine the audit value and use in monetary terms. It does not reflect the actual price of audit. Monetary assessment, as a rule, applies to the work performed by auditors in terms of working hours. It is difficult to evaluate in monetary terms the auditor-customer relations, conflicts, tension and stress situations, etc. All these aspects are included into the cost of complexity and risk of the auditor’s work, but such attempts are made entirely on an individual basis, relying on intuition, egotistically and without any reasonable scientific grounds.

5. *The problem of increasing competitiveness.* The competition between individual audit enterprises and particular auditors has already manifested itself in the short period of existence of the Lithuanian audit system. Audit enterprises sometimes use unauthorised tactical and strategic measures to become the leaders, to gain a better reputation, and to maintain long-term goodwill for their firm. The audit quality issue often becomes an object of speculation. Competition between auditors is a natural phenomenon of the market economy. Professional competence plays a decisive role in the competition between auditors. Professional competence in the wide sense of the word is expressed through the proficiency (i.e. particular knowledge is required for performing the audit) and prudence (the sense of awareness, general erudition, care, etc.) of auditors.

6. *The audit market problem.* Surveys have revealed the following problems faced in the audit market of Lithuania: low prices for audit services, narrow audit market and uncertainties of its development, small audit companies are hardly capable of surviving, tenders are won by large audit enterprises, there are no guarantees that customers will effect timely settlements with audit enterprises, customers are continuously asking to reduce prices for audit services, tenders as a rule are won by audit companies that offer the lowest price, which sometimes is too small, the audit market is divided between audit companies since many of them have concluded long-term contracts with customers, international audit companies are dominating in the audit market, there are auditors in the Lithuanian audit system who do not engage in the audit practice and intend to refuse the license and give up their membership in the Lithuanian Chamber of Audit (O.Montvydienė, 2000, p. 5).

Many audit problems are concerned with the quality of financial accounting

standards. The global business is becoming more and more complex and financial accounting standards are not updated in time or improved so as to reflect very complicated matters of modern business (J.Akelis, 2002, p. 11). Due to these reasons, auditors face great risk that will continue to grow in the future. As the risk becomes greater, the proficiency and continuous upgrading of skills that are required of the auditor will need to increase as well.

REFERENCES

1. Akelis J. Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos, 2002, Nr. 13(205).
2. Atestuoto auditoriaus darbo vadovas. (AADV). Audito standartai ir naujų dokumentų projektai Vilnius: Lietuvos auditorių rūmai, 2003.
3. Eighth Council Directive (84/253/EEC).
4. Financial Crimes Investigation Service under the Ministry of the Interior (Activity Reports: 2003, <http://www.fntt.lt>).
5. Lakis V. Audito raida Lietuvoje ir sistemos kūrimo problemos. Mokslo darbai "Ekonomika", 2000, Nr. 3.
6. Lietuvos ateitis pasaulio kontekste (LAPK) (specialistų žvilgsnis) Vilnius, Mokslo aidai, 2003.
7. Lietuvos Respublikos audito įstatymas. LRAI //Valstybės žinios 1999, Nr. 59-916.
8. Lietuvos buhalteriu ir auditorių asociacija (LBAA) Vilnius, 1995.
9. Mackevičius J. *Auditas: teorija, praktika, perspektyvos*. – Vilnius: Lietuvos mokslas, 2001.
10. Mackevičius J. Lietuvos nepriklausomo audito sistemos kūrimo problemos //Tiltai, 2003, Nr. 2(23).
11. Mackevičius J., Bartaška R. Klaidų ir apgaulių aptikimas, įvertinimas ir prevencija //Pinigų studijos, 2003, Nr. 2.
12. Montvydienė O. Pretendentai tikėjosi geresnių rezultatų //Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos, 2002 Nr. 43(235).
13. Montvydienė O. Kodėl pretendentai į auditorius neišlaikė mokesčių egzamino //Apskaitos, audito ir mokesčių aktualijos, 2002, Nr. 42(138).
14. Recommendations on Examination Administration. International Federation of Accountants (IFAC), 1998.

Problems Concerning the Creation of an Independent Audit System in Lithuania and the Training of Certified Auditors

Summary

According to the data of the performed surveys, the system of independent audit of Lithuania was created during a period of more than 10 years. The following 3 main stages of the creation of the audit system are distinguished: 1) the audit system creation by the efforts of public organisations, i.e. according to the principle "from downwards to upwards" (from the declaration of Lithuania's independence on 11 March 1990 till 1996); 2) the audit system creation by efforts of the Government and accounting specialists (between 1996 and 2001); 3) the audit system implementation and improvement upon integration into the audit system of the European Union (from 2001).

Analysis of the main elements of the audit system – the Law on Audit (1999), the Code of Ethics for Professional Auditors (2000) and the National Audit Standards (2000 – 2002) – has shown that enactment of these documents has

considerably increased the auditors' role in preventing illegal privatisation, plundering and mismanagement of material valuables, wrongful indexation of property, irregularities and fraud in forming the authorised capital of enterprises, tax evasion, wrong or delayed payment of taxes, etc.

This paper analyses the main provisions of the Recommendations on Examination Administration approved by the International Federation of Accountants in 1998, covers the examinations administration documents for candidates to the auditor's profession prepared by the Chamber of Auditors, raises the additional idea of oral examinations. It also includes 4 versions of the model of the preparation of tests for evaluating the qualification of the candidates to the auditor's qualification based on two factors – difficulty of the task and time allocated for its completion: 1) difficult task – much time; 2) difficult task – little time; 3) easy task – much time; and 4) easy task – little time.

The Paper highlights the below-specified problems in the context of integration of the Lithuanian audit system into the European Union: 1) audit environment; 2) audit risk; 3) audit needs and opportunities; 4) audit effectiveness and use; 5) growing competition; 6) audit market problems.

Results of the performed survey allow to conclude that in the nearest future, the concept of the Lithuanian audit development in the context of integration into the audit system of the European Union must be formulated covering the framework of measures aimed at increasing the independent auditors' responsibility and independence, skills upgrading and audit quality improvement.

Lietuvos neatkarīgā audita sistēmas izveides un atestētu auditoru sagatavošanas problēmas

Secinājumi

Veikto pētījumu rezultāti liecina, ka Lietuvas neatkarīgā audita sistēma tika izveidota vairāk nekā 10 gadu laikā. Izšķir 3 galvenos audita sistēmas izveides posmus: 1) audita sistēmas veidošana ar sabiedrisko darbinieku spēkiem, t. i., pēc principa – „no apakšas“ (sākot ar Lietuvas neatkarības pasludināšanu 1990. g. 11. martā, līdz pat 1996. gadam); 2) audita sistēmas veidošana, piedaloties Valdībai, kā arī uzskaites un audita speciālistiem (no 1996. līdz 2001. g.); 3) audita sistēmas nostiprināšana un pilnveide, integrējoties Eiropas Savienības audita sistēmā (kopš 2001. g.)

Audita sistēmas pamatelementu – Audita likuma (1999. g.), Auditoru profesionālās ētikas kodeksa (2000. g.) un Nacionālo audita standartu (2000.-2002. g.) – analīze liecina, ka pēc šo dokumentu pieņemšanas ievērojami palielinājusies auditoru loma tādu prettiesisku pasākumu novēršanā kā nelikumīga privatizācija, materiālo vērtību izlaupīšana un nesaimnieciska izmantošana, īpašuma nelikumīga indeksācija, kļūdas un krāpšana uzņēmumu pamatkapitāla veidošanā, nodokļu slēpšana, nepareizi vai nokavēti maksājumi utt.

Rakstā analizētas Starptautiskās grāmatvežu federācijas 1998. g. apstiprināto „Ieteikumu eksāmenu administrēšanai“ svarīgākās nostādnes, sniegti Lietuvas auditoru palātas sagatavotie auditoru kandidātu pārbaudes eksāmenu administrēšanas dokumenti, izvirzīta ideja par papildus eksaminēšanu mutiski. Tiek piedāvāts 4 variantu eksāmenu tekstu sagatavošanas modelis, kas paredz vērtēt divus faktoros – uzdevuma sarežģītību un tā atrisināšanai paredzēto laiku: 1) grūts uzdevums – daudz laika; 2) grūts uzdevums – maz laika; 3) viegls uzdevums –

daudz laika; 4) viegls uzdevums – maz laika. Rakstā pierādīts, ka vispieņemamākais ir pirmais variants: grūts uzdevums – daudz laika.

Rakstā izvirzītas un Eiropas integrācijas kontekstā vērtētas šādas Lietuvas audita sistēmas problēmas: 1) audita vides; 2) audita riska; 3) audita vajadzību un iespēju; 4) audita efektivitātes un lietderības; 5) konkurences cīņas pieauguma; 6) audita tirgus problēma.

Veiktā pētījuma rezultāti ļauj izdarīt secinājumu, ka tuvākajā laikā nepieciešams sagatavot Lietuvas audita attīstības koncepciju, kas sekmētu integrāciju Eiropas Savienības audita sistēmā. Šajā koncepcijā būtu jāparedz pasākumu komplekss neatkarīgo auditoru atbildības un neatkarības palielināšanai, to profesionālās kompetences paaugstināšanai un audita kvalitātes uzlabošanai.

Viens no iespējamiem variantiem līdzsvarotas tautsaimniecības attīstībai visā teritorijā ir uzņēmumu tīklu veidošana, kuros apvienotos produkcijas ražotāji, pārstrādātāji un realizētāji. Iesaistoties uzņēmumu tīklos, izejvielu ražotājiem un pārstrādes uzņēmumiem tiktu garantēts produkcijas iepirkums tīkla ietvaros. Tas arī ļautu uzņēmumiem plānot ieguldījumu, ražošanas un citus apjomus. Pie tam pārstrādes uzņēmumiem tiktu garantēta kvalitatīvu, standartiem atbilstošu izejvielu piegāde.

Lauksaimnieciskā darbība pakļauta dažādiem riskiem, kas ietekmē uzņēmumu tīkla darbību.

Lai uzņēmumu tīkla darbība būtu stabila, visos tā posmos nepieciešams precīzi prognozēt produkcijas apjomus un sagaidāmos riskus, atrodot visoptimālākās metodes to novērtēšanai.[0] Tas arī noteica darba mērķa izvēli.

Darba mērķis: pamatot agrofunkcijas metodoloģijas pielietošanu risku pārvaldei lauksaimniecības uzņēmumu tīklos.

Mērķa sasniegšanai izvirzīti šādi **uzdevumi:**

- 1) iepazīties ar agrofunkcijas sastādīšanas metodoloģiju;
- 2) apskatīt prototipa uzdevuma piemēru;
- 3) novērtēt agrofunkcijas metodoloģijas priekšrocības un trūkumus.

Materiāli un metodes

Par risku pārvaldes instrumentu situācijas modelēšanai lauksaimniecības uzņēmumu tīklos autori piedāvā izmantot agrofunkciju.

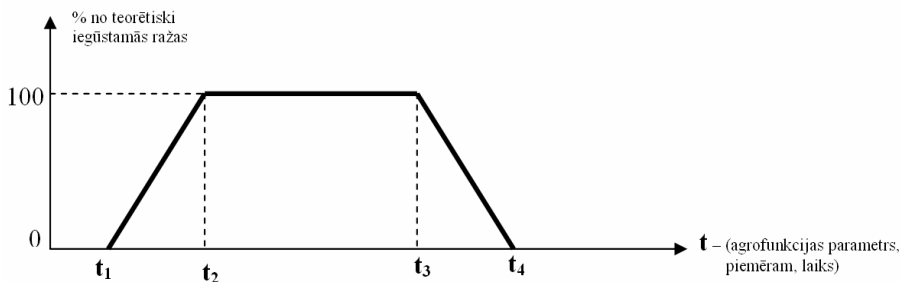
Agrofunkcija būtībā ir nākotnes saikne ar pagātņi un tagadni, ja viss notiek precīzi un cikliski, pamatojoties uz vairāku gadu statistiskiem datiem par laika apstākļiem un iegūtās ražas apjomiem. Laika apstākļu ietekme kā agrofunkcijas parametrs rakstā netiks apskatīta, bet tiks ņemta vērā turpmākajos pētījumos. Rakstā apskatīsim agrofunkcijas trapecī un paskaidrosim, kā tiek modelēta agrofunkcijas darbības ietekme uz nākamo ražu. Šim nolūkam izvēlēsimies tādu svarīgu lauksaimniecisku darbību kā sēja.

Ļoti būtiski ir izvēlēties pareizo sējas laiku. Skaidrs, ka sēt pārāk agri nav izdevīgi. Augsnes zemās temperatūras dēļ pavājināsies dīgtspēja un raža būs zema. No otras puses, sēt pārāk vēlu arī nav izdevīgi, jo veģetācijas periods var izrādīties par īsu. Pastāv arī tāds laika intervāls, kad sēja dod vislabāko rezultātu, ar noteikumu, ka pārējie nosacījumi paliek nemainīgi. No iepriekš teiktā varam secināt, ka agrofunkcijas raksturu nosaka četri laika momenti:

- t_1 – laika moments, pēc kura varam sākt veikt lauksaimniecisko operāciju (kad iespējams sākt iegūt ražu);
- t_2 – laika moments, kurā uzsākt lauksaimnieciskā operācija var dot maksimālo ražu;
- t_3 – laika moments, pēc kura, veicot lauksaimniecisko operāciju, raža samazināsies;
- t_4 – laika moments, pēc kura veikta lauksaimnieciskā operācija nedos ražu (operācijas veikšanai nav nozīmes).

Rezultātā iegūstam agrofunkcijas trapecveida aproksimāciju. (sk. 1. attēlu)

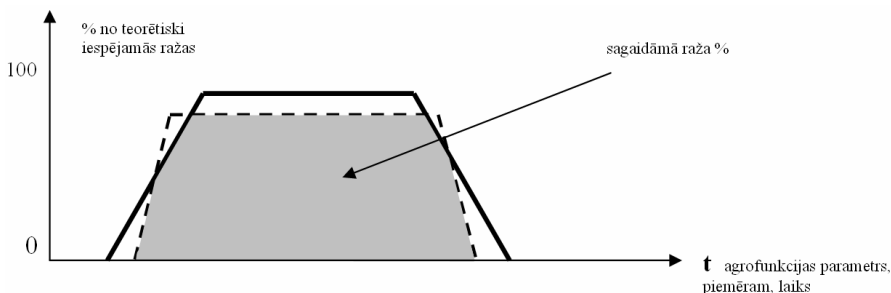
Laika momentus t_1 , t_2 , t_3 , t_4 lauksaimnieks nosaka, balstoties uz ilggadējiem novērojumiem, un laukums, ko ierobežo agrofunkcija, parāda sagaidāmo ražu procentos no teorētiski iespējamās. Ja lauksaimnieciskā operācija pilnībā tiek veikta optimālajā termiņā, tas ir, no laika momenta t_2 līdz laika momentam t_3 , tad agrofunkcijas grafiks veido taisnstūra formu, kas tuvojas simts procentiem no teorētiski iespējamās ražas.



1. att. Agrofunkcijas trapecveida aproksimācija
A-line approximation of the agrofuction

Tātad noteiktā laika momentā veiktas lauksaimnieciskās operācijas (darbības) agrofunkcija ir sagaidāmās ražas lielums, ko iegūs lauksaimnieks, apstrādājot savu zemes gabalu (nevis kādu abstraktu zemes gabalu) un veicot lauksaimniecisko operāciju noteiktai lauksaimnieciskai kultūrai. Tā ir sagaidāmā raža, kuru iegūs lauksaimnieks no zemes gabala, kas tiek apstrādāts konkrētajā dienā. Galīgās agrofunkcijas iegūšanai attiecināsim šo vērtību pret vidējo ražu, kas iegūta no šī zemes gabala vairākus gadus. Piemēram, lauksaimnieks var pateikt, ka viņš sāks sēju dienā «D» un turpinās trīs dienas, cerot iegūt ražu, kas būs par 20% lielāka nekā parasti. Tādējādi agrofunkcijas trapeces augšējā daļa būs ne īsāka par trim dienām un sāksies dienā «D». Daži vienkārši jautājumi, piemēram, «kas notiks, ja sēju sāks dienā «D+1» vai palielinās sējas ilgumu par divām dienām», ļaus noteikt pārējos laika momentus, kas nosaka agrofunkcijas vērtības.[2;3]

Ir saprotams, ka gala rezultātā sagaidāmās ražas lielumu ietekmē vairākas lauksaimnieciskās operācijas, no kurām dažas var tikt veiktas optimālajos apstākļos, bet dažas nē. Ja šo operāciju agrofunkcijas savietotu vienā diagrammā, tad rezultātā sagaidāmo atspoguļos tā trapeces laukuma daļa, kas kopīga visām trapecēm (sk. 2. attēlu).

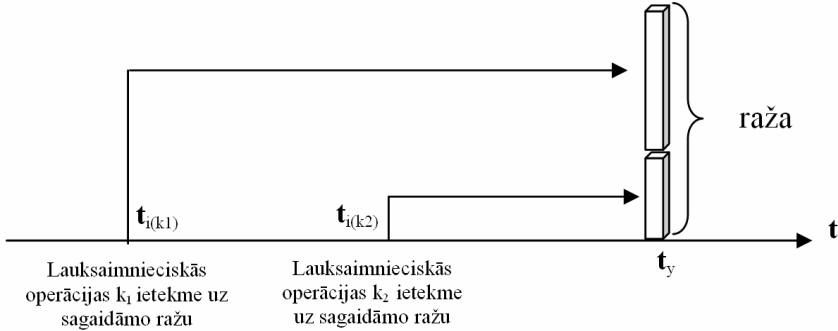


2. att. Agrofunkciju trapecu šķēlums
A-line split of the agrofuctions

Protams, atkarībā no lauksaimnieciskās operācijas rakstura iepriekš definētie punkti t_1 , t_2 , t_3 un t_4 var nebūt laika momenti, bet temperatūras, augsnes mitruma u. c. vērtības. [4]

Veidojot agrofunkcijas, autori balstās uz dažiem, pēc autoru domām, racionāliem pieņēmumiem.

Pirmais pieņēmums. Ja laika brīdī t_i tiek izpildīta kāda lauksaimnieciska operācija k_j , tad tā būtiski mainīs sagaidāmo ražu laika brīdī t_y . (sk. 3. attēlu).



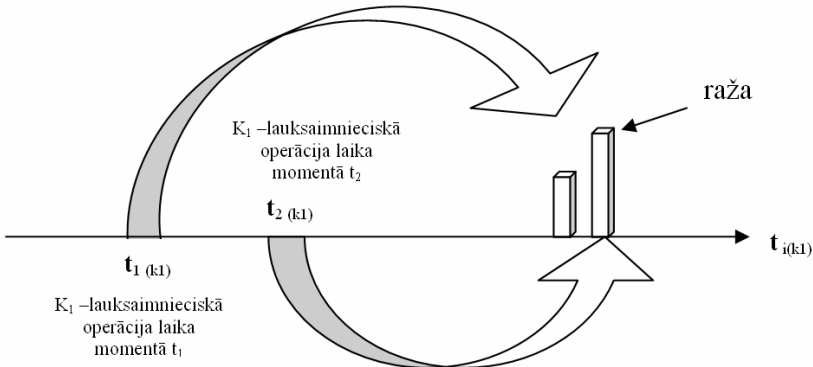
3. att. Dažādu agrofunkciju ietekme uz sagaidāmo ražu
Influence of different agrofuctions on prospective yield

Lielākā daļa lauksaimniecisko operāciju tiek veiktas, lai palielinātu sagaidāmās ražas apjomu, tomēr, ja tās netiek veiktas pareizā laika momentā (par agru vai par vēlu), tad tās var nepalielināt ražu vai pat to samazināt, tāpēc pieņēmumā teikts, ka lauksaimnieciskā operācija «mainīs», nevis «palielinās» sagaidāmo ražu.

Protams, ir arī tādas lauksaimnieciskās operācijas, kuru mērķis ir nevis palielināt ražu, bet saglabāt to esošajā stāvoklī, piemēram, miglošana, retināšana, novākšana u.c.

Pagaidām atbildība par veiktās lauksaimnieciskās operācijas efektivitāti tiek atstāta lauksaimnieka ziņā. Nākamajā agrofunkcijas izstrādes solī iespējamā izvēles kļūda tiks ievērtēta kā riska faktors.

Otrais pieņēmums. Ir iespējams noteikt dažādos laika brīžos izpildītas lauksaimnieciskās operācijas efektu uz sagaidāmo ražu. (sk. 4. attēlu)



4. att. Dažādos laika momentos veiktas lauksaimnieciskās operācijas ietekme uz sagaidāmo ražu
Influence of agricultural operation, carried out in different time moments, on prospective yield

Pēc būtības šis pieņēmums fiksē lauksaimnieka pieredzi (zināšanas) par to, cik efektīvi var veikt k -to lauksaimniecības operāciju dažādos laika brīžos t_{ikj} . Tas ir, lauksaimnieks uz jautājumu par to, kāda būs raža, ja lauksaimnieciskā operācija tiks veikta laika momentā t , spēj atbildēt – apmēram 70-80% no optimālās.

Laika momentā t_{ikj} izpildītās lauksaimnieciskās operācijas efektivitātes skaitlisko vērtību paredzēts noteikt ar speciālu aptaujas ankešu palīdzību.

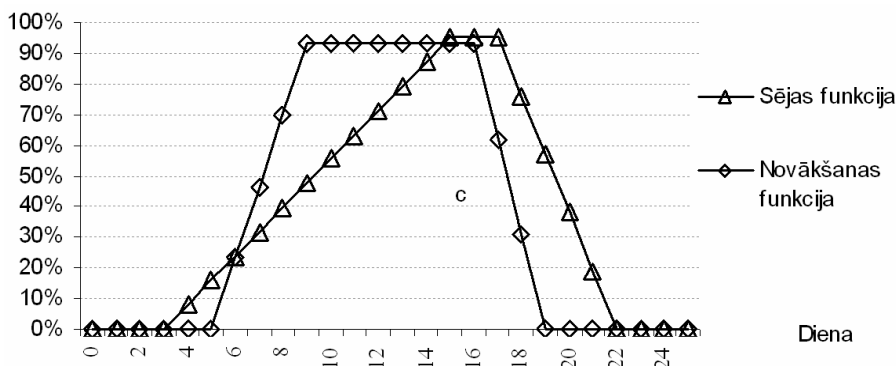
Trešais pieņēmums. Pastāv (un ir nosakāma) agrofunkcijas parametru atkarība no prognozējamiem ārējās vides parametriem.

Tas principā ļaus prognozēt ražas riskus, ko rada laika prognožu nenoteiktība (klūdas iespēja).

Protams, pieņēmumi nepretendē uz matemātisku precizitāti, bet ir pietiekami saprātīgs pamats, lai izveidotu racionālu metodiku lauksaimniecības risku novērtēšanai.

Rezultāti

Apskatīsim piedāvātā modeļa darbības praktisku piemēru, ietverot divas lauksaimnieciskās operācijas – sēju un novākšanu.



5. att. Sējas un novākšanas agrofunkciju nomogramma
Monogram of agrofuctions for sowing and harvesting

Pieņemsim, ka lauksaimnieks vēlas audzēt kultūru X 36 laukuma vienību (turpmāk tekstā – l.v.) platībā. Viņam ir traktors un sējmašīna, ar kuru var apstrādāt 3 l.v. dienā, un kombains, ar kuru var novākt 4 l.v. dienā.

Pamatojoties uz ekspertu vērtējumu vai lauksaimnieka personīgo pieredzi, ir zināms, ka kultūras X sēju var sākt pēc noteikta laika perioda 3. dienas ($t_1 = 3$), optimālais termiņš ir no 15. līdz 17. dienai ($t_2 = 15$; $t_3 = 17$), bet sēju ieteicams beigt ne vēlāk kā pirms laika perioda 22. dienas ($t_4 = 22$). Agrofunkcijas maksimālā vērtība $F_{\max} = 0,95$ jeb 95%. Attiecīgi novākšanai $t_1 = 5$; $t_2 = 9$; $t_3 = 16$ un $t_4 = 19$, $F_{\max} = 0,93$ jeb 93%.

Balstoties uz šiem parametriem, tiek aprēķinātas abu agrofunkciju vērtības katram laika momentam t (sk. 5. attēlu).

Tālāk lauksaimnieks var plānot savu stratēģiju, norādot tehnikas vienību skaitu, un atkarībā no dienas izstrādes aprēķināt lauksaimnieciskās operācijas ilgumu un noteikt sākuma momentu.

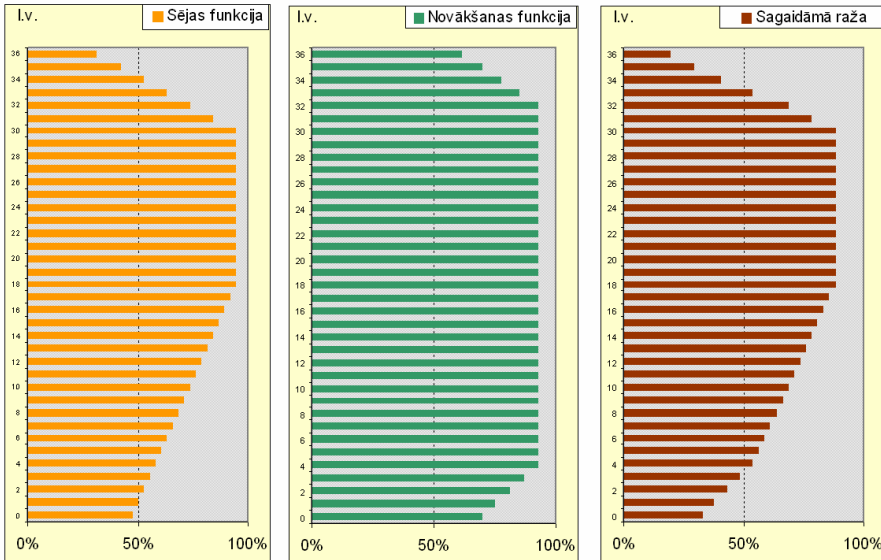
Ideālā gadījumā lauksaimnieks vēlētos lauksaimniecisko operāciju veikt optimālajos termiņos, bet dažādu faktoru (tehniskais nodrošinājums, darbaspēks u.c.) dēļ ne vienmēr būs iespējams visu sēju veikt optimālajā termiņā, tādēļ reāli agrofunkcijas aproksimācija dos trapecveida formu. [6]

Lauksaimnieks norāda tehnikas izmaksas vienai dienai (katrai lauksaimnieciskai operācijai attiecīgi 115,53 un 110,60 naudas vienības (turpmāk tekstā – n.v.), tehnikas vienību skaitu (1 un 1), izstrādi dienā (3 un 4 l.v.) un aprēķina lauksaimnieciskās operācijas ilgumu dienās (12 un 9), kā arī nosaka lauksaimnieciskās operācijas sākumu (9. un 8. diena).

Izmantojot norādītās vērtības un iepriekš aprēķinātas agrofunkcijas vērtības, var aprēķināt sagaidāmo ražu procentos no teorētiski iespējamās (71,70%).

Izmantojot kultūrai X prognozētās iepirkuma cenas, aprēķina sagaidāmos ieņēmumus no teorētiski iespējamās ražas (11059,20 n.v.) un prognozējamo peļņu (5548,91 n.v.) atbilstoši lauksaimnieka izvēlētajai stratēģijai.

Grafiskajā attēlā (sk. 5. attēlu) redzams sagaidāmās ražas lielums kā abu agrofunkciju grafiku laukumu šķēlums.

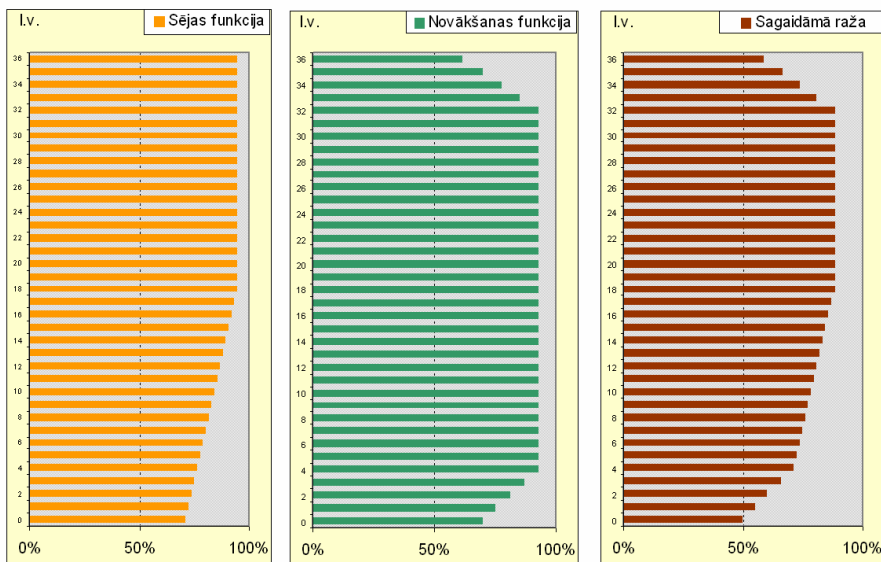


6. att. Sagaidāmā raža, kuru iespējams iegūt, izmantojot vienu tehnikas vienību
Prospective yield, achievable by using one technical unit

Ja lauksaimnieku šāds rezultāts neapmierina, tad viņam jāizvēlas cita stratēģija. Kā viens no iespējamajiem variantiem ir papildus tehnikas vienību piesaistīšana, kas ļaus samazināt darba dienu skaitu pirms un pēc optimālā sējas un/vai novākšanas perioda.

Tā kā grafiskajā attēlā redzams, ka tālāk no taisnstūrveida formas ir sējas funkcija, tad loģisks būtu pieņēmums, ka nepieciešams samazināt sējas termiņus,

piesaistot vēl vienu tehnikas vienību. Līdz ar to sējas agrofunkcijas ilgums dienās samazinās no 12 uz 6 un sējas sākums būs, piemēram, 12., nevis 9. dienā (sk. 7. attēlu).



7. att. Sagaidāmā raža, kuru iespējams iegūt, pielietojot divas tehnikas vienības
Prospective yield, achievable by using two technical units

7. attēlā redzams, ka, izmainot dotos parametrus, sagaidāmā raža pieaug par 4,05%.

Peļņas pieaugums, piesaistot papildus tehnikas vienības, ir 1111,19 n.v. Lauksaimnieks var novērtēt, vai peļņas pieauguma dēļ ir vērts piesaistīt papildus tehniku, vai jāmeklē cits risinājums, piemēram, jāpalielina dienas izstrāde.

Apskatītajam modelim ir šādi trūkumi:

- visā lauksaimnieciskās operācijas laikā darbojas vienāds tehnikas vienību skaits. Nav iespējams piesaistīt papildus tehnikas vienības, piemēram, trijās no piecām sējas dienām;
- nav paredzēts darbs ar mainīgu darba intensitāti jeb atšķirīgu izstrādi dienā, piemēram, dažāds darba stundu skaits dienā.

Pašreiz apskatīts agrofunkcijas vienkāršākais gadījums, kas paredz sagaidāmās ražas un peļņas atkarību tikai no pareizi izvēlēta lauksaimnieciskās operācijas sākuma, ilguma un maksimāli pareizi aprēķinātām izmaksām un ieņēmumiem.

Lauksaimnieciskajā ražošanā ar uzņēmēju labo gribu vien nepietiek, jo produkcijas ražošana saistīta ar dažādiem riskiem, piemēram, ekoloģiskā atbildība, augsta atkarība no dabas apstākļiem, sociālajiem faktoriem, valdības lēmumiem.[4]

Lai prognozētā vērtība būtu ticama, modelī jāiekļauj arī nepareizas stratēģijas izvēles risks, kā arī citi būtiski faktori, kas var ietekmēt veiktās lauksaimnieciskās operācijas rezultātu. Pretējā gadījumā veiktās prognozes ticamība paliek nenoteikta, un modelis nav adekvāts.

Secinājumi

Agrofunkcijas metodoloģija ir viens no prognozēšanas instrumentiem, kas ļauj modelēt un novērtēt sagaidāmās ražas apjomu lauksaimniecības uzņēmumu tīklos.

Aprēķinātās agrofunkcijas vērtības noteiktai lauksaimnieciskai operācijai ir tieši atkarīgas no lauksaimnieka pieredzes.

Sagaidāmās ražas apjomu būtiski ietekmē lauksaimnieciskās operācijas (darbības) sākuma brīdis un izpildes ilgums.

Nosakot lauksaimnieciskās operācijas (darbības) sākuma momentu, pastāv risks, ka iepriekš noteiktie laika momenti t_1 , t_2 , t_3 un t_4 var mainīties no lauksaimnieka neatkarīgu faktoru (laika apstākļi) dēļ. Līdz ar to izvēlēta stratēģija var nedot modelēto rezultātu, tāpēc iespējamais risks jāievērtē modelī kā parametrs, kas nosaka agrofunkcijas vērtības.

Iegūtās prognozes ticamību samazinās tas, ka daudzi no faktoriem, piemēram, politiskie un sociālie faktori, kas ietekmē sagaidāmo ražu un līdz ar to prognozētās peļņas lielumu, nav novērtējami skaitliski un tādēļ tos nevar iekļaut modelī.

LITERATŪRA

1. Arhipova I., Kaktiņš J. Riska vadīšanas teorētiskie pamati // *LLU raksti*, 2002; Nr. 6 (301): 52-63.
2. Edward N. S. Evaluation of Computer Based Laboratory Simulation // *Comput. Educ.* 1996; 26: 125-130.
3. Matthews R., Stephens W. *Crop – Soil Models: Application in Developing Countries.* – Walingford, UK: CAB International, 2002.
4. Merkuryev Y. Application of interval approach in simulation of discrete-event systems // *Automatic Control and Computer Systems*, 1997; 31(3): 29–36.
5. Цеддиесс Ю., Райш Э., Угоров А. *Экономика сельскохозяйственных предприятий.* – Москва: МСЧФ, 2000, с. 24-31.
6. Бардаченко В., Меркурьев Ю., Соломенников А. Экономические риски транспортной логистики // *Computer Modelling and New Technologies*, 2002; 1, Vol. 6, 100–108.

Agrofunctions Applying for Risk Administration in the Chains of Agricultural Enterprises

Summary

There are research results about agrofunctions applying for risk administration in the chains of agricultural enterprises included in the article. The grounds for application of agrofunction methodology for risk administration in the chains of agricultural enterprises are given. The example of the prototype exercise is inspected and the advantages and weaknesses of agrofunction methodology are evaluated.

It is studied in the research that agrofunctions methodology is one of the instruments of risk administration, which allows for simulations and estimation of the amount of the prospective yield in the chains of agricultural enterprises.

It is studied that agrofunction values for certain agricultural operations are directly dependent on farmer's experience.

Atsevišķi ēnu ekonomikas aspekti Latvijā

Particular Aspects of Shadow Economy in Latvia

Ausma Orlovska, doc., *Dr. oec.*
Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5-523, Rīga, LV-1050

Ēnu ekonomika pastāv jebkurā politiskajā sistēmā, mainās tikai tās izpausmes formas un apjomi. Ēnu ekonomikas attīstības vēsture iet kopsolī ar cilvēku un tā ekonomisko aktivitāšu izaugsmi un pilnveidošanu. Ēnu ekonomika negatīvi ietekmē valsts finanses, darbaspēka tirgu un valsts ienākumu sadali. Ēnu ekonomikas rezultātā samazinās nodokļu ieņēmumi, kas būtiski kavē valsts ekonomiskās politikas attīstību.

Pētījumā parādīta ēnu ekonomika, tās rašanās cēloņi, izpausme dažādos veidos un formās, kā arī tās pastāvēšanas objektīvie un subjektīvie faktori.

Ēnu ekonomika parasti attīstās valstīs, kur pastāv korupcija, ekonomika nav pietiekami liberāla, tiek pieņemti sarežģīti likumi, noteiktas augstas nodokļu likmes, nav sakārtota valsts muitas darbība.

Ēnu ekonomikas precīzu apjomu nav iespējams noteikt, tāpēc tiek piedāvātas dažādas tās aprēķināšanas metodes: tiešās, netiešās, modelēšanas metode.

Pēc CSP aprēķiniem, tās īpatsvars ir 16%. Tā ir ēnu ekonomikas daļa, kas saistīta ar likumīgi atļautām, bet nedeklarētām darbībām. Daudz tuvāk īstenībai varētu būt Finanšu ministrijas aprēķinātie 32%.

Visas ēnu ekonomikas izpausmes pašlaik vēl nav apzinātas, jo statistikas atskaitēs neparādās tā daļa, kas saistīta ar krimināli sodāmu ienākumu gūšanu: pie tās pieskaitāmi ienākumi no narkobiznesa, prostitūcijas, nelegālās ieroču tirdzniecības.

Ņemot vērā ekonomiskās situācijas uzlabošanos, ēnu ekonomikas īpatsvars nākotnē varētu samazināties līdz ES dalībvalstu vidējam, t.i., 15-16%.

Atslēgvārdi: ēnu ekonomika, monetārā, Lacko, modelēšanas metode, korupcija, kontrabanda, naudas atmazgāšana.

Ievads

Vēsturiski var konstatēt, ka ēnu ekonomika pastāv jebkurā politiskajā un ekonomiskajā sistēmā, mainās tikai tās izpausmes formas un apjomi, jo vienmēr būs cilvēki, kurus neapmierina pastāvošā likumdošana, vai arī tas viņiem ir izdzīvošanas jautājums. Ēnu ekonomikas attīstības vēsture iet kopsolī ar cilvēka un tā ekonomisko aktivitāšu izaugsmi un pilnveidošanos.

Ēnu ekonomika ir aktuāls sociāls, ekonomisks un politisks jautājums. Tā aptver visas darbības un aktivitātes, kas dod ienākumus, bet dažādu iemeslu dēļ netiek deklarētas – tiek slēptas, lai izbēgtu no aplikšanas ar nodokļiem, netiek atspoguļotas statistiskajos pārskatos, par tām netiek informēts valsts ieņēmumu dienests.

Ēnu ekonomika nozīmē indivīdu pretreakciju valsts likumiem un ierobežojumiem. Tā parasti eksistē tur, kur tiek ierobežots tirgus.

Ēnu ekonomika nav atsevišķa ekonomika, bet ekonomikas sastāvdaļa, kas kalpo kā vērtības pārdales mehānisms.

Valsts ar savu neefektīvo ekonomikas politiku, kas pilnībā nespēj nodrošināt iedzīvotāju vajadzības, rada pamatus ēnu ekonomikas pastāvēšanai. Iedzīvotāju nespēja apmierināt savas vajadzības oficiālajā ekonomikā veicina to iesaistīšanos neoficiālajā (ēnu) ekonomikā.

Ēnu ekonomiku izraisa virkne savstarpēji saistītu faktoru, tai skaitā augstas nodokļu likmes, sarežģīta nodokļu sistēma, kā arī biežas izmaiņas šajā sistēmā, sarežģītas muitas procedūras un augsts muitas nodoklis, pārmērīga tirgus regulēšana no valsts puses, augsts korupcijas līmenis, kā arī strauja moderno tehnoloģiju attīstība. Bez tam, ēnu ekonomikas attīstību pārejas perioda valstīs nosaka gan sarežģītā vispārējā ekonomiskā situācija, gan krīzes un bezdarbs.

Ēnu ekonomika Latvijā eksistēja, tai vēl atrodoties PSRS sastāvā, tikai to nebija iespējams izpētīt un par to atklāti diskutēt. Deficīta preču ražošana nelegālos cehos, kuros izmantoja neuzskaitītās izejvielas, uzņēmumu īpašumu nelegāla piesavināšanās vai izpārdošana tika uzskatīta par normālu parādību. Atsevišķos gadījumos tā bija vienīgā iespēja iegādāties vēlamās preces.

Jāatzīmē, ka PSRS laikā ēnu ekonomiku bija vieglāk uztvert un kontrolēt (nepastāvēja privātīpašums, individuālā uzņēmējdarbība, arī likumdošana praktiski bija nemainīga). Tāpat kā PSRS laikā, tā arī tagad ēnu ekonomika joprojām nopietni ietekmē valsts ekonomiku. Ir palikušas kriminālās aktivitātes – aizliegtu vielu un priekšmetu ražošana un izplatīšana (narkotikas, ieroči u.c.).

Galvenā atšķirība ir padarītā darba apjoma uzrādīšanā. Ja PSRS laikā centās mazāk strādāt, bet uzrādīt lielāku padarītā darba apjomu, lai saņemtu prēmijas un lielākas algas, tad tagad tiek paveikts lielāks darba apjoms, nekā uzrāda atskaitēs, maksātas algas aploksnēs, lai maksātu mazākus nodokļus vai vispār tos nemaksātu.

Ēnu ekonomikā var izdalīt pelēko (nekriminālo) un melno (kriminālo) daļu. Galvenā atšķirība starp nekriminālo un kriminālo ēnu ekonomiku ir ienākumu iegūšanas veidā.

Nekriminālajā ekonomikā uzņēmēji ir ieinteresēti iegūt līdzekļus legalizācijā, likumīgi izveidojot jaunus normatīvos aktus. Latvijā tā visvairāk izplatīta mežizstrādē, lauksaimniecībā, tirdzniecībā, kā arī viesnīcu un restorānu biznesā.

Piespiedu metodes pārsvarā lieto kriminālās aprindās. Tās ir ieinteresētas likumdošanas sagraušana vai ierobežošanā. Kriminālo aktivitāšu rezultātā gūtos ienākumu apjomus nav iespējams noteikt, kaut gan tieši šie līdzekļi rada vislielākos draudus valsts ekonomikai (negodīgu konkurenci, korupciju, neapmierinātību ar pastāvošo nevienlīdzību).

Ēnu ekonomikā radušies ienākumi parasti netiek izmantoti investīcijām (tad tie kļūtu redzami), bet tiek izlietoti patēriņam, nevis sabiedrības turpmākai attīstībai.

Ēnu ekonomika

- apgrūtina valsts attīstības prognozēšanu,
- pasliktina fiskālo stāvokli,
- veicina sabiedrības noslāņošanu,
- izsauc neapmierinātību iedzīvotājos,
- rada apstākļus organizētās noziedzības attīstībai – kontrabandai, narkotikām, prostitūcijai, slepkavībām u.c.

Jāatzīmē, ka ēnu ekonomika īslaicīgi var arī pozitīvi ietekmēt ekonomiku:

- ēnu ekonomikas uzņēmumi var ātrāk reaģēt uz tirgus izmaiņām, radot jaunus izstrādājumus, pēc kuriem ir pieprasījums, nemaksājot nodokļus un neievērojot pastāvošo likumdošanu;

- ēnu ekonomikas uzņēmumi var pārdot preces par zemākām cenām. Tirgū, kur precēm ir iespēja ienākt nelikumīgā ceļā, tās ir lētākas. Tas ļauj izdzīvot cilvēkiem ar zemu ienākumu līmeni, kā arī tiem, kas dzīvo uz nabadzības robežas;
- ēnu ekonomikā var realizēt savas iespējas cilvēki, kuri dažādu iemeslu dēļ nevar piedalīties oficiālajā ekonomikā (imigranti, invalīdi, bezdarbnieki, bezpajumtnieki, bērni).

Ēnu ekonomikas pieauguma galvenie veicinošie faktori ir:

- vāja un bieži mainīga likumdošanas bāze,
- nepilnības privatizācijā,
- privātā sektora paplašināšanās,
- nepietiekama valsts kontrole ārvalstu investīciju piesaistē,
- ārvalstu tirgus pieejamība;
- zems iedzīvotāju dzīves līmenis.

Visu valstu ekonomikas speciālisti un zinātnieki vēl nav vienoti savos uzskatos par ēnu ekonomikas precīzāko aprēķināšanas metodi, bet ir pārliecināti, ka precīzu tās apjomu noteikt nav iespējams. Jebkurš rezultāts, kas tiek iegūts ar to vai citu metodi ir diskutējams. Bieži vien daži ekspertu novērtējumi viens no otra atšķiras vairāk nekā par 100%. It īpaši tas ir aktuāli valstī ar lielu ēnu ekonomikas daļu. Pastāv vairākas metodes ēnu ekonomikas aprēķināšanai. Tomēr precīzai novērtēšanai nedrīkst izmantot tikai kādu vienu metodi, jo dažas metodes parāda vai nu pārāk lielu, vai nu pārāk mazu ēnu ekonomiku.

Metodes ēnu ekonomikas aprēķināšanai

I. Tiešās metodes

(pārskati, nodokļu auditi, pētījumi, aptaujas)

Metodes priekšrocība ir tā, ka var nodrošināt samērā sīku informāciju par ēnu ekonomikas aktualitātēm, struktūru un iesaistīto cilvēku sastāvu. Trūkums – tās neaptver visas ēnu ekonomikas aktivitātes.

II. Netiešās metodes

Tās tiek sauktas arī par *indikatoremetodēm*, jo tiek izmantoti dažādi makroekonomiskie rādītāji. Galvenās netiešās metodes ir: 1) atšķirība starp valsts izdevumiem un ienākumiem, 2) monetārā metode, 3) elektroenerģijas patēriņa metode, 4) Lacko metode.

1. Atšķirība starp valsts izdevumiem un ienākumiem. To var konstatēt no aprēķinātā iekšzemes kopprodukta (IKP) gan pēc ienākumu, gan izdevumu metodēm.

Izmantojot IKP, aprēķins notiek šādā secībā:

- aprēķina IKP salīdzināmās cenās un izvēlēto rādītāju augšanas tempus pret bāzes gadu (%);
- no tālākās analīzes izslēdz rādītāju augšanas vislielāko un vismazāko vērtību (galvenās kompetences metode), lai rezultāti būtu precīzāki;
- aprēķina vidējo ģeometrisko augšanas tempu pārējām vērtībām katrā gadā un pareizina to ar koeficientu 1,25, kas parāda ēnu ekonomikas īpatsvaru bāzes gadā (%);

- reizinot oficiālo IKP bāzes gadā ar rādītāju vidējo augšanas tempu attiecīgajā gadā, aprēķina IKP “reālo” lielumu (milj. latu);
- aprēķina ēnu ekonomikas īpatsvaru, dalot tās lielumu attiecīgajā gadā ar oficiālo IKP attiecīgajā gadā (%).

2. Monetārā metode. Šajā metodē tiek pieņemts, ka ēnu ekonomikas darījumi tiek veikti skaidrā naudā, lai valsts dienesti tos nevarētu kontrolēt. Ēnu ekonomika ir viens no labākajiem naudas atmazgāšanas instrumentiem. Tā rezultātā valstī pieaug pieprasījums pēc skaidrās naudas. Skaidrās naudas daudzums apgrozībā ir viens no ekonomiskās aktivitātes indikatoriem. Protams, ir jāizslēdz tādu faktoru ietekme kā ienākumu pieaugums, izmaiņas procentu likmēs u.c.

Analizējot apgrozībā esošās skaidrās naudas dinamiku, var ievērot, ka bieži vien tās daudzums aug straujāk par citiem makroekonomiskajiem rādītājiem, piemēram, par naudas bāzi M2X, nodokļu ieņēmumiem, noguldījumu apjomu, IKP u.tml. Tā kā ar nodokļiem neapliekamie darījumi notiek tikai skaidrā naudā, var secināt, ka skaidrās naudas pārmērīgs pieaugums atspoguļo neoficiālo ekonomikas daļu.

Ēnu ekonomikas īpatsvara aprēķināšanas secība saskaņā ar šo metodi:

- 1) aprēķina M2X (salīdzināmās cenās) augšanas tempus pret bāzes gadu (mērvienība – %);
- 2) aprēķina skaidrās naudas (salīdzināmās cenās) augšanas tempus pret bāzes gadu un pareizina tos ar koeficientu 1,25, kas parāda ēnu ekonomikas īpatsvaru bāzes gadā (mērvienība – %);
- 3) aprēķina M2X apjomu, kas atbilstu skaidrās naudas apjoma pieaugumam, reizinot M2X bāzes gadā ar skaidrās naudas augšanas tempiem (milj. latu);
- 4) aprēķina starpību starp “skaidrās naudas pieaugumam atbilstošo” un esošo M2X lielumu, t.i., ēnu ekonomikas lielumu (milj. latu);
- 5) aprēķina ēnu ekonomikas īpatsvaru, dalot tās lielumu attiecīgajā gadā ar esošo M2X attiecīgajā gadā (%).

Skaidrās naudas pieprasījuma metode ir viena no visbiežāk pielietotajām ēnu ekonomikas aprēķināšanas metodēm. Neskatoties uz to, arī šai metodei ir vairākas nepilnības:

- netiek ieskaitīti bartera darījumi;
- tiek pieņemts, ka naudas apgrozības ātrums gan legālajā, gan ēnu ekonomikā ir vienāds;
- netiek ņemtas vērā fiskālās un monetārās politikas sekas, jo lielākajā daļā valstu šāda informācija sarežģītības dēļ nav pieejama.

3. Elektroenerģijas patēriņa metode. Izmantojot šo metodi, ēnu ekonomikas apjomus valstī nosaka, salīdzinot elektroenerģijas patēriņa izmaiņas ar iekšzemes kopprodukta izmaiņām. Arī šai metodei ir nepilnības:

- elektroenerģijas izmantošana nav nepieciešama dažāda veida pakalpojumu sniegšanā;
- ēnu ekonomikā elektroenerģijas vietā var izmantot arī citus enerģijas avotus (naftas produktus, gāzi, malku u.c.);
- tehniskā progresa ietekmē strauji pieaug elektroenerģijas patēriņš kā legālajā, tā arī ēnu ekonomikā.

4. Lacko metode. Pēc Lacko metodes tiek pieņemts, ka zināmā ēnu ekonomikas daļa ir saistīta ar elektroenerģijas patēriņu māsaimniecībās. Diemžēl šo daļu pēc Lacko metodes nevar aprēķināt.

Salīdzinot ēnu ekonomikas apjomus vairākās valstīs, ņem vērā

- reālo mājsaimniecības patēriņu uz vienu mājsaimniecības locekli (bez elektroenerģijas);
- elektroenerģijas patēriņa cenu un apkures mēnešu skaitu valstī;
- citu enerģijas avotu patēriņa apjomu kopējā enerģijas patēriņā mājsaimniecībās;
- apgādājamo skaitu, kuri vecāki par 14 gadiem;
- pelnošo ģimenes locekļu skaitu.

Šai metodei ir divi galvenie trūkumi:

- ēnu ekonomika galvenokārt eksistē ārpus mājsaimniecībām;
- ēnu ekonomikā var izmantot arī citus enerģijas avotus.

Tiek pieņemts, ka darbaspēka skaits ir konstants lielums. Tagad darbaspēka skaita samazināšanās legālajā ekonomikā ir pamats tā pieaugumam ēnu ekonomikā. Metodes trūkums ir tas, ka darbaspēka izmaiņām var būt daudzi citi cēloņi.

Starptautiskais valūtas fonds (SVF) IKP noteikšanai pielieto **Piecu indikatoru metodi**. SVF nosaka ekonomikas attīstības rādītāju kā indeksu, ko aprēķina kā piecu rādītāju (mazumtirdzniecības apgrozījums, elektroenerģijas patēriņš, vidējā darba samaksa tautsaimniecībā nodarbinātajiem, skaidrā nauda apgrozībā, kopbudžeta ieņēmumi) rezultējošo vidējo rādītāju. Ja ar šo indeksu koriģē oficiālo IKP, iegūst reālāku priekšstatu par faktisko ekonomisko situāciju. Rādītāju izvēle ir balstīta uz pieņēmumu, ka starp šiem rādītājiem un IKP pastāv cieša korelācija, t.i., reālais IKP pieaugums sakrīt ar minēto rādītāju pieaugumu atbilstošajā periodā.

Elektroenerģijas patēriņa vietā var izmantot arī rūpnieciskās produkcijas apjomu. Starp šiem diviem rādītājiem pastāv relatīvi cieša korelācija. Tomēr elektroenerģijas patēriņš dod precīzāku rezultātu, jo, atšķirībā no rūpnieciskās produkcijas apjoma, to nevar noslēpt. Pie tam, to nevajag koriģēt ar deflatora palīdzību.

III. Modelēšanas metode

Iepriekš minētajās metodēs tiek izmantots kāds konkrēts rādītājs, lai raksturotu visas ēnu ekonomikas radītās sekas. Bet, kā zināms, ēnu ekonomika pastāv gan ražošanā, gan pakalpojumos, gan naudas, gan darbaspēka tirgū. Pielietojot modelēšanas metodi, var konstatēt ēnu ekonomikas pastāvēšanu, attīstību un tās izraisītās sekas.

Kā jau iepriekš tika atzīmēts, ēnu ekonomikas aprēķinātie apjomi atkarīgi no pielietotās metodes, un tie var stipri atšķirties.

Ēnu ekonomikai Latvijā, tāpat kā daudzās pārējās valstīs, radās savdabīgas izpausmes formas:

1. Saglabājās valsts ietekme ekonomikā (kredītu un dotāciju sadalē, dažādu darbības veidu licencēšanā).
2. Izveidojās cieša saikne starp valsts ierēdņiem un uzņēmējiem. Reformu straujums un bieža mainība veicināja neskaidrību ierēdņu funkcijās, pilnvarās, tiesībās un atbildībā. Uzņēmēji nonāca zināmā atkarībā no ierēdņiem, jo nesaņēma palīdzību no valsts varas; bet maksājot ierēdņiem, problēmas tika atrisinātas.
3. Ekonomikā iesaistījās kriminālās aprindas. Daudzi no uzņēmējiem neatkarības sākumā bija spiesti maksāt par "aizsardzību". Kriminālie grupējumi sadalīja savā starpā atsevišķus tirgus segmentus un jaunatnācējiem bija jāsakaras ar dažāda veida reketu. Nav noslēpums, ka tagad daļa no agrākajām kriminālajām autoritātēm veic aktīvu uzņēmējdarbību arī legālajā ekonomikā.

Diemžēl arī vēl tagad Latvijas uzņēmēji un iedzīvotāji nav ieinteresēti godīgi maksāt nodokļus. Iemesls – valsts nevar garantēt, ka, godīgi maksājot nodokļus, paaugstināsies viņu dzīves līmenis. Bez tam iedzīvotājiem nav pieejama informācija, kur tiek izlietoti viņu nomaksātie nodokļi.

Visizplatītākās ēnu ekonomikas formas Latvijā

Dubultā grāmatvedība

Neregistrējot saražoto produkciju vai sniegtos pakalpojumus, neuzrādot patiesās algas apjomus, negodīgiem uzņēmējiem nav jāmaksā zināma nodokļu daļa, un rezultātā tie ir konkurētspējīgāki par godprātīgiem nodokļu maksātājiem.

Ēnu ekonomikas ietvaros samērā viegli darboties informātikas tehnoloģijas un globalizācijas uzņēmumiem. Ar informātikas tehnoloģijām darījumus var veikt internetā, un tos ir grūti izsekot. Globalizācija apgrūtina nodokļu iekasēšanu, jo daudzi cilvēki saņem ienākumus no darba vietām ārzemēs vai noguldījumiem, kurus ir grūti konstatēt.

Nelegālā uzņēmējdarbība (pagrīdes ražotnes)

Visizplatītākā ir viltotu alkoholisko dzērienu ražošana un realizācija.

Korupcija

Korupcija ir visai nozīmīga globāla problēma jebkuras valsts ietvaros. Tā ir sociāli postoša un noved pie sabiedrības interešu neievērošanas. Tās bīstamība saistīta ar sekojošām pazīmēm:

- korupcija rada “ atgriezenisko saiti”,
- korupcija un organizētā noziedzība ir savstarpēji saistītas,
- korupcija iedzīvotājos grauj valsts un tās iestāžu prestižu.

Valsts pasūtījumi ir vide, kur korupcijas izpausmes kļūst arvien rafinētākas. Korupcija, līdzīgi jebkurai noziedzības parādībai, jau sen pārsniegusi vienas valsts robežas. Tā ir kļuvusi par starptautisku problēmu, kuru valstis var atrisināt tikai kopīgi, nosakot vienotus kritērijus korupcijas novēršanai un apkarošanai.

Pēc vairāku starptautisku organizāciju (Pasaules Bankas, pretkorupcijas organizācijas “*Transparency International*” u.c.) pētījumiem, visbiežāk korupcija Latvijā sastopama muižā, policijā, VID, medicīnas iestādēs.

Naudas atmazgāšana

Latvija ir pievienojusies Eiropas Padomes konvencijai “ Par noziedzīgā ceļā iegūtu ienākumu atmazgāšanu, izsekošanu, arestu un konfiskāciju” un 1998. gadā pieņēma likumu par netīrās naudas atmazgāšanu.

Izplatītākie naudas atmazgāšanas veidi ir fiktīvu firmu dibināšana, spēļu biznesa izmantošana, apdrošināšana u.c.

Naudas atmazgāšana ir bīstama tāpēc, ka valsts ekonomika kādā brīdī var kļūt atkarīga no kriminālām struktūrām.

Kontrabanda

Kontrabanda ir cieši saistīta ar nodokļu sistēmu: jo lielāki nodokļi, jo vairāk preču tiks ievests nelegāli. Kontrabandas daudzums atklāj nepilnīgo un pretrunīgo likumdošanu. Kontrabandas atklāšanu apgrūtina informācijas apmaiņas trūkums un tās iegūšanas laiks.

Atsevišķas kontrabandas kravas var šķērsot robežu bez jebkādam problēmām. To veicina svaru trūkums vai nespēja izkraut kravu, lai noteiktu tās atbilstību uzrādītajiem daudzumiem.

Par kontrabandas apjomiem ir veikti vairāki pētījumi, izmantojot spoģulstatistikas, bilanču un ekspertu novērtējuma metodes.

Ar spoģulstatistikas analīzes metodi, salīdzinot nacionālajā statistikā uzrādītās preču plūsmas (eksportu un importu) ar partnervalstu datiem, var aptuveni novērtēt kontrabandas preču dinamiku.

Pēc Finanšu ministrijas Tautsaimniecības analīzes un fiskālās politikas departamenta pētījumiem redzams, ka ārvalstu uzrādīto naftas produktu un alkoholisko dzērienu apjomi ir daudz lielāki par Latvijā legāli importētajiem, kas liecina par kontrabandas pastāvēšanu. Pēc izdarītajiem pētījumiem, samērā daudz kontrabandas preču tiek ievests no Zviedrijas, Vācijas, Lielbritānijas, Somijas. Liels daudzums alkoholisko dzērienu kontrabandas ceļā ienāk no ASV.

Bez tam jāatzīmē, ka kontrabandu ievēd ne tikai caur muitas punktiem.

Muitas rīcībā nav arī datu bāzes, kur tiktu reģistrētas fizisko personu deklarācijas un informācija par reāli ievesto kravu vai personu ierašanos valstī. Jācer, ka stāvoklis uzlabosies ar vienotā datortīkla ieviešanu (tas bija nepieciešams kopš muitas pastāvēšanas).

Latvijā vēl nav veikts pētījums par iedzīvotāju iesaistīšanos ēnu ekonomikā, par nodarbinātajiem tajā, atbalstītājiem un veicinātājiem (ēnu ekonomikas pakalpojumu izmantotājiem).

Statistikajos pētījumos nav ietverta un aprēķināta tā ēnu ekonomikas daļa, kas ir privātpersonu ekonomiskās darbības rezultāts. Jāatzīmē, ka liela daļa Latvijas iedzīvotāju tieši vai netieši iesaistās ēnu ekonomikā: kā dalībnieki, atbalstītāji vai veicinātāji. Daudziem no tiem tā ir vienīgā iespēja izdzīvot, citiem – lai iegūtu ienākumus (narkomānija, prostitūcija, nezināmas izcelsmes nekvalitatīvu preču, ieroču tirdzniecība u.c). Daudzi ēnu ekonomikā nodarbinātie palielina savus ienākumus ar bezdarbnieku pabalstiem. Tas saasina valsts fiskālās problēmas.

1995. gadā ar citu Eiropas institūciju atbalstu tika aprēķināts ēnu ekonomikas īpatsvars Latvijā 1994. gadā – 14%. Šos procentus CSP ik gadu pieskaita klāt IKP. 1995. gadā ēnu ekonomikas īpatsvars sakarā ar banku krīzi sasniedza 45%, 1999. gadā Krievijas krīzes ietekmē tās īpatsvars bija 42%, tagad – 16%. Daudz tuvāk īstenībai varētu būt FM aprēķinātie 32%, kuri noteikti, ņemot vērā aprēķinus par Latvijā neiekasētajiem nodokļiem. Jāatzīmē, ka Latvija ar šādu ēnu ekonomikas īpatsvaru nav daudz sliktākā stāvoklī kā citas Austrumeiropas valstis. Pēc atsevišķu autoru pētījumiem, Austrumeiropas valstīs ēnu ekonomikas īpatsvars svārstās 20-40% robežās. Valstīs ar attīstītu tirģus ekonomiku tās īpatsvars svārstās 4-15% apjomā no oficiāli publicētā IKP. Nosacītie 16% no IKP, ko aprēķinājusi CSP, ir tā ēnu ekonomikas daļa, kas saistīta ar likumīgi atļautām, bet nedeklarētām darbībām.

Pēc CSP aprēķiniem, ēnu ekonomikas īpatsvars Latvijā nepalielinās. Lielā mērā ēnu ekonomika ir mazos uzņēmumos, kur tiek sniegti individuālie pakalpojumi. Ņemot vērā ekonomikas situācijas uzlabošanos, kā arī atsevišķu nodokļu likmju samazināšanu, var prognozēt, ka ēnu ekonomikas īpatsvars nākotnē varētu samazināties līdz ES dalībvalstu vidējam līmenim, t.i., 15-16%.

Rodas jautājums – kāds ir ēnu ekonomikas pieļaujamais apjoms, lai tā neapdraudētu nacionālo ekonomiku. Daudzu valstu speciālisti uzskata, ka tās īpatsvaram nevajadzētu pārsniegt 10%.

Latvijas valdībai ar tās tiesībsargājošām institūcijām vēl aktīvāk jāizskauž ēnu ekonomika, citādi tā kļūs par vispārpieņemtu sistēmu. Cerams, ka, iestājoties ES, tiks pilnveidota valsts dienestu (VID, muitas, policijas u.c.) sadarbība ar ārvalstu attiecīgajām iestādēm informācijas apmaiņā ēnu ekonomikas apkarošanā.

LITERATŪRA

1. Burkāns V. Naudas atmazgātāju tīmekļi Latvijā // *Likuma vārdā*, 2001. gada jūlijs.
2. Domburs J. Kriminālās naudas izsekošana sākas arī Latvijā // *Kapitāls*, 1998; 6(14).
3. Fainveics Ļ. Valsts meklē slēptos ienākumus // *Bilance*, 2000; 9.
4. Lilejuks A. Ēnu ekonomika, kontrabanda un korupcija pašu mājās // *Latvijas Vēstnesis*, 2000. gada 30. marts.
5. Ķipēns V. Par organizēto noziedzību un cīņu pret to // *Latvijas Vēstnesis*, 2001. gada 3. jūlijs.
6. Patriks C.V. E-krāpšana: Vai esat apdraudēti? // *Kapitāls*, 2002. gada marts.
7. Rozenbergs G. Cieša kopdzīve ar ēnu ekonomiku // *Kapitāls*, 2001. gads marts.
8. Veģe I. Kukuļu izspiešana – bieža parādība // *Dienas Bizness*, 2002. gada 23. marts.
9. Ēnu ekonomika Latvijā /LR FM Tautsaimniecības analīzes un fiskālās politikas departaments. – Rīga, 2000. gada oktobris.
10. <http://www.fm.gov.lv> – Finanšu ministrijas materiāls.
11. <http://www.europa.eu.int> – Eiropas Savienības interneta mājas lapa.
12. <http://www.europa.eu.int/tahation> – Tax policy in the European Union.

Particular Aspects of Shadow Economy in Latvia

Summary

Shadow economy is a topical issue in social, economic and political fields. It involves all activities for raising income but for different reasons these earnings are not declared officially to avoid tax deductions.

A large part of the population in Latvia is connected with shadow economy directly or indirectly, being participants, supporters or facilitators.

Specialists and scientists of all countries in the world have not agreed yet on the most precise method of calculation of the shadow economy, but they are sure that it is not possible to state its volume.

The Latvian government and its legal institutions must take an active part in the eradication of shadow economy. Otherwise, it could become a common system in the country.

Eiropas Savienības 4. direktīva un grāmatvedības harmonizācija

The Fourth EU Directive and Harmonization of Accounting

Vilma Paupa, doc., *Dr.oec.*

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Grāmatvedības institūta direktore
Aspazijas bulv. 5-432, Rīga, LV 1050
Tālr. (371), fakss (371) 7034773

Artūrs Prauliņš

Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Grāmatvedības institūta maģistrants
Tālr. (371) 7034771

Pētījums ir veltīts Eiropas Savienības 4. direktīvas vēsturiskajiem pirmsākumiem un attīstības procesam, kas norisinās jau 25 gadus. Autori analizē direktīvas lomu Eiropas grāmatvedības harmonizācijā un sniedz ieskatu tās juridiskajā regulējumā. Īpaša uzmanība tiek pievērsta ar direktīvas palīdzību sasniegtajam kompromisam starp anglosakšu un kontinentālās Eiropas pieejām finanšu pārskatu vienveidības, kā arī "patiesa un skaidra priekšstata" atspoguļošanas jautājumos. Darba noslēgumā tiek raksturota direktīvas nozīme un perspektīvas kapitāla tirgus globalizācijas apstākļos, tās mijiedarbība ar starptautiskajiem grāmatvedības standartiem, kā arī izdarīti secinājumi par Eiropas Savienības grāmatvedības politikas ietekmi uz uzskaites harmonizācijas attīstību pasaules mērogā.

Atslēgvārdi: direktīva, Eiropas Savienība, harmonizācija, patiess un skaidrs priekšstats, starptautiskie grāmatvedības standarti.

Pirmais nopietnais solis ceļā uz grāmatvedības harmonizāciju Eiropas ietvaros tika izdarīts jau 1957. gada 25. martā, kad Romā Beļģijas, Francijas, Itālijas, Luksemburgas, Nīderlandes un Vācijas parstāvji parakstīja līgumus par Eiropas Ekonomikas Kopienas jeb EEK (*Treaty Establishing the European Community* jeb *Treaty of Rome*) un Eiropas Atomenerģijas kopienas (*EURATOM*) dibināšanu. Šajā laikā spēkā bija arī 1951. gada 18. aprīļa Parīzes līgums par Eiropas Ogļu un tērauda kopienību. Visu šo triju kopienu pamatā bija Eiropas ekonomiskās integrācijas ideja. 1986. gadā 17.-28. februārī tika parakstīts Vienotais Eiropas akts, kas ievērojami paplašināja EEK kompetenci, kā arī paredzēja līdz 1992. gada 31. decembrim pilnībā ieviest vienotu Kopienību tirgu, tādā veidā padziļinot ekonomisko integrāciju un paverot ceļu brīvai kapitāla aprītei. 1992. gada 7. februārī ar Māstrihtas līgumu (spēkā no 1993. gada 1. novembra) tika izveidota Eiropas Savienība (ES), kā

rezultātā EEK tika pārdevēta par Eiropas Kopienu. 1997. gada 2. oktobrī tika parakstīts Amsterdamas līgums (spēkā no 1999. gada 1. maija), kas paredzēja būtiskus grozījumus Romas līgumos. Rezultātā izmainījās pantu numerācija, kas vēsturiski piešķīra savienības institūcijām tiesības izdot dalībvalstīm saistošus aktus, t.sk. arī direktīvas grāmatvedības jomā. [3, 26-33]

Pašlaik ES ir supranacionāla organizācija, kurai dalībvalstis, ierobežojot savu suverenitāti, piešķir noteiktu tiesību un pienākumu kopumu, kas izpaužas arī kā savienības institūciju pilnvaras pieņemt saistošus aktus, un uzliek par pienākumu dalībvalstīm rīkoties noteiktā veidā (pat pretēji to gribai), jo ES tiesībām ir augstāks juridiskais spēks nekā nacionālajām tiesībām. [3, 105-106] Padome (tās oficiāls nosaukums ir "ES Padome" un tā sastāv no dalībvalstu pārstāvjiem ministru līmenī) ir galvenais savienības likumdevējs, kas pieņem regulas, direktīvas, lēmumus un citus normatīvos aktus. Šie dokumenti ir viens no sekundāro tiesību aktiem un tiek izdoti, pamatojoties uz pašlaik spēkā esoša Eiropas Kopienas dibināšanas līguma 249. pantu (jeb līguma 1957. gada redakcijā – 189. pantu).

Kaut arī grāmatvedības saskaņošanas procedūras netika atsevišķi atrunātas līgumos par Kopienu un ES dibināšanu, tomēr mērķis izveidot vienotu tirgu bija pamats attiecīgu pasākumu īstenošanai. Pašlaik uzskaites harmonizācija ietilpst atsevišķu dalībvalstu "likumdošanas par kompānijām" (*Company Law*) saskaņošanas programmā, un vislielākā nozīme šajā jomā ir tieši direktīvām (*Directives on Company Law*), kas ir saistošas dalībvalstīm vienīgi attiecībā uz tajās noteiktu sasniedzamo mērķi. [16, 57] Tomēr literatūrā ir sastopams arī pilnīgi cits uzskats – piemēram, C.Vincenzi pauž viedokli: "Prakse pierādīja, ka direktīvas ir neefektīvs līdzeklis ES būtisku kopēju jautājumu risināšanā, jo pēc direktīvu ieviešanas dalībvalstu tiesības var atšķirties, un tas nav pieļaujams tādās sfērās kā, piemēram, gaisa un ūdens kvalitātes standarti." [citēts pēc 1, 27] Atliek tikai piebilst, ka ļoti līdzīgas problēmas pastāv arī grāmatvedības regulējuma jomā.

Direktīvas saistošais spēks izpaužas sekojoši:

ar direktīvas pieņemšanas momentu ES līmenī tā kļūst saistoša dalībvalstīm, kurām jāpieskaņo savas nacionālās tiesības direktīvu prasībām un jāievieš direktīva savā nacionālajā tiesību sistēmā noteiktajā termiņā, kas parasti ir norādīts pašā direktīvā (Eiropas Justīcijas tiesas spriedums lietā 14/83 *von Colson and Kamann* u.c.). Dalībvalstīm ir arī jānodrošina ES Komisija ar visu nepieciešamo informāciju par tiem līdzekļiem, kas ir izvēlēti konkrētas direktīvas īstenošanai, kā arī nacionālo tiesību aktos jānorāda, kuras direktīvas prasības konkrētais akts ievieš. [1, 21] Dalībvalstis var brīvi izvēlēties direktīvas ieviešanas formu un līdzekļus, lai pēc iespējas efektīvāk sasniegtu direktīvā noteikto mērķi (*effet utile*). Pēc ieviešanas dalībvalsts nacionālo tiesību normas, kas atbilst direktīvas prasībām, nevar grozīt vai interpretēt pretēji direktīvas tekstam, saturam un mērķim. Savukārt pašu direktīvu grozīt var tās izdevējiestāde, pieņemot jaunu direktīvu vai ar regulas palīdzību.

ar direktīvas ieviešanas momentu dalībvalsts nacionālajā tiesību sistēmā tā kļūst saistoša attiecīgas valsts fiziskajām un juridiskajām personām. [2, 17; 3, 75, 81-82, 84]

Pretēji regulām direktīvas neprasa tiesību unifikāciju, bet gan tikai tiesību pieskaņošanu jeb harmonizāciju, kas ir viens no būtiskākajiem ES integrācijas elementiem. Uz to norāda ne tikai Eiropas Kopienas dibināšanas līguma 3.panta 1.punkts (proti, viens no ES darbības uzdevumiem ir izveidot iekšēju tirgu, kurā visas dalībvalstis atceļ šķēršļus brīvai preču, personu, pakalpojumu un kapitāla apritei, kā arī sasniegt dalībvalstu likumu tuvināšanu, ciktāl tā vajadzīga kopējā

tirgus darbībai), bet arī 1992.gadā Komisijas izpildadministrators grāmatvedības jautājumos Karel Van Hulle veiktais rezumējums: "[...] harmonizācijas mērķis nav unificēto grāmatvedības kārtēšanas noteikumu attīstība". [12, 154]

Šī tuvināšana un savstarpēja saskaņošana var notikt dažādos veidos, grāmatvedības jomā parasti ir vai nu minimālo standartu noteikšana finanšu pārskatu saturam, formai, sagatavošanas kārtībai un posteņu detalizācijai utt., vai arī alternatīvā standartizācija, kad dalībvalstis var pašas izvēlēties no direktīvā norādītajām posteņu novērtēšanas, aktīvu atzīšanas un amortizācijas, izmaksu kapitalizācijas u.c. uzskaites metodēm. Saskaņā ar Eiropas Kopienas dibināšanas līguma 5.panta (1957.gada redakcijas 3.b panta) 2.daļā paredzēto neekskluzīvās (jeb konkurējošas) kompetences principu (t.s. subsidiaritātes princips), dalībvalstu nacionālo normatīvo aktu vai citu grāmatvedības reglamentējošu noteikumu esamība nav šķērslis ES veiktas saskaņošanas procesam un nevar ierobežot to satura ziņā. Šī ES tiesību bloķējošā iedarbība var attiekties kā uz vairākiem atsevišķiem noteiktas jomas jautājumiem (piemēram, 4.direktīva nosaka bilances un peļņas/zaudējumu aprēķina posteņu izkārtojumu un detalizācijas pakāpi), tā arī uz visu konkrēto jomu kopumā (piemēram, 7.direktīva nosaka konsolidēto finanšu pārskatu sagatavošanas kārtību). [3, 90-91, 337]

Jāatzīmē, ka pirmajos gados grāmatvedības harmonizācijai bija vairāk politisks mērķis – nostiprināt vienotā tirgus pozīcijas, palielināt tā nozīmi un nodrošināt brīvu kapitāla kustību no vienas valsts uz citu, tādā veidā stimulējot uzņēmējdarbības attīstību ES ietvaros, kas nav iespējams, ja nepastāv dažādu valstu finanšu pārskatu savstarpējā salīdzināmība.

Viens no svarīgākajiem līdzekļiem nospraustā mērķa sasniegšanai bija direktīvas, kuru ieviešanas procesu dalībvalstu nacionālajā likumdošanā sākotnēji ievērojami apgrūtināja grāmatvežu iemaņu trūkums darbam ar šiem pietiekami complicētajiem normatīvajiem aktiem. Savukārt juristus direktīvas aizbaidīja ar grāmatvedības sarežģītību un mazzaprotamību – tāda situācija bija raksturīga jau Senajai Romai, un par to liecina pazīstamais izteiciens "*Judex non calculat*"¹ [16, 57].

I. tabula

ES nozīmīgākās grāmatvedību regulējošās direktīvas
The Most Significant EU Directives Relevant to Corporate Accounting [10, 85; 17, 87]

Direktīvas numurs	Direktīvas projekta datums	Direktīva	Direktīvas pieņemšanas datums	Regulēšanas objekts
4.	1971., 1974.g.	Fourth Council Directive 78/660/EEC of 25 July 1978 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the annual accounts of certain types of companies	1978.g.	Grāmatvedības kārtēšana, finanšu pārskatu shēmas
7.	1976., 1978.g.	Seventh Council Directive 83/349/EEC of 13 June 1983 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on consolidated accounts	1983.g.	Konsolidētie finanšu pārskati
8.	1978.g.	Eighth Council Directive 84/253/EEC of 10 April 1984 based on Article 54 (3) (g) of the Treaty on the approval of persons responsible for carrying out the statutory audits of accounting documents	1984.g.	Auditoru kvalifikācija un darbība

Kaut arī, pēc atsevišķu zinātnieku (*F.D.S.Choi* un *G.G.Mueller*) uzskatiem, tieši 4.direktīva satur visplašāko grāmatvedības kārtēšanas noteikumu klāstu [8,477], tomēr grāmatvedības harmonizācijas procesā ES ietvaros pietiekami liela nozīme

bija arī 7. direktīvai (abas direktīvas zināmā mērā tika izstrādātas uz 1. direktīvas – *First Council Directive 68/151/EEC of 9 March 1968* – normatīvās bāzes). [7, 30] Lielu ietekmi minētās direktīvas atstāja uz Latvijas likumdošanu, jo, piemēram, 1992. gada 14. oktobra likums "Par uzņēmumu gada pārskatiem" un atsevišķi tā grozījumi tika izstrādāti, par pamatu izmantojot tieši 4. direktīvas prasības. Arī ES līmenī šī direktīva vairākkārt bija pamats citu direktīvu izstrādāšanai – t.sk. 1986. gada 8. decembra "Par banku un citu kredītiestāžu gada pārskatiem" (*Council Directive 86/635/EEC on the annual accounts of banks and other financial institutions*), kas bija jāievieš dalībvalstu nacionālajā likumdošanā līdz 1991. gada 1. janvārim (piemēram, Vācijā tas tika izdarīts ar 1990. gada 30. novembra likumu). [16,60] Laika gaitā minētajos ES normatīvajos aktos bija izdarīti vairāki grozījumi un papildinājumi (nozīmīgas izmaiņas par posteņu novērtēšanas kārtību tika ieviestas ar 2001. gada 27. septembra direktīvu 2001/65/EC²).

4. direktīvas projekta pirmsākumi ir meklējami 1965. gadā, kad pēc Komisijas lēmuma tika izveidota ekspertu grupa no Eiropas Ekonomikas kopienas dalībvalstu pārstāvjiem (Francijas, Vācijas, Itālijas, Beļģijas, Nīderlandes un Luksemburgas), kuru vadīja Vācijas eksperts. Rezultātā jau 1967. gadā bija sagatavots *Elmendorff Report*³. Vēlāk tas tika noformulēts kā "*avant projet*" un nodots vispārējai apspriedei. Pēc Grāmatvežu ekspertu pētniecības grupas (*Group d'Etudes des Experts Comptables de la Cee*)⁴ atzinuma saņemšanas tika izstrādāts 1971. gada direktīvas projekts, kas daudz vēlāk (t.i., jau 1974. gada redakcijā) tika pieņemts ar Padomes (*The Council of Ministers*) lēmumu. [3, 92-93; 10, 85-86]

Arī pats 4. direktīvas ieviešanas process dalībvalstu nacionālajā likumdošanā aizņēma pietiekami ilgu laika posmu. Dalībvalstīm tika uzlikts pienākums grozīt savu nacionālo likumdošanas sistēmu, pieskaņojot to direktīvas prasībām – direktīvai bija jābūt ieviestai nacionālajā likumdošanā līdz 1980. gada jūlijam un jāsākas spēkā 1982. gada 31. janvārī (attiecībā uz maziem uzņēmumiem 31. jūlijā), tomēr atsevišķās dalībvalstīs tas notika ar lielu nokavēšanos. Sniegsim īsu ieskatu direktīvas tiesiskajā statusā uz 1982. gada 31. decembri, t.i., momentu, kad teorētiski tai jau bija jābūt spēkā attiecībā uz dalībvalsts uzņēmumu finanšu pārskatiem (2. tabula, faktisko direktīvas ieviešanas datumu sk. 3. tabulā).

2. tabula

4. direktīvas tiesiskais statuss atsevišķu dalībvalstu nacionālajā likumdošanā uz 1982. gada 31. decembri [11, 100]
Status of the Fourth Directive in National Laws of Some Member States as of December 31, 1982

<i>Dalībvalsts</i>	<i>Tiesiskais statuss</i>
<i>Beļģija</i>	Lielākā daļa no direktīvas prasībām jau ir ieviestas nacionālajā likumdošanā. Ir izstrādāts likumprojekts, kas finanšu pārskatos attiecinās informācijas detalizētas atklāšanas pienākumu arī uz kompānijām, kurām iepriekš šīs prasības nebija saistošas.
<i>Dānija</i>	Likums, ar kuru direktīva tika ieviesta nacionālajā likumdošanā, bija pieņemts 1981. gada maijā un stājies spēkā ar 1982. gada 1. februāri.
<i>Francija</i>	Atbilstoši direktīvas prasībām pārstrādātais kontu plāns būs saistošs ar 1983. gada 31. decembri.
<i>Griekija</i>	Grozījumu projekts nacionālajā likumdošanā ir sagatavots, bet vēl nav pieņemts.
<i>Itālija</i>	Grozījumu projektu nacionālajā likumdošanā izskata Parlaments.
<i>Luksemburga</i>	Grozījumu projekts nacionālajā likumdošanā atrodas apspriedes stadijā.
<i>Nīderlande</i>	1980. gada septembrī sagatavotais likumprojekts ar grozījumiem tika iesniegts Parlamentā 1982. gada martā.
<i>Vācija</i>	T.s. Transformācijas likuma projekts, ar kuru direktīva tiks ieviesta nacionālajā likumdošanā, bija izstrādāts 1982. gada februārī, bet noraidīts ar Parlamenta lēmumu un nosūtīts tālākai pilnveidošanai.

Minētās atšķirības ieviešanas termiņos mēdza izraisīt arī konfliktus starp dalībvalstu uzņēmumiem – piemēram, viens no franču apavu ražotājiem bija atteicies publicēt savus finanšu pārskatus atbilstoši direktīvas prasībām, pamatojot to ar faktu, ka itāļu konkurentam direktīva nav bijusi saistoša, jo nebija vēl ieviesta Itālijas likumdošanā. [16, 28]

3. tabula

4. direktīvas faktiskais ieviešanas datums dalībvalstu nacionālajā likumdošanā Transformation of the Fourth Directive into National Laws of Member States

<i>Valsts</i>	<i>Gads</i>	<i>Valsts</i>	<i>Gads</i>
Austrija	1996	Luksemburga	1984
Beļģija	1984	Nīderlande	1983
Dānija	1981	Portugāle	1989
Francija	1983	Somija	1992
Griekija	1986	Spānija	1989
Itālija	1991	Vācija	1985
Īrija	1986	Zviedrija	1995
Lielbritānija	1981		

4. direktīvas nostiprināšana nacionālajā līmenī ievērojami ietekmēja dalībvalstu grāmatvedības kārtības un finanšu pārskatu sagatavošanas kārtību. Piemēram, Lielbritānijā 1981. gada *Company Act*, kas bija izstrādāts lielā 4. direktīvas ietekmē, uzlika par pienākumu angļu kompānijām sagatavot pietiekami detalizētus un, pats galvenais, vienota parauga finanšu pārskatus – tas bija nozīmīgs jaunievedums angļu grāmatvedību reglamentējošā likumdošanā. Ļoti līdzīga situācija bija arī Īrijā un Nīderlandē (kas arī pieder pie anglosakšu grāmatvedības sistēmas), kā arī Spānijā un Itālijā, kur līdz direktīvas ieviešanai pastāvēja tikai vispārīgas prasības finanšu pārskatu saturam un formai. 4. direktīva tik lielā mērā ietekmēja šo valstu nacionālo likumdošanu, ka atsevišķi zinātnieki šīs izmaiņas dēvēja par revolūciju (*S.Zambon, C.Sasson "Accounting change in Italy- fresh start or Gattopardo's revolution?"*).

Tomēr, pēc atsevišķu pētnieku (*B.Giner, A.Mora, W.Rees* u.c.) domām, visbūtiskākās izmaiņas notika tieši finanšu pārskatu sagatavošanas mērķu formulējumā – ja sākotnēji tā bija vienkārši bāze nodokļu aprēķinam un maksājamo dividenžu summas noteikšanai, tad pēc direktīvu spēkā stāšanās un ieviešanas dalībvalstu likumdošanā finanšu pārskati kļuva par nozīmīgu informācijas nesēju kreditoriem un potenciālajiem investoriem. Sevišķi skaidri šīs izmaiņas iezīmējās valstīs, kas pieder pie kontinentālās Eiropas grāmatvedības klastera (Austrija, Beļģija, Spānija, Vācija u.c.), kur finanšu pārskatu orientācija uz ārējiem lietotājiem vēsturiski vienmēr bija minimāla.

Jāatzīmē, ka gan 4. direktīva, gan 7. direktīva radusies kompromisa rezultātā starp anglosakšu un kontinentālās Eiropas (pārsvārā vācu) pieeju uzskaites kārtīšanā. It sevišķi šis apgalvojums attiecināms uz 4. direktīvu, kuras sākotnējais 1971. gada novembra projekts bija sagatavots stingri saskaņā ar vācu uzskaites filozofiju un 1965. gada *Aktiengesetz* likuma labākajām tradīcijām – spēcīga konservatīvisma ietekme uz posteņu novērtējumu, ļoti konkrētas finanšu pārskatu shēmas bez jebkādas iespējas tās grozīt vai pielāgot dalībvalstu vajadzībām, ierobežotas finanšu pārskatu posteņu detalizācijas iespējas ar pielikumu palīdzību, kā arī vispārējs pienākums stingri un precīzi ievērot direktīvas priekšrakstus. [10, 86] Tikai 1973.gadā (kad par dalībvalstīm kļuva Lielbritānija, Īrija un Dānija) direktīvas pamatnostādnes un to

izstrādāšanas process izjuta spēcīgu anglosakšu uzskaites sistēmas ietekmi, piemēram, "patiesa un skaidra priekšstata" (*true and fair view*) koncepcijas ieviešanu pēc Dānijas, Nīderlandes un Lielbritānijas pārstāvju pieprasījuma.

Rezultātā 1974.gada februārī tika sagatavots pārstrādātais direktīvas projekts. Tā mērķi tika publicēti oficiālajā Komisijas ziņojumā "*Amended Proposal for a Fourth Council Directive for Co-ordination of National Legislation Regarding the Annual Accounts of limited Liability Companies*"; nozīmīgākie no tiem bija: finanšu pārskatu saturs, sagatavošanas un publicēšanas procesu reglamentējošas dalībvalstu likumdošanas koordinēšana; minimālo prasību noteikšana kompāniju sniegtās finanšu informācijas atklāšanai un detalizācijas pakāpei, kā arī trešo personu, t.sk. darba ņēmēju, arodbiedrību, valsts iestāžu un kreditoru interešu aizsardzība. [6, 352]

1974. gada direktīvas projektā daudz lielāka nozīme (salīdzinot ar 1971. gada redakciju) bija piešķirta pārskatu posteņu detalizācijai pielikumos, it sevišķi nodokļu maksājumu ietekmei uz finansiālo rezultātu – tas pilnā mērā bija iekļauts arī 4. direktīvā (attiecīgi 43.-46. un 30., 35. pantī). Tomēr 1974. gada projekts nebūt nav identisks 4. direktīvas gala redakcijai, kuras 31. pantā daudz skaidrāk tika noformulētas dažas citas nozīmīgas anglosakšu uzskaites koncepcijas (t.sk. uzņēmuma darbības turpināšanas, piesardzīguma, uzkrāšanas un konsekvences principi), kas tika aizgūtas no Lielbritānijas un Īrijas *SSAP 2 (Statement of Standard Accounting Practice Nr.2) "Disclosure of accounting policies"*. Direktīvas gala redakcija daudz sīkāk reglamentē arī dalībvalstu tiesības izvēlēties kādu noteiktu inflācijas ietekmes uzskaites variantu (33. pants). [10, 86-87]

"Patiesa un skaidra priekšstata" koncepcija ļoti būtiski ietekmēja un pat sagrozīja visu kontinentālās Eiropas valstu grāmatvedības teorijas izpratni. Šis jēdziens ir radies Lielbritānijā XVIII gs. un nozīmē saimnieciskās prakses paražas. ASV tas tika modificēts un 1930-to gadu sākumā ar Vērtspapīru tirgus un biržu komisijas (*Securities and Exchange Commission* jeb *SEC*) lēmumu iekļauts "*true and correct view*" uzskaiti reglamentējošos aktos. Lielbritānijā šo koncepciju oficiāli atzina tikai 1944.gadā, bet 1947.gadā tā tika iekļauta Likumā par kompānijām (*Companies Act*). Ja "*true and fair view*" vairāk ir attiecināms uz uzņēmuma reāla finansiālā stāvokļa atspoguļošanu uzskaitē, tad frankoģermāņu uzskaites virzienā ir t.s. "laba grāmatvedības kārtošanas prakse" (*good accounting practice*), kas ir juridiskā pieeja grāmatvedības kārtošanai – galvenais ir normatīvi saistošu priekšrakstu ievērošana. Pirmo reizi "labas prakses" princips tika nostiprināts Ziemeļeiropas valstu likumdošanā 1968. gadā, un tas ir jāsaprot kā "darba metodes, kas parasti tiek pielietotas, sagatavojot finanšu pārskatus". Tāpēc koncepcija pārstāv finanšu informācijas sniedzēja (kompānijas, kas sagatavo pārskatus), nevis lietotāja intereses un viedokli par gada pārskatu. [7,31-32] Kaut gan pašlaik zinātniskajā literatūrā šīs divas pieejas vairs netiek plaši apspriestas, tomēr to pastāvēšana ir nopietns konceptuāls šķērslis ceļā uz anglosakšu un frankoģermāņu uzskaites principu vispārējo tuvināšanu, jo apgrūtina uzskaites harmonizācijas procesu ne tikai Eiropā, bet arī pasaules līmenī.

Tādējādi kā vienu no 4. direktīvas panāktā kompromisa izpausmēm var norādīt, no vienas puses, Lielbritānijas un Īrijas apņemšanos ieviest savā nacionālajā likumdošanā vienotu bilances un peļņas/zaudējumu aprēķina formu, bet no otras – angļu postulāta "*true and fair view*" akceptu kontinentālās Eiropas valstīs (4. direktīvas 2. panta § 2.-5.) [10, 86; 18, 87-88] Tā kā 4.direktīva pati nesniedza "*true and fair view*" izvērstu definīciju, tās būtība ES dalībvalstīs tika izprasta diezgan atšķirīgi. Koncepcijas dzimtenē Lielbritānijā un Īrijā tika pieņemts, ka finanšu pārskatu patiesīgums ir saistīts ar reālu un objektīvu saimnieciskās darbības

atspoguļojumu, nevis normatīvo aktu (t.sk. grāmatvedības standartu) bezierunu ievērošanu, jo tas ir tikai viens no priekšnoteikumiem, bet ne garantija informācijas patiesam atspoguļojumam. Līdz ar to angļu kompānijai ir tiesības atkāpties no grāmatvedības standartiem (sniedzot par to paskaidrojumus finanšu pārskatu pielikumos) gadījumā, ja tikai tādā veidā ir iespējams nodrošināt "*true and fair view*" īstenošanu. Tomēr tāds koncepcijas skaidrojums liekas pārmērīgi plašs un nepietiekami konkrēts, tāpēc kontinentālajā Eiropā tāda interpretācija nebija vēlama un pieņemama. Par labu šim apgalvojumam var minēt arī *F.D.S.Choi* un *G.G.Mueller* viedokli, ka "pastāv vispārējā prezumpcija – ja uzņēmums ievēro 4. direktīvas prasības, tad tiek nodrošināts arī "*true and fair view*". [8, 477] Līdz ar to kontinentālajā Eiropā "patiesa un skaidra priekšstata" nodrošināšana joprojām tiek reducēta uz normatīvo aktu stingru ievērošanu, bet Lielbritānijā tas būtu uzverts kā šīs koncepcijas būtības vienkāršošana un sagrozīšana.

F.D.S.Choi un *G.G.Mueller* piedāvāja citu koncepcijas būtības izpratni, kas netiešā veidā ir atvasināta no 4. direktīvas jēgas, proti, jautājums, vai finanšu pārskats sagatavots atbilstoši "*true and fair view*" koncepcijai jāvērtē individuāli vai nu finanšu pārskatu lietotājiem, vai arī, domstarpību gadījumā, tiesai. Tāpēc kompānijas vadībai jānodrošina tāda finanšu informācija, lai pārskatu lietotājam izveidotos savs viedoklis par koncepcijas "*true and fair view*" ievērošanu uzņēmuma finanšu pārskatos. Līdz ar to vairs nav pietiekams apgalvojums, ka finanšu pārskati ir sagatavoti "saskaņā ar likumdošanas prasībām" (*in conformity with law* jeb *compliance with legal requirements*), jo ikvienam finanšu pārskatam jāsniedz paties un skaidrs priekšstats par kompānijas finansiālo stāvokli neatkarīgi no pārskata sagatavošanas īpatnībām, posteņu izvietojuma, detalizācijas u.c. kritērijiem, kas ir atrunāti normatīvajos aktos.

Tomēr Vācijā joprojām pastāv uzskats, ka finanšu informācija sniedz patiesu un skaidru priekšstatu tikai tad, ja ir sagatavota precīzi atbilstoši likumdošanas prasībām, t.i., joprojām pastāv skaidri izteikta "*good accounting practice*" koncepcija. Pārkāpt šīs prasības nedrīkst, bet gadījumā, ja kompānija uzskata, ka atsevišķos aspektos šo prasību ievērošana liedz iespēju nodrošināt "*true and fair view*", tad to var papildus atrunāt pielikumā vai vadības ziņojumā (nevis pārkāpt likumdošanu un pamatot šo pārkāpumu kā Lielbritānijā, bet gan ievērot, atrunājot nespēju nodrošināt "*true and fair view*"). [17, 188; 18, 89]

Var secināt, ka mūsdienās "*true and fair view*" principa izpratne joprojām ir dažāda, un tas nevis samazina atšķirības un palielina finanšu pārskatu savstarpēju salīdzināmību (kā tas bija paredzēts, ieviešot šo koncepciju), bet gan akcentē nespēju to nodrošināt. Šajā sakarā *D.Aleksander* pamatoti norādīja uz direktīvas autoru kļūdu un atzina, ka koncepcija, kas ir attīstījusies vienas kultūras (acīmredzot domāta anglosakšu uzskaites sistēma) ietvaros specifisku juridisko un citu faktoru ietekmē, nevar būt vienkārši pārnesta uz citu kultūru bez izmaiņām tās pielietošanā. Savukārt vācu pētnieks *A.Haller* šo situāciju raksturoja kā "pārņemšanas disharmoniju" (*disharmony of perception*), atzīmējot, ka finanšu pārskatu sagatavošana, ievērojot šo principu vienā valstī, nebūt nenozīmē, ka citas valsts uzņēmēj sabiedrību sniegto finanšu pārskatu atbilstības pakāpe šim principam un jo vairāk principa izpratne ir identiski. [12, 157, 184] Līdz ar to var uzskatīt, ka šajā aspektā 4. direktīva pārsvarā nodrošina formālo salīdzināmību, kas pēc savas būtības ir maldinoša, jo dažādās valstīs sagatavoto finanšu pārskatu satura salīdzināmība pilnā mērā joprojām nepastāv. Šo pieņēmumu atbalsta arī uzskaites teorētiķi *J.S.Arpan* un *L.H.Radebaugh*, kuri apgalvo, ka vairākums 4. direktīvas pantu ir veltīts tieši formai, nevis saturam. [6, 354]

Diemžēl pastāv daudz vairāk citu piemēru, kur formāla viennozīmīga vienošanās tā arī netika panākta, un tas bija viens no iemesliem, kāpēc direktīvas atļauj pielietot ļoti daudzveidīgas alternatīvas metodes konkrētu jautājumu uzskaitē (piemēram, aktīvai posteņu novērtēšanai vai inflācijas ietekmes atklāšanai). Ļoti bieži direktīvā ir sastopama vārdkopa "dalībvalstis var pieprasīt vai arī atļaut kompānijām..." ("*member states may require or permit companies to...*"), kas liecina, ka direktīva piešķir dalībvalstīm diezgan plašas tiesības ne tikai kāda konkrēta uzskaites paņēmiena izvēlē, bet arī iespēju brīvprātīgi noteikt tā saistošo spēku nacionālajā likumdošanā. Analizējot 4. direktīvu, vācu zinātnieki *A.Haller* un *P.Walton* norādīja, ka tajā ietvertu alternatīvu uzskaites paņēmieni skaits kopumā ir vismaz 76. [12,157] Tomēr literatūrā ir izteikts arī pilnīgi pretējs viedoklis. Piemēram, *G.C.Watt*, *R.M.Hammer* un *M.Burge* uzskatīja, ka "direktīvas likumdošana attiecībā uz finanšu pārskatu sagatavošanas un publicēšanas kārtību un formu ir nevēlami (*undesirably*) neelastīga, bet, par laimi (*fortunately*), daži posteņu novērtēšanas un citi direktīvas noteikumi ir pietiekami neskaidri (*vague*)". [14,173] Šim apgalvojumam ir diezgan grūti piekrist. Acīmredzot amerikāņu pētnieki ir ASV *GAAP* piekritēji, kas neparedz tik daudz alternatīvo uzskaites paņēmieni un jauc vairāku alternatīvo metožu izvēles iespējas ar pašu metožu neskaidru formulējumu, uz kuru var attiecināt vārdu "neskaidrs" vai "nekonkrēts" (*vague*). Amerikāņu zinātnieki nav pilnībā izpratuši arī 4. direktīvas mērķi – saskaņot jeb harmonizēt (nevis unificēt) vairāku dalībvalstu grāmatvedību un finanšu pārskatu sagatavošanas un publicēšanas kārtību, kas, no vienas puses (uzskaites metodes), pieprasa zināmu elastību, bet no citas puses (finanšu pārskatu shēmas), – zināmu nelokāmību, ievērojot direktīvas normas.

Tomēr 4. direktīvas preambulā noteikta mērķa – "Savienībā ir nepieciešams nostiprināt juridisko prasību vienotu minimumu finanšu informācijas daudzumam, kas konkurējošām kompānijām jāsniedz sabiedrībai" – sasniegšanu šis normatīvais akts ir sekmējis diezgan veiksmīgi. Direktīva pieprasīja, lai dalībvalstu kapitālsabiedrību (akciju sabiedrību un SIA), kā arī komandītsabiedrību uzņēmējdarbības formu nacionālie analogi⁵ nodrošinātu, lai gada pārskatā ietilpst bilance, peļņas/zaudējumu aprēķins un pats būtiskākais – pielikumi ar paskaidrojumiem par finanšu pārskatos iekļautajiem posteņiem, kā arī vadības ziņojums. Tomēr direktīvā netika minēts ne pārskats par izmaiņām finansiālajā stāvoklī (*statement of changes in financial position*) un pārskats par izmaiņām akciju kapitālā (*statement of changes in stockholders' equity*), ne arī naudas plūsmas pārskats (*cash flow statement*), kas tajos laikos jau bija obligāts ASV kompānijām. Nebija pieprasīta arī informācija par ieņēmumiem uz akciju (*earning per share*) aprēķina starprezultātiem, gala rezultātu un gaitu. Tādējādi katra dalībvalsts nepieciešamības gadījumā varēja patstāvīgi papildināt savu likumdošanu ar attiecīgām normām. Piemēram, Lielbritānijā pēdējais jautājums bija savā laikā noteikts *SSAP 3 (Statement of Standard Accounting Practice Nr.3)* – "*Earning per share*".

Zināmā mērā 4. direktīva bija līdzīga ASV Vērtspapīru tirgus un biržu komisijas (*SEC*) izstrādātajiem noteikumiem *S-X*, kas pieprasīja no kompānijām, kuru akcijas tiek kotētas fondu biržā, sniegt ikgada finanšu pārskatus un katru ceturksni pārskatu par neto apgrozījuma un pārdošanas apjomu izmaiņām. [17, 177] Pēdējo sfēru 4. direktīva neaptvēra, bet savienības līmenī vēsturiski to regulēja 1982. gada 15. februāra direktīva par finanšu starppārskatu publicēšanu (*Directive to Publish Interim Financial Reports*). ASV kompānijām, uz kurām neattiecas pienākums sniegt finanšu informāciju *SEC* un kas darbojās ES teritorijā, bija jāievēro minēto direktīvu prasības un jāsniedz finanšu pārskati, ja tādus paredzēja savienības

likumdošana. Parasti šīs kompānijas bija t.s. "slēgtas akciju sabiedrības" (*closely held corporation*), kuru akcijas netika brīvi kotētas biržās un kuru akcionāru skaits tādējādi bija ļoti ierobežots. [13,45]

4. direktīva satur 1. direktīvai analogisku prasību kompānijām nodrošināt bilances, peļņas/zaudējumu aprēķina un vadības ziņojuma publicēšanu presē vai kādā citā visiem pieejamā veidā, pievienojot auditora atzinumu. Savukārt direktīvas 11. un 27. pants paredz zināmus atvieglojumus kompānijām, kuru darbību raksturojošie vismaz divi rādītāji (aktīvu kopsumma, neto apgrozījums un darbinieku vidējais skaits gada laikā) nepārsniedz dalībvalsts nacionālajā likumdošanā noteiktos limitus. Piemēram, ņemot par pamatu darbinieku skaitu uzņēmumā, var izdalīt vairākus finanšu pārskatos iekļautās informācijas publicēšanas variantus (4. tabula).

4. tabula

**4. direktīvā paredzētie finanšu pārskatu publicēšanas varianti
atkarībā no uzņēmumu lieluma
The Extent of Public Disclosure to be Varied According to the Size
of the Company Based on the Fourth Directive [7, 30]**

<i>Darbinieku skaits</i>	<i>mazāk par 50</i>	<i>51 - 250</i>	<i>vairāk par 250</i>
<i>Uzņēmuma veids</i>	<i>mazs</i>	<i>vidējs</i>	<i>liels</i>
Bilance	saīsinātā veidā	pilnībā	pilnībā
Peļņas/zaudējumu aprēķins	---	saīsinātā veidā	pilnībā
Pārskats par nesadalīto (uzkrāto) peļņu	---	+	+
Pielikumi	saīsinātā veidā	pilnībā	pilnībā
Gada pārskats	---	pilnībā	pilnībā
Auditora atzinums	---	+	+

Direktīva piešķir tiesības dalībvalstīm precizēt šos kritērijus. Kā piemēru var norādīt Vāciju, kur prasības informācijas atklāšanai tika nostiprinātas Tirdzniecības kodeksa § 267., tomēr neatkarīgi no visiem pārējiem rādītājiem uzņēmums, kura akcijas tiek kotētas biržā, vācu likumdošanā tiek uzskatīts par lielu un nesaņem nekādus atvieglojumus finanšu pārskatu sagatavošanā un publicēšanā (5. tabula).

5. tabula

**Vācijas Tirdzniecības kodeksa § 267. kritēriji uzņēmumu iedalījumam
Classification of Enterprises Based on German Commercial Code § 267. [15, 27]**

<i>Uzņēmuma veids</i>	<i>Aktīvu kopsumma (milj. DEM)</i>	<i>Neto apgrozījums (milj. DEM)</i>	<i>Darbinieku skaits</i>
<i>Mazs</i>	≤ 5,31	≤ 10,62	≤ 50
<i>Vidējs</i>	< 5,31 ... ≤ 21,24	< 10,62 ... ≤ 42,48	< 50 ... ≤ 250
<i>Liels</i>	> 21,24	> 42,48	> 250

Kritēriji naudas izteiksmē (ECU summas, konvertējot vācu markās) Tirdzniecības kodeksā tika noteikti 1994. gada vidū sakarā ar attiecīga regulējuma ieviešanu ES un formāli pielietoti ar atpakaļejošu datumu, sākot ar 1991. gadu. Savukārt ar 1999. gada 17. jūnija direktīvu tika izdarīti kārtējie grozījumi, un ES dalībvalstu uzņēmumiem jauni kritēriji tika noteikti EURO izteiksmē.

Šādam uzņēmumu iedalījumam ir diezgan liela nozīme, jo maziem uzņēmumiem Vācijā ir atļauts sagatavot vienkāršotu bilances variantu (§ 266.) un mazāk detalizētus pielikumus (§274., §276., §288.), nesastādīt naudas plūsmas pārskatu (§274.) un

vadības ziņojumu (§264.), atsevišķos gadījumos arī peļņas/zaudējumu aprēķinu (§326.), kā arī iesniegt finanšu pārskatus 6 mēnešu laikā (atšķirībā no vidējiem un lieliem uzņēmumiem noteiktiem 3 mēnešiem) pēc pārskata perioda beigām (§264.) un nenodrošināt saviem pārskatiem auditora pārbaudi (§316.) Savukārt vidēji uzņēmumi drīkst atsevišķus bilances posteņus apvienot (§327.), bet pielikumos nenorādīt peļņas sadali pa darbības veidiem un reģioniem (§288.). Būtiskas atšķirības pastāv arī pārskatu publicēšanas kārtībā (6.tabula). [15, 27-30]

6. tabula

Vācijā noteiktas prasības gada pārskata publicēšanai un iesniegšanai atkarībā no uzņēmuma lieluma [15,31]
The Extent of Public Disclosure to be Varied According to the Size of the Company in Germany

Gada pārskata sastāvdaļas	Uzņēmumi		
	mazi	vidēji	lieli
Bilance	TR (saīsinātā veidā)	TR (saīsinātā veidā)	FZ
Peļņas/zaudējumu aprēķins	---	TR (saīsinātā veidā)	FZ
Pielikumi	TR (bez paskaidrojumiem peļņas/zaudējumu aprēķinam)	TR (saīsinātā veidā)	FZ
Dibinātāju saraksts	TR	TR	TR
Vadības ziņojums	---	TR	FZ
Auditora atzinums	---	TR	FZ
Revīzijas komisijas atskaite	---	TR	FZ
Pārskata gada finanšu rezultāts	TR	TR	FZ
Direktoru padomes priekšlikumi un lēmums par finanšu rezultāta izlietošanas virzieniem*	TR	TR	FZ

* – ja šī informācija nav norādīta vai neizriet no gada pārskata

FZ – attiecīga dokumenta publicēšana "Finanšu Ziņotājā" ("Bundesanzeiger")

TR – attiecīga dokumenta iesniegšana Tirdzniecības reģistrācijas palātas Tirdzniecības reģistrā un paziņojuma par numuru, ar kādu dokumenti ir iesniegti Tirdzniecības reģistrā, publikācija "Finanšu Ziņotājā" ("Bundesanzeiger")

No tabulas izriet, ka vācu likumdošana kopumā atbilst 4. direktīvas prasībām, tikai detalizē un precizē atsevišķus jautājumus atbilstoši vācu uzskaites praksei.

4. direktīvā noteiktas bilances un peļņas/zaudējumu aprēķina posteņu detalizācija un izkārtojuma shēmas var kalpot par iespējamo pamatu dalībvalstu nacionālo grāmatvedības kontu plānu ieviešanai vai pilnveidošanai (piemēram, Francijā, kur vienotais kontu plāns bija pieņemts 1947. gadā). Franču grāmatvedības teorētiķis profesors *P.Garnier* jau 1982. gadā tieši norādīja uz šo 4. direktīvas funkciju, proti, "EEK 4.direktīva uzliek pienākumu dalībvalstīm izveidot tipveida kontu plānu". [19,41] Tomēr šis izteikums nav jāsaprot burtiski – 4. direktīva tiešā veidā neparedz vienotā kontu plāna izveidošanu, bet var kalpot par potenciālo pamatu, ja kāda dalībvalsts uzskata to par lietderīgu. Tādējādi šī doma vairāk jāattiecinā uz frankoģermāņu jeb kontinentālās Eiropas uzskaites teorijā pieņemto 4. direktīvas interpretāciju (piemēram, Francijā vai Beļģijā), jo nedz Lielbritānija, nedz Īrija vienoto kontu plānu neizveidoja un neplāno to darīt arī nākotnē, kaut arī šo valstu likumdošana ir saskaņota ar direktīvas prasībām.

Kaut gan 4. direktīvas ieguldījums ES dalībvalstu grāmatvedību reglamentējošo normatīvo aktu saskaņošanā un finanšu pārskatu salīdzināmības sekmēšanā ir nenoliedzams, tomēr pēdējos gados notiekošie procesi ievērojami mazināja šīs un arī

citu direktīvu, kas regulē grāmatvedības kārtošānu, nozīmi. Kapitāla tirgus globalizācija un plašu tirdzniecības sakaru veidošanās pasaules līmenī bija viens no iemesliem Eiropas valstu kompānijām mēģināt vienlaicīgi ar jaunu noieta tirgu apgūšanu iekarot arī ārvalstu fondu biržas. Tā kā viens no Eiropai svarīgākajiem kapitāla resursu tirgiem atradās ASV, atsevišķi uzņēmumi bija spiesti sagatavot finanšu pārskatus ne tikai saskaņā ar nacionālās likumdošanas (un līdz ar to arī ES direktīvu) prasībām, bet arī izmantot starptautiskos grāmatvedības standartus (SGS) un amerikāņu *GAAP*, kuru ievērošanu no biržā reģistrētajām kompānijām pieprasa ASV Vērtspapīru tirgus un biržu komisija (*SEC*).

7. tabula

Ņujorkas fondu biržā reģistrēto Eiropas Savienības kompāniju skaits 1990.-2001.gados
Listings of Companies from EU Member States on the New York Stock Exchange [12, 163]

<i>Valsts</i>	<i>Līdz 1990.gadam</i>	<i>Līdz 2001.gadam</i>	<i>Valsts</i>	<i>Līdz 1990.gadam</i>	<i>Līdz 2001.gadam</i>
Austrija	0	1	Luksemburga	0	1
Beļģija	0	1	Nīderlande	4	18
Dānija	1	2	Portugāle	0	3
Francija	0	18	Somija	0	4
Grieķija	0	3	Spānija	5	10
Itālija	2	11	Vācija	0	14
Īrija	0	5	Zviedrija	0	2
Lielbritānija	14	53			

No 7. tabulas datiem izriet, ka katras ES dalībvalsts kompāniju skaits Ņujorkas biržā ir palielinājies, kas neapšaubāmi norāda uz ASV *GAAP* nozīmes un izplatības pieaugumu Eiropā – tie iegūst neoficiāla starptautiskā standarta statusu *ad hoc*⁶. Direktīvu nozīmi samazināja arī Starptautisko Grāmatvedības standartu padomes (SGSP) kopš 1987. gada piekopta veiksmīga sadarbības stratēģija ar Starptautisko vērtspapīru komisiju organizāciju (*International Organization of Securities Commission* jeb *IOSCO*), lai SGS ievērošana finanšu pārskatu sagatavošanā būtu priekšnoteikums attiecīgas kompānijas akciju kotēšanai visu valstu – *IOSCO* locekļu – biržās bez pārskatu pārkārtošanas atbilstoši konkrētas valsts nacionālajiem uzskaites standartiem. 2000. gada maijā, pamatojoties uz noslēgtu vienošanos, *IOSCO* tehniskā komiteja savā ziņojumā "*IASC standards-assessment report*" izteica attiecīgas rekomendācijas nacionālajām vērtspapīru komisijām. [5, 22; 12, 184, 188]

Kaut gan ASV *SEC* diezgan atturīgi vērtēja šo perspektīvu, tomēr 2000. gada ziņojumā "*SEC concept release: International Accounting Standards*" komisija nepārprotami norādīja uz savu apņemšanos atzīt kompāniju, kuras kotē savas akcijas ASV fondu biržās, finanšu pārskatus (ja tie sagatavoti saskaņā ar SGS), vienlaicīgi norādot, ka starptautiskajiem standartiem jābūt izstrādātiem tikpat augstā profesionālajā līmenī kā ASV *GAAP* un to ievērošanai ir nepieciešams izveidot tikpat efektīvu kontroles sistēmu, kāda pašlaik pastāv ASV. [12,179-180] Līdz ar to tuvākajā nākotnē varētu sagaidīt SGS izstrādāšanas un pieņemšanas procesa tuvināšanu ASV darbības modelim. Par to nepārprotami liecina arī pēdējā laikā SGSP darbībā un strukturā notikušās izmaiņas, kas palielina šīs organizācijas līdzību ASV Finanšu Grāmatvedības standartu padomei (*Financial Accounting Standard Board* jeb *FASB*), kā arī milzīgs finansiālais atbalsts SGSP darbībai no ASV kompāniju puses. Šāds kompromiss vēl vairāk palielināja ne tikai pašu starptautisko standartu, bet arī ASV *SEC* lomu šo standartu izstrādāšanas procesā, tādā veidā

ievērojami samazinot ES Komisijas reālās iespējas ietekmēt un novirzīt SGSP darbību sev vēlamajā gultnē, kaut gan tieši šī nelabvēlīgā situācija bija viens no iemesliem Eiropas Komisijas darbības metožu maiņai pēdējo 10 gadu laikā, galveno uzmanību pievēršot nevis jaunu direktīvu izstrādāšanai un jau pieņemto direktīvu pilnveidošanai, kā arī ieviešanas kontrolei, bet gan mēģinājumiem, no vienas puses, mazināt atšķirības starp direktīvu prasībām, *GAAP* un *SGS* (tādā veidā vismaz saglabājot ES grāmatvedības prakses nozīmi), bet no citas, – turpināt saglabāt savu – pietiekami lielas starptautiskās organizācijas ietekmi uz SGSP. Tomēr Eiropas Komisijas mēģinājumi XX gadsimta 80.-90. gados panākt vienošanos ar *ASV SEC*, ka ES ietvaros piekoptā uzskaites prakse atzīstama par atbilstošu *ASV GAAP* bez papildus saskaņošanas, bija nesekmīgi.

ES grāmatvedības tuvināšanas SGS procesa nozīmīgākie posmi
Landmarks on the Way of Convergence between EU Accounting Rules and IAS

1990.gads	Lēmums par ciešu sadarbību ar Starptautisko Grāmatvedības standartu padomi
1995.gads	Jauna stratēģija grāmatvedības uzskaites harmonizācijas jomā – ceļā uz starptautisko harmonizāciju <i>Accounting Harmonization: A New Strategy vis-à-vis International Harmonization</i>
1996.gads	Eiropas Savienības direktīvu atbilstības starptautiskajiem grāmatvedības standartiem pirmā pārbaude
1999.gads	Eiropas Savienības direktīvu atbilstības starptautiskajiem grāmatvedības standartiem otrā pārbaude
2000.gada jūnijs	Eiropas Savienības finanšu pārskatu sagatavošanas stratēģija- ceļš uz priekšu <i>EU Financial reporting Strategy: The Way Forward</i>
2001.gads	Priekšlikums par starptautisko grāmatvedības standartu ieviešanas kontroli
2001.gads	Direktīva "Par patieso vērtību" <i>Fair Value Accounting Directive</i>

Kopš 1995. gada Eiropas Komisija vēl skaidrāk noformulēja savu pozīciju – savā ziņojumā tā ne tikai atzinīgi novērtēja līdzšinējo grāmatvedības regulēšanas politiku un atzīmēja 4. un 7. direktīvas pozitīvo ietekmi uz tirdzniecības attīstību starp dalībvalstīm, bet arī pievērsa uzmanību *SGS* un *ASV GAAP* nozīmes pieaugumam pasaulē. Vienlaicīgi Komisija uzskatīja par nepieciešamu definēt savas darbības vispārējo stratēģiju (direktīvu tuvināšana un atbilstības nodrošināšana *SGS* prasībām) un izstrādāt efektīvu sadarbības un atbalsta taktiku *SGSP* darbībai un pasākumiem.

Kontaktu komiteja (*Contact Committee*) nospraustās stratēģijas realizācijai 1996. gadā izvērtēja Eiropas direktīvu atbilstību *SGS*, lai varētu sniegt informāciju dalībvalstīm par apjomu, kādā nacionālās kompānijas var savā darbībā ievērot starptautiskos standartus, vienlaicīgi nepārkāpjot direktīvu prasības. Pētījuma rezultāti, kas bija publicēti komitejas atskaitē "*An examination of the conformity between the International Accounting Standards and the European Accounting Directives*", iedvesa cerību – direktīvu prasības kopumā atbilst *SGS* (ar nosacījumu, ka no direktīvās atrunātām alternatīvajām metodēm pielieto tās, kas atbilst standartiem), izņemot dažus nebūtiskus aspektus. 1998. gadā atkārtotas analīzes rezultātā bija konstatēta vairs tikai viena pretruna ar *SGS* Nr. 27 "Konsolidētie finanšu pārskati un meitas uzņēmumos veikto ieguldījumu uzskaitē" (1996. gadā konstatētā otrā neatbilstība pazuda, jo attiecīgajā *SGS* tika izdarīti grozījumi). [12, 185] Arī Komisijas paziņojums par grozījumiem direktīvā attiecībā uz patiesās vērtības noteikšanas kritērijiem (kas neatbilst *SGS* Nr. 39 "Finanšu instrumenti – atzīšana un novērtējums", spēkā no 2001. gada janvāra) 2001. gada maijā liecināja par ES izpildinstitūcijas reālu nolūku un centieniem realizēt Eiropas grāmatvedības un starptautisko standartu saskaņošanas programmu. [12, 167]

Eiro kā vienotas valūtas izmantošana lika vēlreiz pievērst uzmanību vienota tirgus izveidošanai un kapitāla kustībai ES ietvaros. 2000. gada aprīlī dalībvalstis

Lisabonas sammitā pieņēma īpašu rīcības plānu, kurā bija konstatēta direktīvu neatbilstība mūsdienu prasībām un atzīta nepieciešamība pēc jauniem vienotiem augstas kvalitātes uzskaites standartiem. [5, 22] Konkrētu formu šis priekšlikums ieguva Eiropas Komisijas izstrādātajā finanšu pārskatu sagatavošanas stratēģijā (*EU Financial reporting Strategy: The Way Forward*) un t.s. priekšlikumā par SGS ieviešanas kontroli. Šo dokumentu ietvaros bija juridiski nostiprināts ļoti svarīgs lēmums – ne vēlāk kā 2005. gadā ES dalībvalstu kompānijām, kas piedalās akciju kotēšanā fondu biržās, jā sagatavo savi konsolidētie finanšu pārskati saskaņā ar SGS. Šī prasība vēlreiz nepārprotami apliecināja ES apņemšanos atbalstīt SGSP darbību un, iespējams, bija plānota kā sākums tik cerētās ietekmes pieaugumam uz starptautisko standartu izstrādāšanas procesu (kā pretspēks ASV ietekmei).

Bet joprojām neatrisināts palika jautājums – ja SGSP tomēr pieņems kādu standartu, kurā būs ievērojamas pretrunas ar Eiropas direktīvu prasībām, vai Komisija turpinās tikpat aktīvu SGSP darbības atbalstu? Ja nē, tad tas būs labs iemesls arī ASV SEC atteikties akceptēt SGS kā ASV GAAP analogu un turpināt savu pašreizējo politiku, pieprasot no kompānijām saskaņot savus finanšu pārskatus ar ASV uzskaites standartu prasībām. Šajā gadījumā ideja par uzskaites starptautisko harmonizāciju cietīs pilnīgu krahu.

Teorētiski Eiropas Komisijai ir līdzeklis, ar kura palīdzību tā var ne tikai atbalstīt, bet arī pretoties tādu SGS ievērošanai, kas vairs neatbilst ES interesēm, – ar 2000. gada jūnijā pieņemto "ES finanšu pārskatu sagatavošanas stratēģija – ceļš uz priekšu" bija izveidots t.s. "ES apstiprināšanas mehānisms", un tā mērķis ir piešķirt SGS ES tiesību avota statusu. Mehānisma funkcionēšanai 2001. gada martā tika izveidota t.s. Konsultatīvā grupa Eiropas finanšu pārskatu jautājumos (*European Financial Reporting Advisory Group* jeb *EFRAG*), kuras sastāvā ietilpst finanšu analītiķi, fondu biržu un kredītiestāžu pārstāvji, grāmatveži, kā arī institūcijas, kas kopīgi pārstāv mazu un vidēju uzņēmumu intereses (*EFAA* un *UEAPME*). Konsultatīvās grupas 2001. gada vasarā definētos darbības uzdevumus īsumā var noformulēt kā privātā sektora interešu pārstāvēšanu, dažādu organizāciju pretrunīgu interešu saskaņošanu, kā arī pats būtiskākais – starptautisko standartu ieviešanas atbalstu Eiropas tiesībās, konsultāciju sniegšanu Eiropas Komisijai, kā arī ciešu kontaktu uzturēšanu ar SGSP. [5, 21-22; 12, 167-168] Līdz ar to *EFRAG* ir veidojums, kas tieši palīdzēs realizēt Komisijas nodomus, ne tikai saskaņot direktīvas ar starptautiskajām normām, bet arī saglabāt savu ietekmi uz SGSP darbību un jaunu standartu izstrādāšanu. Tādējādi Konsultatīvā grupa ir domāta kā vienojošais elements starp ES Komisiju kā publisko tiesību subjektu un SGSP kā grāmatvedības standartu privāto autoru.

2001. gada februārī Eiropas Komisija nodibināja arī "apstiprināšanas mehānisma politisko līmeni" – Grāmatvedības uzraudzības komiteju. Līdz ar to mehānisma darbība turpmāk tiks nodrošināta gan politiskajā, gan tehniskajā līmenī jeb ar *EFRAG* palīdzību, kas ir pilnvarota iesaistīties gadījumā, ja SGS būs konstatētas būtiskas pretrunas ES direktīvām vai arī SGS nebūs iespējams pielāgot savienības specifiskajiem apstākļiem. [4, 16; 5, 22] Tādējādi teorētiski ES atstāja sev tiesības izmantot tikai tos starptautiskos standartus, kas būs apstiprināti ar šī mehānisma starpniecību. Tomēr Eiropas Komisijas izpildu administratora grāmatvedības jautājumos *Karel van Hulle* 1998. gadā izteiktais apgalvojums, ka Komisija ir gatava bez jebkādam iebildēm grozīt direktīvas, ja vien tas ir nepieciešams, lai likvidētu atšķirības no SGS [12, 185], vieš cerību, ka starptautiskie standarti zināmā mērā pārņems stafeti no Eiropas direktīvām, saglabājot efektīva uzskaites harmonizācijas līdzekļa statusu tuvākajā nākotnē ne tikai ES, bet arī visā pasaulē.

Direktīvu ieviešana dalībvalstu nacionālajā likumdošanā tā arī nenodrošināja pilnīgu grāmatvedības un finanšu pārskatu salīdzināmību. Neapšaubāmi ir skaidrs, ka joprojām pastāv nepieciešamība ņemt vērā gan uzskaites, gan finanšu pārskatu sagatavošanas īpatnības katrā atsevišķā valstī. Par vienu no iemesliem šai parādībai literatūrā ir minēta nevēlēšanās atteikties no nacionālajām uzskaites sistēmām, kas pēc būtības ir katras valsts suverenitātes un arī mentalitātes izpausme. [12, 159] Tomēr visas šīs īpatnības vairs nav tik ievērojamas kā pirms 1978. gada iesāktais grāmatvedības saskaņošanas process ES ietvaros. Tāpēc ir jāatzīst, ka direktīvu pieņemšana bija pirmais un pietiekami veiksmīgais mēģinājums palielināt dažādu valstu finanšu grāmatvedības harmonizācijas pakāpi, stimulējot brīvu kapitāla kustību starp ES dalībvalstīm. Tieši ar direktīvu palīdzību tika panākta dalībvalstu grāmatvedību reglamentējošo normatīvo aktu kodificēšana un savstarpēja pieskaņošana, kas mūsdienās var būt par pamatu tālākai standartizācijai jau ar starptautisko grāmatvedības standartu palīdzību. Atsevišķi zinātnieki (*P.Thorell* un *G.Whittington*) tieši norādīja uz direktīvu nopelniem dažādu valstu kompāniju bilances un peļņas/zaudējumu aprēķina shēmu tuvināšanas procesā detalizācijas pakāpes un posteņu izkārtojuma ziņā. [12,159] Šis apgalvojums ir pilnīgi pamatots, atliek tikai citēt *C.Nobes* un *R.Parker*, kas atzīmēja, ka attiecīgo direktīvu pieņemšana bijusi pierādījums tam, ka uzskaites harmonizācija ir neizbēgama. [9,346; 10,87] Tāpēc pašlaik vienkārši pastāv jautājums, cik ilgs laiks vēl ir nepieciešams, lai harmonizācijas ietekme uz grāmatvedību un finanšu pārskatu salīdzināmību būtu pietiekama un progress būtu nenoliedzams.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

- ¹ (*latīņu*) tiesnesis nenodarbojas ar rēķināšanu
- ² Directive 2001/65/EC of the European Parliament and of the Council of 27 September 2001 amending Directives 78/660/EEC, 83/349/EEC and 86/635/EEC as regards the valuation rules for the annual and consolidated accounts of certain types of companies as well as of banks and other financial institutions.
- ³ *Dr. Elmendorff* bija pazīstams vācu ekonomists un zvērināts revidents (*Wirtschaftsprüfer*), vienas no pašreiz lielākajām vācu kompānijām grāmatvedības pakalpojumu sniegšanas sfērā *Wollert-Elmendorff Deutsche Industrietreuhand GmbH*. dibinātājs.
- ⁴ Grāmatvežu ekspertu pētniecības grupa pašlaik ietilpst Eiropas Grāmatvežu ekspertu federācijā sastāvā (*Fédération des Experts Comptables Européens*).
- ⁵ Piemēram, Vācijā tās ir *Aktiengesellschaft* jeb *AG*, *Gesellschaft mit beschränkter Haftung* jeb *GmbH* un *Kommanditgesellschaft auf Actien* jeb *KgaA*, attiecīgi Francijā un Luksemburgā *Société anonyme* jeb *SA*, *Société à responsabilité limitée* jeb *Sàrl* un *Société en commandite par actions*. Savukārt Nīderlandē akciju sabiedrības nacionālais analogs ir *Naamloze Vennootschap* jeb *NV*, bet *SIA* – *Besloten Vennootschap met Beperkte Aansprakelijheid* jeb *BV*.
- ⁶ (*latīņu*) konkrētam gadījumam, mērķim

LITERATŪRA

1. Alehno I., Buka A., Jarinovska K., Škoba L. *Ievads Eiropas Kopienas tiesībās (Tiesu prakse un komentāri)*. – Rīga: Tiesu namu aģentūra, 2001. – 298 lpp.
2. *Eiropas Savienības tiesības. Ievads* /Vinklers T. u.c. – Kopenhāgena: Dānijas Ārlietu ministrijas juridiskais dienests, 2000. – 167 lpp.
3. Gatawis S., Broks E., Bule Z. *Eiropas tiesības*. Māc. līdz. – Rīga: Latvijas Universitāte, 2002. – 416 lpp.

4. Ludboržs I. Starptautiskie grāmatvedības standarti un uzskaites harmonizācija // *Latvijas Universitātes 59. konferences Grāmatvedības un audīta sekcijas materiāli* /L.Kaires red. – Rīga: Latvijas Universitāte, 2001. – 15.-17. lpp.
5. Starptautiskie grāmatvedības standarti un Eiropas mazie un vidējie uzņēmumi (MVU) // *Grāmatvedība un Revīzija*, 2001; 4: 21-23.
6. Arpan J.S., Radebaugh L.H. *International Accounting and Multinational Enterprises*. – New York: John Wiley & Sons, 1985. – 370 p.
7. Bailey D., Mackevicius J., Paupa V. Moving Ahead with Accounting and Auditing // *Grāmatvedība un audīts: konferences tēzes* (Rīga, 1997.gada 15.-16. maijā). – Rīga, 1997. – 29.-36. lpp.
8. Choi F.D.S., Mueller G.G. *International Accounting*. – Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1984. – 525 p.
9. *Comparative International Accounting* /C.Nobes and R.Parker ed. – Homewood: Richard D. Irwin, Inc., 1981. – 379 p.
10. *Comparative International Accounting* /C.Nobes and R.Parker ed. – New York: Prentice Hall, 1991. – 520 p.
11. Evans T.G., Taylor M.E., Holzmann O. *International Accounting and Reporting*. – Boston, Massachusetts: PWS-Kent Publishing Company, 1988. – 412 p.
12. Haller A. Financial Accounting Developments in the European Union: Past Events and Future Prospects / *The European Accounting Review*, 2002; 11 (1): 153-190.
13. Mueller G.G., Gernon H., Meek G.K. *Accounting: an International Perspective. A Supplement to Introductory Accounting Textbooks*. – Illinois: Irwin, 1994. – 200 p.
14. Watt G.C., Hammer R.M., Burge M. *Accounting for the Multinational Corporation*. – New York: Financial Executives Research Foundation, 1977. – 526 p.
15. Бетге Й. *Балансоведение*. – Москва: Бухгалтерский учет, 2000. – 454 стр.
16. *Бухгалтерский учет на совместных предприятиях*. /Под ред. С.М.Шапигузова. – Москва: Центр по транснациональным корпорациям ООН, Финансы и статистика, 1991. – 152 стр.
17. Ноубс К. *Карманный словарь-справочник бухгалтера*. – Москва: Аудит, 1997. – 203 стр.
18. Соколов Я.В., Бычкова С.М. Достоверность и добросовестность составления бухгалтерской отчетности. // *Бухгалтерский учет*, 1999; 12: 87-90.
19. Ткач В.И., Ткач М.В. *Международная система учета и отчетности*. – Москва: Финансы и статистика, 1992. – 160 стр.

The Fourth EU Directive and Harmonization of Accounting

Summary

The purpose of this paper is to highlight the landmarks of accounting developments in the EU since the Fourth Directive was passed in 1978 and to reveal the obvious internationalization process of European financial accounting, including a convergence with International Accounting Standards (International Financial Reporting Standards), which has accelerated considerably during the last ten years. A special emphasis on a legal regulation of accounting harmonization in the EU is made. In addition, the study gives an overview of the problems of a compromise which was made by Anglo-Saxon and continental European accounting theories relating to uniform formats of balance sheet and profit and loss account, as well as "true and fair view" incorporation in the national Companies Acts.

Neatkarīgo auditoru profesionālā darba ētikas un ētisko lēmumu pieņemšanas procesa analīze

Ethical Analysis and Ethical Decision-making Process in the Practice of Independent Auditors

Andrejs Ponomarjovs

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

E-pasts: lean@balticom.lv

Procesi, kas tagad norisinās biznesa vidē, norāda uz to, ka sabiedrība – klienti, valsts institūcijas, kapitāla ieguldītāji, finanšu aprindas, kreditori, darba devēji, darbinieki – pievērš arvien lielāku uzmanību auditoru darbībai un viņu pieņemtajiem lēmumiem. Līdz ar to auditoriem vienmēr jābūt gataviem pamatot konkrētajās situācijās pieņemtos lēmumus un izteikto viedokli, kā arī to, ka profesionālie pakalpojumi sniegti atbilstoši likumdošanas prasībām, visaugstākajiem darba izpildes standartiem un saskaņā ar ētikas normām.

Šī pētījuma mērķis ir izanalizēt, kā neatkarīgiem auditoriem (zvērinātiem revidentiem), balstoties uz ticamības teorijas pamatnostādņēm, veikt dažādu situāciju, ar kurām viņi saskaras savā profesionālajā darbā, ētikas analīzi un pieņemt atbilstošus lēmumus to risināšanā.

Lai veiktu šo analīzi, nepieciešams identificēt, kuros līmeņos notiek ētikas jautājumu formulēšana auditora darbā, noteikt ticamības lomu auditora profesionālo pakalpojumu sniegšanā. Ņemams vērā arī tas, ka, lai mūsdienu auditoru darbs atbilstu profesijas standartiem un ticamības principam, nepieciešama viņu morālā attīstība, ko var īstenot ar atbilstošām apmācības programmām, iegūstot iemaņas ētikas analīzes metožu un lēmumu pieņemšanas procesa pielietošanā.

Atslēgvārdi: ētika, ētikas analīze, ētikas analīzes metodes, ētikas lēmumu pieņemšanas process, ticamība, zvērināts revidents.

Ievads

2004. gadā neatkarīgā auditorkontrole Latvijā atzīmēs 14 gadus – tā tika izveidota saskaņā ar 1990. gada 19. decembra Latvijas Republikas Ministru padomes lēmumu Nr.230 “Par auditorkontroles organizēšanu republikā” [4]. Par vienu no galvenajiem notikumiem šai periodā var nosaukt ētikas normu formulēšanu zvērinātiem revidentiem un Zvērinātu revidentu ētikas kodeksa [5] sagatavošanu un izdošanu 2000. gadā. Ētikas kodeksā ir formulēti uzvedības standarti – pamatprasības, pamatprincipi, to skaidrojumi un komentāri – kas atspoguļo to, ko sabiedrība (klienti, kreditori, valsts institūcijas, darba devēji, darbinieki, kapitāla ieguldītāji, darījumu un finanšu aprindas) sagaida no šīs profesijas. Proti, sabiedrība paļaujas uz zvērinātu revidentu profesionalitāti, kvalitatīvu revīziju un grāmatvedības uzskaiti, kā arī uz efektīvu finanšu vadību un kompetentām konsultācijām daudzveidīgos uzņēmējdarbības un nodokļu jautājumos.

Kāpēc auditoriem nepieciešams pievērst arvien lielāku uzmanību ētikas analīzei un pieņemamo lēmumu argumentācijai? Tas ir saistīts ar vairākiem procesiem, kas tagad norisinās sabiedrībā:

- Pastiprinās kontrole par auditoru darbu gan no valdības puses, gan no profesionālās revidentu organizācijas – proti, Latvijas Zvērinātu revidentu asociācijas (LZRA) puses.
Piemēram, saskaņā ar likuma “Par noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas novēršanu” [3] 2004. gada 7. janvāra grozījumiem zvērinātiem revidentiem un to komercsabiedrībām tiek prasīts piedalīties noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas novēršanā un ziņot par aizdomīgiem un neparastiem finanšu darījumiem Kontroles dienestam. Risināms arī jautājums par zvērinātu revidentu darbības kvalitātes kontroles veikšanas veidu. Auditoriem vienmēr jābūt gataviem pamatot savu rīcību un to, ka viņu pieņemtie lēmumi atbilst likumdošanas, profesionālo standartu un ētikas prasībām.
- Augsta konkurence revīzijas pakalpojumu sniegšanā. Šīs konkurences rezultātā veidojas situācija, kad klienti, meklēdami auditoru, pirmām kārtām pieprasa no tā lojalitāti revidējamai organizācijai, kas dažreiz izpaužas kā “atzinuma pirkšana”. Auditoriem jābūt īpaši uzmanīgiem, lai šī sadarbība nenovestu pie standartu un ētikas normu pārkāpumiem. Situāciju ētiskā analīze palīdz izveidot un saglabāt labas attiecības ar klientu, nepārkāpjot ētikas normu prasības.
- Profesijas komercializācija. Pieaug pakalpojumu apjoms (piemēram, konsultācijas grāmatvedības, nodokļu, finanšu un citos jautājumos), kurus auditori vienlaicīgi ar revīzijas uzdevuma veikšanu sniedz saviem klientiem. Šo konsultāciju būtība un apjomi var ietekmēt tādu ētikas principu kā – neatkarība no revīzijas klienta. Līdz ar to auditoriem ir nepieciešams detalizēti analizēt savu rīcību un ētikas jautājumus, kas rodas šajā sakarā.
- Sabiedrības uzmanības pieaugums par auditoru darbību. Sabiedrība, žurnālisti, finanšu eksperti pievērš arvien lielāku uzmanību auditoru darbībai. Ētikas normu pārkāpumi (piemēram, fakts, ka auditora darbs nav ticis veikts saskaņā ar profesijas standartiem) vienmēr atrodas sabiedrības uzmanības centrā. Uzņēmuma, kuru revidējis attiecīgs auditors vai auditorfirma, neveiksme (piemēram, maksātnespējas iestāšanās) sabiedrībā var būt vērtēta kā šī auditora un auditorfirmas nolaidība. Līdz ar to auditoram jābūt gatavam pamatot konkrētajās situācijās pieņemtos lēmumus un izteikto viedokli, kā arī to, ka profesionālie pakalpojumi sniegti atbilstīgi visaugstākajiem darba izpildes standartiem un saskaņā ar ētikas normām..
- “Pārrāvums gaidās” (“*Expectation Gap*”) – atšķirība starp esošo un gaidīto. Sabiedrība un finanšu pārskatu lietotāji parasti sagaida no auditora darba vairāk, nekā auditoram nepieciešams izdarīt saskaņā ar profesijas standartiem. Tas bieži vien izpaužas kā atšķirīga attieksme pret pieņemto būtiskuma līmeni.

Līdz ar to ētikas analīze un pieņemamo lēmumu argumentācija neatkarīgu auditoru profesionālajā darbībā kļūst arvien svarīgāka. Lai sekmīgi veiktu šo analīzi un pieņemtu pamatotus lēmumus, nepieciešams noteikt tikumības lomu auditoru profesionālajā darbībā, apzināties morālās atbildības nepieciešamību, iegūt nepieciešamo prasmī pielietot ētikas analīzes metodes un izprast lēmumu pieņemšanas procesa shēmu. Iepriekš minētais prasa arī atbilstošu apmācību.

Neatkarīgi auditori (zvērināti revidenti) savas darba specifikas dēļ lēmumu pieņemšanā un argumentācijā orientējas uz tādiem **filozofijas jēdzieniem** kā **ētika un tikumība**. Tomēr diskusijās, argumentējot savu viedokli, auditori var izmantot **retoriku**, kas balstās uz **loģikas likumiem**, piemēram, ja auditoram nepieciešams pamatot savu rīcību un aizstāvēt savus pieņemtus lēmumus tiesas prāvā. Retoriku lēmumu argumentācijā savā darbā plaši pielieto, piemēram, zvērināti advokāti tiesu runās.

Ētikas analīze

Ētikas jautājumus biznesā var formulēt trīs līmeņos (sk.1. tabulu).

Ētikas analīze audīta jomā var notikt sistēmas vai korporatīvajā līmenī (piemēram, profesionālās ētikas prasību formulēšana likumā “Par zvērinātiem revidentiem” [2] un zvērināto revidentu ētikas kodeksā), kā arī individuālajā līmenī, kad neatkarīgie auditori risina ētikas dilemmas un analizē iespējamās alternatīvās darbības konkrētajās situācijās, veicot revīzijas uzdevumu klienta uzņēmumā, organizācijā. Šai ētikas analīzei jābalstās uz **“tikumības teorijas”** pamatnostādņēm.

Ar jēdzienu “ētika” apzīmē norādījumu sistēmu, kas balstās uz morāliem pienākumiem. Savukārt šie pienākumi balstās uz vērtībām, kuras mums nepieciešams respektēt. Ētika palīdz atšķirt labo no sliktā un pamudina mūs darīt to, kas ir pareizi [9, 4].

1. tabula

Ētikas jautājumi biznesā Ethics questions in business

Līmenis	Līmeņa raksturojums	Raksturīgie ētikas jautājumi
Makro (sistēmas) līmenis	Vide, kur norisinās bizness: <ul style="list-style-type: none"> • Ekonomiskā • Sociālā • Likumdošanas • Politiskā utt. 	Ētikas pamatprincipu formulēšana pašai sistēmai, kas izpaužas likumu un noteikumu pieņemšanā
Korporatīvais līmenis	Institūcijas: <ul style="list-style-type: none"> • Valdība • Arodbiedrības • Sabiedrība Organizācijas: <ul style="list-style-type: none"> • Firmas • Korporācijas utt. 	Institūciju (valdība, arodbiedrības, sabiedrība) un organizāciju (firmu, korporāciju) pieņemamo lēmumu ētiskie aspekti
Mikro (individuāls) līmenis	Atsevišķu indivīdu: <ul style="list-style-type: none"> • Darbība • Pieņemamie lēmumi utt. 	Indivīdu loma ētikas dilemmu risināšanā firmas iekšienē

Lai labāk orientētos daudzveidīgajā ētikas parādību pasaulē, parasti izmanto šādus filozofijas jēdzienus – **ētika, morāle un tikumība**.

Augusts Milts savā grāmatā [7] teicis, ka ētika ir morāles teorētiskā, tikumība – praktiskā daļa, t.i., reālie tikumi, kādi ir bijuši un ir konkrētā sabiedrībā. Dažkārt ar morāli saprot dzīves kārtību, modi, visu garīgo pasauli. **Tikumu, tikumības**

jēdziens saistīts ar vārdiem “tikams” un “tikt” (derēt, derīgums). Vispārinātā nozīmē vārdu “tikums” lietoja Atis Kronvalds kā uzvedības, morālo, dvēseles īpašību kopumu [7, 5–6].

Arī auditora profesijā tikumības jēdziens ieņem ievērojamu vietu – piemēram, lai nodrošinātu ticamību savai darbībai, kas ir viena no zvērinātu revidentu kodeksa pamatprasībām, auditoram profesionālo pakalpojumu sniegšanā jārīkojas objektīvi (jāievēro kodeksa princips – objektivitāte), un viņam jābūt patiesam, godīgam, kārtīgam, atklātam, jāstrādā bez aizspriedumiem (sk.2.tabulu).

Var teikt, ka auditoram, pieņemot lēmumus, neapšaubāmi jāņem vērā tikumības apsvērumi, jo tikumība kalpo par pamatu pieņemamo lēmumu kvalitātei un pareizai rīcībai.

2. tabula

Tikumība auditoru profesionālajā darbībā Virtue in auditors' professional work

Zvērinātu revidentu ētikas kodeksa pamatprasības (mērķi)	Zvērinātu revidentu ētikas kodeksa pamatprincipi	Tikumības iezīmes
Pārliciecība, sabiedrības uzticība	Godprātība	Uzticība Labvēlīgums Altruisms
Ticamība, ticamas finanšu informācijas nodrošināšana	Objektivitāte	Patiesīgums Godīgums Kārtīgums Atklātums Bezaizspriedumainība
Profesionālisms, pakalpojumu kvalitāte	Neatkarība	Uzticamība
	Konfidencialitāte	Uzticība Piesardzība Rūpība
	Kompetence	
	Profesionāla rīcība	
	Profesijas standartu ievērošana	

Morālā attīstība

Indivīdu pieņemamie lēmumi saskaņā ar Lorenca Kolberga (*Lawrence Kohlberg*) koncepciju [9, 27], no morālā viedokļa būs atšķirīgi atkarībā no tā, kurā līmenī atrodas konkrētais indivīds. Kolbergs uzskata, ka indivīda morālā attīstība notiek secīgi sešās pakāpēs (fāzēs, soļos), kuras var apvienot trīs līmeņos. Kolberga koncepcija ir ļoti noderīga, lai izprastu, kā indivīdi var uztvert ētikas standartus, un, ja viņi apgūst to pielietošanu, pielietot tos kritiski, lai atrisinātu ētikas konfliktus.

Kolberga koncepcijas pamatnostādnes ir aprakstītas turpmāk.

1. līmenis – prekonvencionāls.

Prekonvencionālajā līmenī indivīds galvenokārt koncentrēts uz sevi, savu vajadzību apmierināšanu. Noteikumus viņš uztver kā ārējus ierobežojumus.

1. pakāpe. Šajā etapā indivīda rīcība pamatojas uz fiziskā svarīguma, piemēram, izvairīšanās no piedziņas, sodiem utt.

2. pakāpe. Indivīds apzinās citu vajadzības, bet apmierinājumu viņš gūst no paša vajadzību apmierinājuma. Šis apsvērumi ir pamats viņa darbībām.

2. līmenis – konvencionālais.

Konvencionālajā līmenī indivīds ir spējīgs apskatīt situācijas no grupas pozīcijām (piem., profesionālie kolēģi, sabiedrība).

3. pakāpe. Šeit indivīds vēlas orientēt savu darbību tā, lai tā atbilstu grupas normām. Indivīds sāk domāt arī par to, kā citi skatās uz kādu situāciju. Konflikti atrisinās, ņemot vērā šīs normas.

4. pakāpe. Indivīdi koncentrējas uz atbilstošu kārtību sabiedrībā un aizsargā sabiedrības noteikumus. Indivīdi uzskata likumus un noteikumus par rokasgrāmatu konfliktsituāciju atrisināšanā.

3. līmenis – postkonvencionālais. Šajā līmenī indivīdi pievēršas likumiem un vērtībām un mēģina tos pārveidot atbilstoši universāliem morāliem principiem.

5. pakāpe. Svarīgi kļūst sociālie kontrakti un savstarpējās saistības. Indivīdi apzinās potenciālos konfliktus, uzskatus un viedokļus un atrisina šīs atšķirības viedokļos objektīvi, ņemot vērā citu intereses.

6. pakāpe. Indivīda rīcības pamatā ir ne tikai likumdošanas sistēma, bet arī universālās morāles normas un ētikas principi, kurus pielieto visās sociālajās klasēs un kultūrās.

Atbilstoši Kolberga koncepcijai, cilvēki nenokļūst nākamajā pakāpē, kamēr viņi nav izgājuši cauri visām iepriekšējām. Daži cilvēki var nekad nepāriet uz augstāku morāles attīstības pakāpi – sasniedzot kādu pakāpi, viņi var palikt tajā visu mūžu.

Acīmredzami, **tikumības jēdziens parādās konvencionālajā un postkonvencionālajā līmenī.** Piemēram, 3. pakāpē persona sāk rūpēties par citiem un cenšas uzturēt uzticību sadarbībā. 4. pakāpē persona seko noteikumiem par to, kas ir pareizi un ko ģenerē sistēma (sabiedrība).

Attiecinot šīs koncepcijas pamatnostādnes uz auditoru darbu, var atzīmēt, ka, lai viņu darbs atbilstu mūsdienu profesijas standartiem, kuru pamatā ir tikumības princips, viņiem, neapšaubāmi, jāsasniedz vismaz 3. pakāpe. Nepieciešams atcerēties, kādos apstākļos, ekonomiskajā un sociālajā vidē tika veikts auditoru darbs Latvijā XX gs. 90. gadu I pusē – privātais sektors tikai veidojās, notika kapitāla aktīva uzkrāšana, finanšu un saimnieciskajā sistēmā valdīja haoss, notika hiperinflācija, bankroti, mahinācijas privatizācijas sfērā, noguldījumu pieņemšanā utt. Revidentiem darbībā trūka pieredzes – nebija vienotu standartu (lēmums izmantot Starptautiskos Revīzijas standartus (SRS) revidentu darbā tika pieņemts tikai 1997. gadā, ētikas kodekss parādījās 2000. gadā), esošie likumi bija nepilnīgi, pretrunīgi. Auditoru pāreju uz konvencionālo līmeni veicināja LZRA darbības aktivizācija XX gs. 90. gadu vidū un prasību formulēšana zvērīnātiem revidentiem (likuma “Par zvērīnātiem revidentiem” [1] pieņemšana 1996. gadā). Liela loma šajā procesā bija starptautiskām auditorfirmām – situācijā, kad vēl nebija izstrādātas auditoriem nepieciešamās prasības un noteikumi, zvērīnāti revidenti skatījās tieši uz šo starptautisko auditorfirmu darbību, praksi, mēģinot risināt jautājumus savā darbā tā, kā tas bija pieņemts un darīts starptautiskās auditorfirmās.

Pētījumā par ASV sertificētiem profesionāliem grāmatvežiem (CPA) [9, 30] tika konstatēts, ka vairums ASV profesionālo grāmatvežu jau ir sasnieguši 4. un 5. pakāpi, jo CPA ir spējīgi kritiski izvērtēt esošās likumdošanas prasības un, piedaloties profesionālās organizācijas (AICPA) darbā, izdot atbilstošus skaidrojumus, interpretācijas utt.

Lai palīdzētu CPA ētikas apmācībā, tādējādi veicinot viņu morālo izaugsmi un līdz ar to pāreju uz nākamo līmeni ētikas jautājumu izpratnē, AICPA nodrošina atbilstošus apmācības kursus par iepriekš minētajiem jautājumiem, kuru noklausīšanās ir obligāta, lai uzturētu sertificēta profesionālā grāmatveža sertifikātu.

Protams, arī LZRA nepieciešams rūpēties par savu biedru – zvērinātu revidentu apmācību profesionālās ētikas jomā.

Ētikas analīzes metodes

Filozofijā izšķir trīs samērā vienkārši pielietojamas metodes ētikas situāciju analīzei:

- Utilitārisms
- Pienākumu pieeja
- Tikumības pieeja

Neviena no šīm metodēm nav labāka par citu. Tiek uzskatīts, ka **katras metodes elementus var pielietot, risinot ētikas un morāles dilemmas**. Šīs trīs metodes var sniegt arī noderīgus norādījumus un kalpo par bāzi ētikas analīzei un lēmumu pieņemšanai arī auditoru darbā. Turpmāk īsi tiks raksturota katra no šīm metodēm. Pastāv arī citas metodes, taču to pielietošana auditoru darbā ir problemātiska. Piemēram, “egoista teorija” nosaka, ka darbība ir morāla, ja tā atbilst indivīda ilgtermiņa interesēm. Protams, tas neatbilst morāliem apsvērumiem auditoru darbā.

Utilitārisma mācībā tiek piedāvāts tā saucamais “derīguma” princips. XVIII gs. angļu filozofs Džeremijs Bentems (*Jeremy Bentham*) derīgumu uzskatīja par uzvedības pamatnormu, mērķi un laimes pamatu. Darbībai jānotiek, apzinoties, kādus labumus un zaudējumus izraisa dažāda rīcība, kādas baudas un sāpes tā rada, nosakot sava veida mērvienības: intensitāti, ilgumu, noteiktību, auglību un apjomu. Bentems ar savu *laimes aritmētiku* cerēja morālas problēmas atrisināt, izmantojot racionālus aprēķinus, balstoties uz kvantitatīvo metodi. Par morāles mērķi kļuva formula – *pēc iespējas lielāku laimi, labumu lielākam cilvēku skaitam*. Bentema mācības turpinātājs Džons Stjuarts Mills (*John Stuart Mill*) centās papildināt utilitārisma mācību, meklējot kvalitatīvās metodes pielietojumu, personīgās laimes principu saistot ar solidaritātes principu un visu cilvēku interešu saskaņošanu [7, 11–12]. Auditori savā darbā šo pieeju var izmantot, risinot vienkāršas ētikas dilemmas. Bet, ja situācija kļūst sarežģīta, tad rodas problēmas šīs teorijas pielietošanā – samērā grūti izmērīt labumu, ko iegūst dažādas auditora darba rezultātu lietotāju grupas. Pie tam, ne vienmēr var pozitīvi vērtēt auditora vēlmes apmierināt visus lietotājus, jo auditora darba rezultāti, pirmām kārtām, ir adresēti uzņēmuma akcionāriem (dalībniekiem). Tālāk seko piemērs, uz kura pamata varam pārlicināties par šīs teorijas pielietošanas problemātiku. Auditors, veicot kādā uzņēmumā, kurš nodarbojas ar siltuma piegādi pilsētas iedzīvotājiem, finanšu pārskata auditu, konstatējis, ka nav izveidoti uzkrājumi šaubīgiem debitoriem. Uzņēmuma vadība atsakās koriģēt finanšu pārskatu un izveidot uzkrājumus šiem debitoriem. Neko-riģēto neatbilstību kopums, ko auditors ir atklājis, krietni pārsniedza auditora noteikto būtiskuma līmeni. Pēc attiecīgo procedūru veikšanas auditors, ņemot vērā šī jautājuma visaptverošo ietekmi uz finanšu pārskatu, gatavojās dot negatīvu atzinumu par šiem finanšu pārskatiem. Uzņēmuma vadība, uzzinot par šo auditora lēmumu, lūdza pārskatīt viņa viedokli – negatīva atzinuma vietā dot atzinumu ar piezīmēm. Savu rīcību vadība paskaidroja ar to, ka tik un tā finanšu pārskatu lietotāji – gāzes piegādātāji, kredītiestādes, sabiedrība, pilsētas dome u.c. – tiks informēti par atšķirībām viedokļos, un auditora viedoklis jebkurā gadījumā tiks paskaidrots ziņojumā. Uzņēmuma vadība arī informējusi, ka, ja par šo finanšu pārskatu tiks dots negatīvs atzinums, visticamāk, tas negatīvi ietekmēs lietotāju pieņemamos lēmumus, atbaidīs tos – gāzes piegādātājs pārtrauks gāzes piegādi, kredītiestāde neizsniegs kredītu, pilsētas dome, iespējams, nedos

galvojumu kredītiem, daļa uzņēmuma darbinieku tiks atbrīvota no darba, pilsētas iedzīvotājiem tiks pārtraukta siltuma piegāde u.tml. Vadoties pēc šīs teorijas, auditoram nepieciešams izmērīt savas rīcības – negatīva atzinuma došanas – sekas. Veicot šos mērījumus, var nonākt pie secinājumiem, ka negatīvs atzinums būs sāpīgs uzņēmuma darbiniekiem, kuri paliks bez darba, un iedzīvotājiem, kuri paliks bez siltuma. Līdz ar to ir nepieciešams meklēt kompromisu – iet pretī uzņēmuma vadības viedoklim, bet tas var kaitēt citu lietotāju grupas – banku, piegādātāju – interesēm.

Pienākumu (jeb deontoloģiskās) pieejas viens no ievērojamākajiem pārstāvjiem ir vācu filozofs Imanuels Kants (*Immanuel Kant*). Īsta, tikumiskā laime, pēc I. Kanta, ir pienākuma izpildes sekas. Tieši pienākumā iekļaujas nepieciešamība palīdzēt citiem kļūt laimīgiem. Ja utilitārisma ētika laimi saista ar praktisko derīgumu, tad I. Kanta ētika neizvirza sev uzdevumu mācīt kļūt laimīgam, bet gan mācīt būt brīvam un **izpildīt pienākumu**. I. Kants brīdināja, ka laime var nogalināt morāli. Laime kļūst par augstāko labumu tikai tad, ja tā ir **tikumiska laime**, ja tajā ietverta citu laime un brīvība. I. Kants aicina rūpēties par citu laimi un paša pilnību, prasa godīgumu katrā rīcībā, un tikai tad katrs pats var kļūt laimes cienīgs. Deontoloģija vispirms risina jautājumu par **pienākumu un tiesību līdzsvarojumu**. Pārāk akcentētas tiesības bez pienākumiem grauj morāles pamatus. Kants aicina: “*Rīkojies tā, lai tavas gribas maksima vienmēr vienlaikus varētu noderēt par vispārējas likumdošanas principu.*” [7, 14]. Šīs teorijas praktisko pielietojumu, godīgi pildot savus profesionālos pienākumus, apgrūtina nepieciešamība sabalansēt dažādu grupu intereses. Attiecinot šīs pieejas pamatnostādnes uz iepriekš aprakstīto piemēru, var teikt, ka pēc šīs teorijas auditoram nepieciešams godīgi informēt sabiedrību par to, ka šīs finanšu pārskats ir maldinošs. Jebkuras atkāpes būs pretrunā ar Kanta noteikto. Tomēr, attiecīgi modificējot ziņojumu, atzinuma formas izvēlē var rasties zināmās grūtības – tāpat grūti būs sabalansēt dažādu finanšu pārskata lietotāju grupu intereses.

Tikumības pieejā noteicošā ir paša cilvēka personība, tā raksturs, īpašības. Tiek meklēti pamattikumi, kas galvenokārt nosaka cilvēku un sabiedrības morālo dzīvi. Tikumu ētikā it īpaši ir uzsvērti Platona formulētie četri pamattikumi: gudrība, drosme, mērenība (atturība, sātība), taisnība. Aristotelis tikumību raksturoja kā visaugstāko kvalitāti, kuras sasniegšanai nepieciešama visa dzīve. Tikumiskai rīcībai nepieciešama paša darītāja tikumība, un tā rodas tur, kur pastāv lielas grūtības. Šī koncepcija prasa, lai darbības atspoguļotu salīdzinošus spriedumus attiecībā uz indivīdiem un grupām, kurus ietekmē pieņemamie lēmumi [7, 9]. Šīs teorijas praktiskā pielietošana auditora darbā jāveic ļoti apdomīgi. Ja auditors mēģinās vērtēt lietotāju vajadzības, piemēram, pēc mērenības principa, tas var negatīvi ietekmēt dažādu lietotāju grupu intereses. Pielietojot šo pieeju iepriekšējās dilemmas risināšanā, auditoram tāpat būs nepieciešams taisnīgi risināt šo situāciju, godīgi informējot sabiedrību par maldinošo finanšu pārskatu.

Utilitārisms, pienākumu teorija un tikumības teorija dod nepieciešamo bāzi ētikas analīzes veikšanai un ir noderīgi ētikas dilemmu risināšanā.

Ētikas lēmumu pieņemšanas process

Lai palīdzētu auditoriem risināt ētikas dilemmas [9, 35], tika piedāvāts sekojošais ētikas lēmumu pieņemšanas process:

1. **Faktu noteikšana.** Noteikt svarīgākos faktus, t.sk. atšķirības viedokļos, domstarpības, kā arī citas konflikta situācijas.

2. **Noteikt operacionālos jautājumus.** Identificēt operacionālos un funkcionālos jautājumus un problēmas.
3. **Noteikt grāmatvedības jautājumus.** Identificēt uz problēmu attiecināmās grāmatvedības koncepcijas, principus un praksi.
4. **Identificēt pienākumus īpašnieku (akcionāru, dalībnieku) priekšā.** Apvērt atbildību firmas akcionāru (dalībnieku) priekšā, noteikt, kā pieņemamie lēmumi ietekmēs viņu stāvokli.
5. **Veikt iespējamo alternatīvu ētikas analīzi.** Katrai alternatīvai nepieciešams noteikt sekojošo:
 - Vai tas ir likumīgi?
 - Vai tas atbilst profesionāliem standartiem?
 - Vai tas atbilst iekšējiem nolikumiem (iekšējiem standartiem)?
 - Vai tas ir pareizi?
 - Vai tas ir godīgi?
 - Vai tas ir labvēlīgi?
 - Vai tas atbilst tikumības apsvērumiem?
6. **Izlemt par darbības virzienu.** Nepieciešams izvēlēties visētiskāko darbības kursu.
7. **Pārbaudīt savu lēmumu vēlreiz, uzdodot sev jautājumus:**
 - “Kā es justos, ja mans lēmums tiktu publicēts laikrakstā?”
 - “Kā es justos, ja mana ģimene uzzinātu par manu lēmumu?”

Šis lēmuma pieņemšanas process ir samērā vienkāršs pielietošanā, un tā konsekventa lietošana palīdzēs auditoram izdarīt vispiemērotāko izvēli kādas ētikas dilemmas risināšanā, neizlaižot nekādus uz konkrētu situāciju attiecināmus jautājumus. Tieši šī shēma ir ieteicama arī grāmatvedību un auditu studējošajiem ētikas analīzes veikšanā un ētikas lēmumu pieņemšanā.

Apmācība ētikas uzvedībai

Kāpēc esošajiem un topošajiem auditoriem nepieciešams pievērst nopietnu uzmanību ētikas apmācībai?

Saskaņā ar 1996. gada *Joseph and Edna Josephson Institute of Ethics (ASV)* publicēto pētījumu [9, XIII], 4 no 10 augstskolu studentiem piekrīt zagšanai no supermārketiem un divas trešdaļas gatavi eksāmenos nošpikot. Vairāk nekā puse studentu atbildēja, ka viņi gatavi samelot, lai iegūtu darbu. Tāpēc profesionālās ētikas pasniegšana studentiem kļūst ļoti svarīga, jo pēc augstskolas beigšanas studenti nāk strādāt auditorfirmās par auditoriem, grāmatvežiem, iekšējiem auditoriem, finanšu speciālistiem. Viņiem būs jāpilda profesionālie pienākumi pret klientiem, darba devējiem un sabiedrību, un viņiem jārikojas tā, lai neciestu profesijas reputācija. Pie tam, pēc augstskolu pabeigšanas viņi savā darbā saskaras ar situācijām, kuru atrisināšana prasa nopietnu ētikas analīzi. Situāciju sarežģī tas, ka viņiem trūkst pieredzes šo dilemmu risināšanā.

ASV, kā arī ES valstīs grāmatvedības un audita virziena studentiem profesionālās ētikas kursu universitātēs sāk izdalīt kā atsevišķu mācību disciplīnu.

Arī Latvijas Universitātes Grāmatvedības institūta studentiem profesionālās ētikas kursu universitātē var izdalīt kā atsevišķu mācību disciplīnu. Šo profesionālās ētikas kursu var pasniegt, gan izklāstot teorētiskus jautājumus, gan semināru un diskusiju veidā, kad studenti, izmantojot ētikas lēmumu pieņemšanas procesu un meto-

des, analizē dažādas praktiskās situācijas, ar kurām savā darbā saskaras grāmatvedības un audita speciālisti, un piedāvā risinājumus šajā sakarā. Ir apsverams jautājums par profesionālās ētikas kursa padziļinātu pasniegšanu, kursa darbu tematu papildināšanu par grāmatvežu un auditoru profesionālās ētikas jautājumiem.

LITERATŪRA

1. LR 1996.gada 6.novembra likums "Par zvērinātiem revidentiem" // *Latvijas Vēstnesis*, Nr.201/202, 26.11.1996., ar sekojošiem grozījumiem.
2. LR 2001.gada 3.maija likums "Par zvērinātiem revidentiem" // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 78, 22.05.2001., ar sekojošiem grozījumiem.
3. LR 1997.gada 18.decembra likums "Par noziedzīgi iegūtu līdzekļu legalizācijas novēršanu" // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 3, 06.01.1998., ar sekojošiem grozījumiem.
4. LR Ministru Padomes 1990.gada 19.decembra lēmums Nr. 230 "Par auditorkontroles organizēšanu republikā" // *Ziņotājs*, 1991, Nr. 11/12.
5. *Zvērinātu revidentu ētikas kodekss*. – Rīga: LZRA IC SIA BO, 2000. – 47 lpp.
6. M. Kūle, R. Kūlis. *Filosofija*. 2. izd. – Rīga: Apgāds "Burtnieks", 1996. – 653 lpp.
7. A. Milts. *Ētika: Kas ir ētika*. – Rīga: Zvaigzne ABC, 1999. – 57 lpp.
8. A. Milts. *Ētika: Personības un sabiedrības ētika*. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2000. – 87 lpp.
9. S. M. Mintz. *Cases in Accounting Ethics and Professionalism*. – 3rd ed. – Irwin McGraw-Hill, 1990. – 171 p.

Ethical Analysis and Ethical Decision-making Process in the Practice of Independent Auditors

Summary

The article contains the analysis of the basis for the consideration of ethical decisions in the profession of independent auditors.

The article provides a philosophical framework that relies on the application of moral reasoning in order to resolve ethical dilemmas.

The author is investigated that both the graduate and the undergraduate level accounting and auditing theory and seminars are ideal places in the curriculum for the integration of the course of professional ethics. The role of the professional organization of Latvian auditors in maintenance of observance of norms of ethics and moral development with its members is emphasized.

The material of this article should be used to analyse the ethical issues that arise in auditing profession.

Dairy Product Market Organization in the European Union

Piena produktu tirgus organizācija Eiropas Savienībā

Valērijs Praude, prof., *Dr. habil. oec.*

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

Ināra Driksna

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

The European Union (EU) internal market for milk and dairy products is based on intervention prices for butter and skimmed milk powder, target price for milk, marketing aid for dairy products, milk quotas, and direct payments for dairy farmers. The prevalence of non-tariff barriers (NTBs) and technical barriers to trade (TBTs) and their impact on international trade have grown substantially in recent years. As other trade liberalization efforts in the areas of increased access commitments and tariff reductions continue, there is a definite risk that these types of barriers will take their place as protectionist measures for countries trying to shelter domestic industries from foreign competition. The purpose of this paper is to explain their importance in the context of milk and dairy products production and trading for EU candidate countries.

Keywords: dairy products, European Commission, milk, powder, internal and external trade

1. Internal trade

EU Council Regulation No 1255/99 is the current Regulation establishing the common market organization for milk and dairy products. The internal market is based on:

- Intervention prices for butter and skimmed milk powder;
- Target price for milk;
- Marketing aid for dairy products;
- Milk quotas;
- Direct payment for dairy farmers.

1.1. Intervention prices and target price for milk

Intervention systems for butter and skimmed milk powder, with specific aid, are intended to promote internal consumption and to support a target price for milk. Intervention prices are set for butter and skimmed milk powder. However, intervention is no longer an open-ended commitment. Since 1987, a tender system has operated in

the butter market. Where market prices for butter in one or more member states are less than 92 % of the intervention price, then the intervention agencies in the member states concerned are empowered to buy butter to intervention stores. Where they do so, the price must be not less than 90 % of the intervention price.

Intervention for skimmed milk powder operates only from the 1st of March to the 31st of August each year. If purchases of skimmed milk powder by intervention agencies exceed 109,000 tonnes in this period, then the Commission may suspend the buying of powder and introduce a system of tendering at less than the intervention price. This facility was used in 2002 (see table 1).

Private storage aid may also be paid to correct a market imbalance and typically operates in the butter market between March and September each year. It also operates for certain long-keeping cheeses.

The Agenda 2000 reforms aim to lower intervention prices so as to improve the overall competitiveness of dairy products on both internal and external markets, whilst compensating farmers by way of direct aid payments. Beginning July 1, 2004, the butter intervention price will be cut in three steps by 7 % and in a fourth step by another 4 % of the present level, thus falling to 75 % of the present intervention price of 328,20 EUR/100 kg to 278,97 EUR by July 1, 2007. The skim milk powder intervention price will be cut by three equal 5 % steps to 85 % of the present level in 2006/07. The butter volumes eligible for intervention at 90 % of the intervention price are limited to 70 000 tonnes in the first reform year, and an annual decline of 10 000 tonnes is scheduled until they are at 30 000 tonnes in 2008, and butter intervention will only be possible between March 1 and August 31 (see table 1).

The EU Council of agriculture ministers took far-reaching reform decisions regarding the Common Agricultural Policy (CAP). They agreed upon significant reductions of EU market support in the milk market regulation. These decisions are not as far-reaching as the initial mid-term review proposals of the European Commission. Market support for milk is estimated to be reduced in the order of between 22 and 26% depending on other market conditions. This will be compensated partly by direct payments. [1]

Table 1

EU Target and Intervention Prices – Euro per 100 kg*

Price/Levy	2001/2 ^A	2002/3 ^{AB}	2005/6 ^A	2006/7 ^A	2007/8 ^A	%
Target Price for milk of 3.7 fat, delivered	30.98	30.98	29.23	27.47	25.72	83.0
Intervention Price for: Butter (82% fat)	328.20	328.20	311.79	295.38	278.97	85.0
Skim Milk Powder	205.52	205.52	195.24	184.97	174.69	85.0
Super Levy	35.63	35.63	33.61	31.59	29.58	83.0

Sources [1, 2]

A – July/June years

B – Prices unchanged for 2003/4

1.2. Marketing aid for dairy products

Marketing aid is granted to promote increased sales of dairy products to specific sectors, particularly milk, skimmed milk powder, butter, cream and butter oil, but it

also extends to liquid milk consumed in schools (see Table 2). Deliveries of milk to dairies and direct sales from farms are governed by a system of quotas.

Table 2

EU Marketing Aid for Dairy Products (Euro per tonne August 2002)*

No	Product / Description	Maximum Aid
1.	<i>Butter</i>	
1.1.	<i>Private Storage Aid</i>	
	Fixed Costs	24
	Variable Costs – per day	0.35
	Interest – based on 91 % on Intervention price	3 %
1.2.	<i>Market sales</i>	
1.2.1.	<i>To bakery Sector</i>	
	Butter 80 %	790
	Butter 82 %	810
	Butter Oil	1010
1.2.2.	<i>To Ice Cream Sector</i>	
	Butter 80 %	790
	Butter 82 %	810
	Butter Oil	1010
	Cream	340
1.2.3.	<i>Concentrated butter</i>	1050
2.	<i>Non profit Making Institutions</i>	1000
2.1.	<i>School Milk</i>	
	Whole milk	232.4
	Semi skimmed milk	175.8
3.	<i>Skimmed Milk Powder</i>	
	Market sales for animal feed	610
4.	<i>Liquid Skim Milk</i>	
	Casein/caseinate manufacture	48.6
5.	<i>Cheese</i>	
5.1.	<i>Private Storage Aid</i>	
5.1.1.	<i>Reggiano/Provolone</i>	
	Fixed costs	35
	Variable Costs – per day	0.35
	Financial Costs – per day	0.48
5.1.2.	<i>Long Keeping Cheeses</i>	
	Fixed costs	35
	Variable Costs – per day	0.35
	Financial Costs – per day	0.36

* Sources [2]

1.3. Planning of milk quotas

Quotas were first introduced as an element of EU policy in the dairy sector in 1984 in order to curb the ever-increasing production of milk for which no commercial markets could be found. National guaranteed quantities, based on deliveries in the 1981 calendar year, were introduced for wholesale deliveries and direct sales of milk. Quantities in excess of the national guaranteed quantity were subject to payment of a super levy, initially set at 100 % of the target price for wholesale deliveries (dairy based) and 75 % of the target price for direct sales. Since

1989/90 the levy rate for wholesale deliveries has been 115 % of the target price and this same rate has applied to direct sales from 1993. [8]

Quotas are effectively butterfat-based through the operation of a butterfat reference base and a “butterfat adjustment”; currently deliveries are adjusted by +/- 0.18 % for each 0.01 % change from the butterfat base. Arrangements exist whereby a quota may be exchanged on either a permanent or temporary basis, between wholesale and direct sales quotas at the end of each quota year, a year which remains April – March. In addition, in most member states markets operate whereby a quota may be bought and sold or leased on a temporary basis between producers. As yet, however, there are no transfers of quotas from producers in one member state to producers in another; quotas remain a national market feature.

Milk quotas were consolidated in March 1993, bringing together all the changes made to that point, and have been extended several times since their original introduction in 1984 for a five-year term. Currently quotas are set through to 2007/8 under the Agenda 2000 deal (see below), and the quantities for each member state were last changed in 2002. [3] The national total quota for all EU (15) countries will be increased from 2000/01 to 2007/8 by 1,9 million tonnes (1.6 %) (see Table 3).

The system of milk quotas will be extended until 2014/15. The quota increases agreed in the Agenda 2000 decisions will be postponed by one year, beginning in 2006 with three equal steps of 0.5 %, or 480 600 tonnes each. The quota increases which were included in the mid-term review proposals have not been decided yet. They may, however, be decided later after implementation of the reform, depending on considerations of the market situation [1].

Table 3

Milk quotas by EU (15) Member State, 2000/01 to 2007/8, tonnes*

Country (EU15)	2000/01			2007/8 (plan)		
	Wholesale	Direct	Total	Wholesale	Direct	Total
Germany	27,768,687	96,129	27,864,816	28,187,201	95,587	28,282,788
France	23,832,232	403,566	24,235,798	24,207,855	391,480	24,599,335
Italy	10,100,482	213,578	10,314,060	10,316,482	213,578	10,530,060
Netherlands	10,992,901	81,791	11,074,692	11,167,397	73,415	11,240,812
Belgium	3,171,280	139,151	3,310,431	3,237,858	122,229	3,360,087
Luxembourg	268,254	795	269,049	272,590	495	273,085
United Kingdom	14,420,829	181,826	14,602,655	14,656,332	172,266	14,828,598
Irish Republic	5,332,449	9,315	5,341,764	5,386,177	9,587	5,395,764
Denmark	4,454,616	732	4,455,348	4,521,539	639	4,522,178
Greece	674,471	842	675,313	699,626	887	700,513
Spain	5,828,977	87,973	5,916,950	6,035,565	81,385	6,116,950
Portugal	1,863,166	9,295	1,872,461	1,89,258	9,290	1,900,548
Austria	2,583,252	166,149	2,749,401	2,640,371	150,271	2,790,642
Finland	2,397,528	9,121	2,406,649	2,434,343	8,685	2,443,028
Sweden	3,300,000	3,000	3,303,000	3,349,545	3,000	3,352,545
	116,989,124	1,403,263	118,392,387	119,004,139	1,332,794	120,336,933

* Sources [2]

Dairy farmers are partly compensated for income losses by direct payments, which, at the end of the period for the implementation of the reform, will reach 3,55 EUR/100 kg of the individual quotas according to the present levels of reference quarantines, which is approximately half of the prospective cuts in support prices. Parts of this subsidy may be modulated, which means taken from the direct income and transferred to measures for improving rural areas. The subsidy is also linked to the so-called “cross compliance” farm management, which requires the respect of certain standards regarding environmental protection and animal welfare. [4]

1.4. Direct payments to dairy farmers

Under the Agenda 2000 reforms, as part of the compensation for intervention price cuts, dairy farmers will receive direct aid payments from the start of the 2005/6 marketing year. These payments will be phased to increase over 3 years and will be based on the volume of milk quota held by individual milk producers, as follows (EURO per tonne):

- 2005/6 – 5.75
- 2006/7 – 11.49
- 2007/8 – 17.24

In addition to these payments, member states may make additional payments provided that these do not exceed specified global limits. These limits are referred to as the national envelope (see Table 4)

Table 4

Direct Payment Aid for Dairy Farmers – Million EURO

Country	2005	2006	2007
Germany	72	144	216
France	62.6	125.3	187.9
Italy	25.7	51.3	77
Netherlands	28.6	57.2	85.8
Belgium	8.6	17.1	25.7
Luxembourg	0.7	1.4	2.1
United Kingdom	37.7	75.4	113.1
Irish Republic	13.6	27.1	40.7
Denmark	11.5	23	34.5
Greece	1.6	3.3	4.9
Spain	14.4	28.7	43.1
Portugal	4.8	9.7	14.5
Austria	7.1	14.2	21.3
Finland	6.2	12.4	18.6
Sweden	8.5	17.1	25.6
EU15	303.6	607.2	910.8

Sources [3]

1.5. Quota planning for candidate countries

EU candidate countries (10) have supplied data on their milk production and deliveries and on the basis of this information, essentially based on the reference period 1997/99; the European Commission has proposed both direct and wholesale delivery quotas for the candidate countries. In all cases, the total quota requested by

candidate countries is more than the total quota proposed by the European Commission. With the exception of Cyprus and Malta, all candidate countries have applied for both direct sales and wholesale quotas. Both Poland and Slovenia have requested transitional arrangements to ease the introduction of a quota regime. Both these and other detailed arrangements are subject to further discussions in the overall accession negotiations. Details of the quotas requested by the candidate countries and those currently proposed by the European Commission are detailed in Table 5.

Table 5

Milk Quotas by EU (10) candidate countries*

Candidate countries	Quota Requested by CC (thousands of tonnes)			Quota Requested by EU (thousands of tonnes)			Quota proposed/requested (%)
	Total	Deliveries	Direct Sale	Total	Deliveries	Direct Sale	
Cyprus	150.0	150.0	-	131.019	129.182	1.837	87.3
Czech Republic	3,100.0	2,945.0	155.0	2,505.553	2,478.867	26.686	80.8
Estonia	900.0	810.0	90.0	562.633	484.8	77.833	62.5
Hungary	2,800.0	2,600.0	200.0	1,946.333	1,638.0	308.333	69.5
Latvia	1,200.0	900.0	300.0	695.400	611.093	84.307	57.8
Lithuania	2,250.0	1,700.0	550.0	1,459.0	1,174.333	284.667	64.8
Malta	60.0	60.0	-	45.392	45.392	-	75.0
Poland ^a	11,217.0-	10,506.0-	711.0-	8,875.0	6,956.333	1,918.667	79.0
Slovakia	1,235.9	1,147.0	61.8	946.150	932.150	14.0	76.6
Slovenia	695.0	556.0	139.0	463.333	422.7	40.633	66.6

^a Poland has requested a transitional period for quotas from 2003 to 2008, with delivery quotas rising at the expense of direct sales quotas over this time.

* Sources [3]

EU candidate countries (10) will qualify for direct payment aid from 2005/6 starting at 30 % of the EU level in that year, i.e. 1.725 EURO per tonne and in addition a national envelope will apply, yet to be calculated.

EU Commission has proposed deference quotas to the candidate countries (see Table 5). Low levels (57.8; 62.5; 64.8 %) have been proposed for the Baltic countries and high levels for the Czech Republic and Poland. These depend on milk quality, the state's legislation, milk deliveries, bookkeeping and control.

2. External trade

Until 1995, imports of dairy products into the Community were subject to a system of variable levies to ensure that products did not enter the Community at less than the designated threshold price and hence did not undermine community preference. With the signing of the Uruguay round GATT agreement in that year, this system was replaced by fixed tariffs to be reduced over a six-year period. For dairy products, tariffs were to be cut by 36 per cent, except for skimmed milk powder where the reduction was 20 percent. At the end of the period, imports were to equal not less than 5 per cent of domestic consumption.

For exports, where refunds are paid to enable EU products to be competitive on lower priced world markets, the Uruguay round committed the EU to reduce the volume of subsidized exports by 21 per cent and the value of the subsidies by 36 per cent over the six years.

A trade barrier can be generally defined as any government law, regulation, policy, or practice that serves to protect domestic products from foreign competition. Through the use of trade barriers, a country or region can effectively restrict, prevent, or impede the international exchange of goods and services. The most frequently used trade barriers are government–imposed measures and politics, including:

- Tariff systems;
- Non–tariff barriers;
- Technical barriers to trade.

2.1. Tariff systems versus standards

The Harmonized System (HS) of tariff nomenclature is recognized as the most successful instrument ever developed by the World Customs Organization. It is used as a basis for the collection of Customs duties and international trade statistics by almost all countries (in fact we have 98 Contracting Parties to the HS Convention and 176 countries use the HS – representing more than 95 % of world trade). The HS is therefore not only an important instrument for the WCO but, more importantly, one of the most important instruments in world trade.

While today the most important use of the Harmonized System is as a tool for revenue collection, it should be stressed that the HS was developed during the 1970s and 1980s as a trade facilitative measure. The Harmonized System is surely that – since it is, in fact, the “language” of international trade.

The Harmonized System was also developed as a multipurpose nomenclature and it has achieved that goal as well. Among the most important uses of the HS are as follow:

- As a basis for Customs tariffs;
- As a basis for the collection of international trade statistics;
- As a basis for the collection of internal taxes;
- As a basis for trade negotiations and for transport tariffs and statistics;
- As a basis for the monitoring of controlled goods (for example hazardous wastes, narcotics, chemical weapons, ozone layer depleting substances, endangered species);
- As a vital element of core Customs process areas.

While the HS has many uses and we are adding more each year, the primary use for now and the foreseeable future is still the collection of import duties and taxes. Almost all countries still maintain protection tariffs for specific products resulting in a continuing substantial number of tariff disputes. Twice a year the WCOs Harmonized System Committee (HSC) acts as an “international tribunal” with regard to the classification of goods in the Harmonized System.

While many of these issues involve bilateral or multilateral disputes, most involve requests from our members for authoritative advice on the classification of goods important in trade.

The Harmonized System Committee takes decisions by majority vote of the delegates present at the meetings. However, administrations that cannot accept a decision of the Committee are free to enter a reservation with regard to the matter, in

which case the issue is remanded back to the Committee for reconsideration. It should be stressed that the HSC is the single international body that can provide this authoritative advice with regard to tariff classification.

The HS has been in existence since 1988 and sometimes it is assumed that HS maintenance should be relatively resource free. While the resources devoted to HS maintenance are relatively small, the proper maintenance of an important international trade regime such as the Harmonized System does require some resources both from the WCO and its member administrations. This is, in fact, one of the most important functions of the WCO and the Tariff & Trade Affairs Directorate, in particular.

The drafters of the Harmonized System anticipated the need for this function and provided for it and for the establishment of a Review Sub-Committee to amend the HS periodically in order to keep the System up to date in terms of changes in products and trading patterns.

2.2. Non-traffic barriers (NTBS)

Non-traffic barriers encompass all trade barriers other than tariffs. Tariffs essentially act as a tax on imported items. The WTO, the UN Committee on Trade and Development (UNCTAD) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) each has its own classification for NTBs. As an example, the OECD uses the following categories [1]:

- Distribution;
- Government procurement requirements;
- Government assistance;
- Investment restrictions;
- Quantitative restrictions and licenses;
- Lack of intellectual property protection;
- Legal procedures and enforcement;
- Foreign exchange restrictions;
- Taxes;
- Standards and certification;
- Customs procedures;
- Transportation restrictions.

NTBs can affect the quantity of the product that is traded and social welfare in both the exporting and importing country. They are, in fact, a far too common means of protecting domestic product manufacture against world price movements and trends, as they can be extremely effective in minimizing the market share of foreign products. The economic and other effects of NTBs are almost impossible to measure in a meaningful way. This is partly because there are so many, but it is also because it is very difficult to quantify the impact of foregone trade resulting from NTBs. However, it has been estimated that the economic gains from liberalization of NTBs would far exceed those from reducing or eliminating remaining tariffs, particularly as trade negotiations increasingly delve into areas traditionally deemed to fall under the purview of domestic policy.

In the case of agriculture, in, particular, many NTBs were converted to tariff equivalents subject to reduction requirements and some were completely eliminated. The WTO Agreement on Agriculture specifically covered the following NTBs:

- Quantitative restrictions;
- Minimum import prices;

- Discretionary licensing;
- Variable import levies;
- NTBs maintained through state trading enterprises;
- Voluntary export restraints

Other NTBs of particular importance to agriculture such as sanitary and phytosanitary measures and technical barriers to trade were covered under separate agreements. One example of a non-tariff barrier would be charges other than tariffs that are applied inappropriately to imports. For example, an importing country may charge fees for loading and unloading goods, as well as other port charges. They might also charge customs processing fees or consular charges. Under the WTO Rules, countries are permitted to impose these charges as long as they do not exceed the approximate cost of the services rendered and do not serve to indirectly protect domestic producers or act as a form of taxation on imports. Another example would be a licensing requirement that is applied on a discretionary basis rather than for the purposes of collecting statistics. As a specific example, a country might require a burdensome registration process for every single product, including the provision of photographs of labels and brand logos.

Methods of tariff rate quota (TRQ) administration can also result in an abundance of effective NTBs. A country might allocate a significant portion of its total within-access TRQ commitment for a given product on a country 0 specific basis. Indeed, it may allocate this country-specific portion to a country that would be very unlikely to either want to or be able to take advantage of it.

In fact, many WTO members have been extremely successful in avoiding the market penetration that they agreed to in the Uruguay Round through very creative methods of TRQ administration. There are estimates that the current TRQ fill rate for all members is running at about 50 %. As a result, there are many who advocate that before great efforts are made to increase access commitments at the next round of negotiations, more work should be done to ensure that the current commitment levels are honored.

2.3. Technical barriers to trade

A technical barrier to trade (TBT) is a specific type of NTB that inhibits or prevents trade through the use of regulation or standards. These measures generally focus on ensuring that imported products satisfy domestic tastes, preferences and requirements with respect to quality, safety or appropriate consideration of environmental concerns during the manufacture, packaging and/or shipment of the products.

WTO members have agreed that legitimate objectives of TBTs include national security requirements, the prevention of deceptive practices, protection of human health or safety, animal or plant life or health or the environment taking into account the risks that non-fulfillment would entail. Risk assessment, in this respect, should consider available scientific and technical information, related processing technology or intended and actual uses of products. TBTs in the context of the WTO Agreement are treated very separately from sanitary and phytosanitary (SPS) measures which are aimed more specially at addressing food, animal, plant and environmental safety concerns.

Examples of SPS measures are limits for pesticides in foods, processing standards for meat products to reduce pathogens, fumigation requirements on grain or produce to kill pests, and the prohibition against certain food additives or the use of specified veterinary drugs. The rules and disciplines applying to the legitimate

use of SPS measures are contained in the WTO SPS Agreement. Voluntary standards are documents approved by a recognized body that outlines rules, guidelines or characteristics with which compliance is not mandatory.

If the next round of WTO negotiations results in further liberalization of tariffs and increased access commitments, it is very likely that the countries most affected will attempt to impose more and more TBTs. There is a number of trade irritants related to NTBs that the WTO Agreements on SPS measures and TBTs failed to address adequately. For example, an equivalency provision for voluntary standards, like the one that already exists for technical standards, would be extremely useful in cases where an international standard does not exist. As consumers become more affluent and more demanding of the products they choose to buy, standards are taking on a larger role as TBTs facing exporters of products. An equivalency provision would allow importing country A to accept exporting country B's voluntary standard as equivalent to its own in terms of meeting the particular objective behind country A's standard. Environmental standards will continue to appear. Unclear rules with respect to appropriate levels and the method of application of these standards will only frustrate exporters further.

Lastly, consumer concerns about biotechnology and genetically modified organisms (GMOs) will most certainly play a prominent role in the types and numbers of SPS measures and TBTs that exporters will face. Neither is dealt with in any substantial manner in the current agreements. While it is unlikely that the TBT Agreement or the SPS Agreement, for that matter, will be opened up for renegotiation during the next round of WTO negotiations, there are other means of achieving a successful resolution to some of the outstanding shortcomings of the two Agreements.

There is a WTO Committee on Technical Barriers to Trade set up as part of the Agreement that meets no less than once annually and is free to meet as often as necessary to address outstanding problems. This Committee can also establish working groups to tackle specific issues on behalf of the membership. As well, it is expected that there will be a clear recognition by members of the importance of biotechnology and GMOs during the next round with a commitment to set up working groups to begin to discuss appropriate rules or guidelines.

2.4. European Union imports in milk and dairy products

Imports of liquid milk and fresh milk products, with the exception of yogurt, were generally down in 2001 but the vast majority of this trade is intra-EU and in part it reflects movements by trans-national EU companies. Although butter imports were reduced, the quantity imported from 3 countries rose by 15 per cent with over 25,000 tonnes shipped from the candidate countries, notably Poland and the Czech Republic. Cheese imports continued their long-term growth with shipments from 3 countries up 17 per cent in the year. Here the candidate countries increased their volumes to almost 40,000 tonnes. Poland, Lithuania, Latvia and the Czech Republic were the main suppliers. Imports of milk powder fell significantly in 2001 as EU demand was met from domestic production. Condensed milk imports also declined, as demand was poor. The European Union's share of world imports of cheese rose further to 15 per cent in 2001. The EU share of butter imports was stable at 14 per cent, whilst EU milk powder imports are not significant in the context of world trade.

The EU candidate countries (10) have not been particularly significant importers of milk and dairy products. In 2001 they imported a total of some 9,000 tonnes of butter, 46,000 tonnes of cheese and 20,000 tonnes of milk powder. The

largest importers are Poland and the Czech Republic, the latter especially for cheese. Only a minority of imports is from EU countries; one third of butter and cheese imports and one sixth of all milk powder imports originate from the EU (Table 6).

It is impossible to imagine an exporter who has never faced any type of NTB, TBT or SPS measure. With respect to TBTs and SPS, providing one's products compliance and the frustration factor involved in having to do it over and over again for each and every market one wishes to enter can be overwhelming. Regarding TBTs specifically, further efforts focused on equivalency provisions for standards are only one aspect of the work required to balance the interests and rights of exporters with the needs and expectations of consumers and industries in importing countries.

The fact of the matter is that there is little hope of reversing the trend towards TBTs as alternatives to other trade barriers that are being systematically reduced with each new round of trade negotiations. The challenge will be to ensure that the strength and coverage of the agreements governing the use of NTBs and TBTs continue to improve and evolve at the same time.

Table 6

Candidate Countries: Imports of Butter, Cheese and Milk Powder, 2001, Tonnes*

Country		Butter	Cheese	Milk Powder
Cyprus	Total	800	3,000	-
	EU	780	2,815	-
Czech Republic	Total	2,430	17,600	50
	EU	940	5,260	-
Estonia	Total	770	2,180	3,600
	EU	230	340	1,530
Hungary	Total	860	11,110	na
	EU	670	2,755	na
Latvia	Total	970	3,410	500
	EU	25	275	25
Lithuania	Total	30	200	140
	EU	30	100	90
Poland	Total	3,500	4,800	13,000
	EU	380	3,040	1,740
Slovakia	Total	510	5,190	3,200
	EU	-	570	150
Slovenia	Total	170	2,010	60
	EU	130	12,155	-
All countries	Total	10,040	49,500	20,550
	EU	3,185	16,310	3,535

* Source [3]

2.5. European Union exports in milk and dairy products

As for imports, exports of fresh milk products, with the exception of yogurt, fell in 2001. Liquid milk fell by 8 per cent, cream by 12 per cent and fermented milk products by just 1 per cent. These reductions largely reflected lower intra-EU trade rather than a falling away in 3 country markets. For yogurt, the increase recorded is almost entirely due to reported yogurt shipments from Greece to other EU countries – a fact not reflected in these countries' import statistics. EU butter exports fell slightly in 2001 (-3 %) but there was an increase of 8 per cent in exports of butteroil;

3 countries' trade was little changed from the previous year. EU exports of cheese grew by 10 per cent in 2001, due entirely to intra-EU movements. Exports, including exports of unsubsidized cheese, to 3 countries were little changed from 2000.

Exports of milk powder in particular suffered in 2001 as world market prices fell. Shipments of skim milk powder to 3 countries were down by a massive 60 per cent and whole and semi-skimmed exports to the same destinations were down by 17 per cent. The EU's share of world powder markets fell markedly to 25 per cent in 2001, though there was an increase for cheese to represent 45 per cent of world trade. [3, 9]

In 2001, the EU candidate countries (10) exported a total of 63,000 tonnes of butter, 148 tonnes of cheese and 193,000 tonnes of milk powder to international markets. One third of butter exports were to the EU, 25 per cent of cheese exports and 20 per cent of milk powder exports. (Table 7)

Table 7

Candidate Countries: Exports of Butter, Cheese and Milk Powder, 2001, Tonnes*

Country		Butter	Cheese	Milk Powder
Cyprus	Total	-	2,800	-
	EU	-	1,810	-
Czech Republic	Total	24,290	19,625	49,840
	EU	6,230	4,210	7,560
Estonia	Total	3,960	5,420	15,510
	EU	2,070	2,950	8,660
Hungary	Total	1,220	18,950	140
	EU	-	1,670	na
Latvia	Total	2,060	4,940	1,490
	EU	1,780	4,240	1,325
Lithuania	Total	9,030	34,670	8,485
	EU	1,925	6,260	3,945
Poland	Total	18,600	45,400	108,000
	EU	7,680	9,760	15,650
Slovakia	Total	2,200	11,600	9,200
	EU	1,180	2,840	3,850
Slovenia	Total	1,620	3,990	540
	EU	35	-	400
All countries	Total	62,980	147,395	193,205
	EU	20,900	33,740	41,390

* Source [3]

REFERENCES

1. World Dairy situation II // *Bulletin of the International Dairy Federation* 384 (2003).
2. Global Trade Atlas // *Eurostat, National Statistics* (2003).
3. European Dairy Association data.
4. J. Vignal. Export Certification // *Bulletin of the IDF* 349/2000.
5. C. Tokarz. Typical Barriers to Trade // *Bulletin of the IDF* 349/2000.
6. World Dairy Situation // *Bulletin of the International Dairy Federation* 355 (2000).
7. Department of Foreign Affairs and International Trade. Sectoral Consultations – Market Access – Non-Tariff Measures. Discussion Paper. Consultations with Canadian Series. May (1999).

8. Whalley J. *Trade Liberalization Among the Major World Trading Areas*. Chapter 10. London, MIT Press, 1985.
9. OECD. *Indicators of Tariff and Non – Tariff Trade Barriers*, Paris (1997).
10. Roberts D., Josling T. E. & Orden D. A. *Framework for Analysing Technical Trade Barriers in Agricultural Markets //Tech. Bull. № 1876*, March (1999).

Kopsavilkums

Eiropas Savienības iekšējā tirgus plānošanā un regulēšanā tiek izmantoti šādi instrumenti: intervencijas (iejaukšanās) cenas sviestam un skābkrējuma produktiem; centralizētas iepirkuma cenas pienam; pabalsts atsevišķiem uzņēmumiem un organizācijām, piena ražošanas kvotas un tiešie maksājumi piena ražotājiem. Latvijai pakāpeniski būs jāievieš arī ES apstiprināti tirgus plānošanas un regulēšanas instrumenti esošo standartu vietā. Ārējā tirdzniecībā ES tiek izmantotas tirdzniecības barjeras (importa tarifi, investīcijas barjeras u.c.), beztarifu barjeras (visi tirdzniecības ierobežojumi, izņemot tarifus) un tehniskas tirdzniecības barjeras (ar likumu, standartu piemērošanu ierobežo tirdzniecību). Veidojot ārējās attiecības ar citām valstīm, Latvijai būs jāizmanto jaunie tarifi, nodokļi, beztarifu barjeras un tehniskas tirdzniecības barjeras pēc ES standartiem esošo standartu vietā.

Dairy Product Market Organization in the European Union

Summary

Intervention prices are set for butter and skimmed milk powder. Target prices are set for supporting the milk market. EU (see Agenda 2000) plan involved the reduction of these prices (achieved through a lowering of intervention prices by 15% in four stages from 2000). Price reduction will compensate direct payments for farmers whilst at the same time allowing a general increase of 2% in milk quotas. Quotas were increased by around 3%. A two-tier quota regime was established: to reduce the EU quota by 5%, to create a domestic “A” quota, to allow unlimited exports of “B” group quota without subsidy. Removal of quotas: to abolish the quota regime from 2008 and at the same time to reduce intervention support by a further 25%. In some EU candidate countries (including Latvia) there are no guarantees to the EU dairy market requested standards for milk quality, bookkeeping and production control. The EU candidate countries (10) have not been particularly significant importers of milk and dairy products. In 2001 they imported a total of some 9,000 tonnes of butter, 46,000 tonnes of cheese and 20,000 tonnes of milk powder. The largest importers are Poland and the Czech Republic, the latter especially for cheese. Only a minority of imports is from EU countries; one third of butter and cheese imports and one sixth of all milk powder imports originate from the EU. In 2001, the EU candidate countries (10) exported a total of 63,000 tonnes of butter, 148 tonnes of cheese and 193,000 tonnes of milk powder to international markets. One third of butter exports were to the EU, 25 per cent of cheese exports and 20 per cent of milk powder exports.

Nodokļu dubultās uzlikšanas un nemaksāšanas novēršana nerezidentiem

Preclusion of Double Taxation and Not-paying of Taxes by Non-residents

Anita Puzule

Rēzeknes Augstskola

Atbrīvošanas alejā 90, Rēzekne, LV-4601

E-pasts: AnitaPuzule@inbox.lv

Pastāvīgi pieaugot starptautiskajiem darījumiem, aktuāls kļūst jautājums par dubultās nodokļu uzlikšanas novēršanu. Autore pētījumā izvērtē ar nodokļu dubulto uzlikšanu saistītās problēmas nerezidentiem, kā arī Latvijas Republikas normatīvo aktu un noslēgto nodokļu konvenciju noteikumus un konstatē, ka dažādās valstīs atšķiras rezidentūras noteikšanas kritēriji un atšķiras arī jēdzienu skaidrojumi Latvijas Republikas normatīvajos aktos un nodokļu konvencijās.

Šajā darbā autore sniedz pētījuma rezultātus, kas saistīti ar nodokļu dubultās uzlikšanas novēršanu nerezidentiem, Latvijas Republikas normatīvo aktu saskaņošanu ar starptautiskajām normām, uzņēmēju prasmi plānot nodokļu izmaksas.

Atslēgvārdi: nodokļu dubultā uzlikšana, nodokļu konvencijas, nerezidents, pastāvīgā pārstāvniecība, ienākumu aplikšana ar nodokļiem.

Latvijas Republikai (LR) virzoties uz iestāšanos Eiropas Savienībā un integrējoties starptautiskajos ekonomiskajos procesos, pastāvīgi pieaug Latvijas uzņēmumu darījumu skaits ar ārvalstu juridiskajām un fiziskajām personām, kā arī ārvalstu uzņēmumu vēlme ieguldīt līdzekļus Latvijas uzņēmējdarbībā. Starptautisko saimniecisko darījumu rezultātā aktuāls ir jautājums par ienākumu aplikšanu ar nodokļiem un dubultās nodokļu uzlikšanas un nemaksāšanas novēršanu.

Valsts nodokļu jurisdikcija, pamatojoties uz tās suverenitāti nacionālajā teritorijā, izstrādā un pieņem likumus, kas nosaka iedzīvotāju un uzņēmumu uzvedības noteikumus. Sistēmu aplikšanai ar nodokļiem, nodokļu maksājumu apmērus, to ievākšanas kārtību nosaka katra valsts, un tas ir obligāti izpildāms visā tās teritorijā.

Pētījuma *mērķis* ir izvērtēt ar nodokļu dubulto uzlikšanu un nemaksāšanas novēršanu saistītās problēmas nerezidentiem, kā arī Latvijas Republikas normatīvo aktu un noslēgto nodokļu konvenciju noteikumus un to pilnveidošanas iespējas.

Pētījumā izmantotas statistiskās un ekspertu metodes ekonomikā. Metodoloģiska rakstura jautājumi risināti atbilstoši Latvijas Republikas normatīvajiem aktiem un Latvijas Republikas noslēgtajām konvencijām ar citām valstīm “Par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu attiecībā uz ienākuma un kapitāla nodokļiem”.

Izstrādājot mehānismu aplikšanai ar nodokļiem, valsts var izmantot divas pieejas:

- ieņēmumu gūšanas vietas jeb teritoriālo pieeju;
- rezidentūras pieeju.

Pirmā pieeja paredz aplikēt ar nodokļiem tikai tos ienākumus (objektus), kas saistīti ar darbību noteiktas valsts teritorijā. Ienākumi, ko iedzīvotāji un uzņēmumi iegūst ārpus šīs valsts teritorijas, ar nodokļiem netiek aplikti. Praktiski realizējot šo pieeju, rodas grūtības, jo valsts var izvēlēties dažādus kritērijus, pēc kuriem nosaka teritoriālo piesaisti atsevišķiem starptautiskās komerciālās darbības veidiem un ienākumiem.

Piemērojot otro pieeju, katrs nodokļu maksātājs, kurš atzīts par valsts rezidentu (pastāvīgo iedzīvotāju), tiek aplikts ar nodokļiem no visiem ieņēmumiem rezidentūras valstī, arī no tiem, kas gūti ārvalstīs. Rezidenta statusu nosaka valsts likumdošana, atsevišķi pilsoņiem (fiziskām personām) un uzņēmumiem (juridiskām personām). Ja fiziskās personas rezidenta statusu saņem atbilstoši savai pilsonībai, pēc pastāvīgās dzīves vietas vai citiem līdzīgiem kritērijiem, tad juridiskai personai to nosaka pēc reģistrācijas vietas, pamatdarbības īstenošanas vietas, vadības atrašanās vietas u.c. kritērijiem.

Atbilstoši LR likumam “Par nodokļiem un nodevām”, likumos noteiktos nodokļus maksā:

- iekšzemes nodokļu maksātāji (rezidenti);
- ārvalstu nodokļu maksātāji (nerezidenti).

Fiziskā persona *rezidenta* statusu iegūst, ja šīs personas pastāvīgā dzīvesvieta ir Latvijas Republika vai šī persona uzturas Latvijas Republikā 183 dienas vai ilgāk jebkurā 12 mēnešu periodā, kas sākas vai beidzas taksācijas gadā. Juridiskā persona tiek uzskatīta par rezidentu, ja tā izveidota un reģistrēta vai tā bijusi jāizveido un jāreģistrē saskaņā ar Latvijas Republikas likumiem.

Visi pārējie nodokļu maksātāji ir uzskatāmi par *nerezidentiem*. Tie maksā nodokļus saskaņā ar LR likumiem par LR, tās teritoriālajos ūdeņos un gaisa telpā gūto ienākumu, kā arī citus nodokļus atbilstoši konkrēto nodokļu likumiem.

Līdzīgi Latvijai, fizisko personu rezidentūru nosaka Lielbritānijā, Itālijā, Zviedrijā u.c. Eiropas valstīs, bet ASV rezidentam jābūt valsts pilsonim. Juridiskās personas rezidentūru Latvijā nosaka pēc reģistrācijas vietas, bet, piemēram, Lielbritānijā – pēc kompānijas pārvaldes atrašanās vietas. [6, 25] Starp valstīm ir grūti saskaņot kritērijus, pēc kuriem noteikt ieņēmumu gūšanas vietu vai rezidentūru.

Izstrādājot valsts nodokļu politiku, vēl jāsaprot ar otru problēmu, kas saistīta ar peļņas sadali starp valstīm. Te var izdalīt ienākumus no komerciālās darbības (aktīvie ienākumi) un ienākumus no investīcijām (pasīvie ienākumi).

Komerčiālo darbību var definēt kā savstarpēji saistītu tirdzniecības un ražošanas darījumu kopumu, kuras galvenais mērķis ir peļņas gūšana. Ja tāda darbība aptver vairākas valstis, tad rodas jautājums par peļņas sadali starp šīm valstīm, lai pareizi to apliktu ar nodokļiem. Īpaša vērība šim jautājumam tiek pievērsta starptautiskajos uzņēmumos, kuriem starptautiski darījumi ir parasta darbība. Šādi uzņēmumi, plānojot savu darbību, lielāku vērību pievērš nodokļu saistību minimizācijai. Katrā valstī pastāv savas metodes, kā noteikt struktūrvienības peļņas daļu kopējā uzņēmuma peļņā. Peļņu var aprēķināt:

- pēc struktūrvienības daļas uzņēmuma kopējos realizācijas ieņēmumos;
- proporcionāli darbinieku skaitam struktūrvienībā;
- proporcionāli uzņēmuma aktīvu daļai, kas atrodas kādās valsts teritorijā u.c. [7, 58].

Ņemot vērā to aspektu, ka ar nodokļiem parasti aplik ārvālstu uzņēmumu peļņu no to darbības konkrētas valsts teritorijā, svarīgi ir darbības vietas noteikšanas kritēriji. Piemēram, tirdzniecības darījumiem valstis piemēro dažādus kritērijus.

Parasti pirkšanas-pārdošanas darījuma veikšanu nosaka vieta un laiks, kad notiek lietošanas tiesību vai pašas lietas nodošana pircēja rīcībā. Veicot starptautiskos darījumus, pirkšanas-pārdošanas darījumu noformē eksportētājvalsts teritorijā. Pats pirkšanas-pārdošanas moments laika un vietas ziņā var nesakrist ar līguma noslēgšanu, un šī atšķirība var būt diezgan liela. Piemēram, pēc Francijas, Itālijas, Lielbritānijas likumiem, īpašuma tiesības uz precēm pāriet pie pircēja ar līguma noslēgšanas brīdi. ASV īpašuma tiesību nodošana notiek ar preču saņemšanas brīdi vai to nodošanu pāravadātājfīrmā. Vācijā un Japānā īpašuma tiesību nodošana sakrīt laikā un vietā ar preču nodošanu pircējam. Nodokļu administrācijas, nosakot starptautisko darījumu vietu, vadās pēc tirdzniecības tiesību normām, nosakot savus kritērijus, ko piemēro aplikšanai ar nodokļiem.

Ja attiecībā uz aktīvajiem ienākumiem, tos aplikot ar nodokļiem, svarīgs ir darbības veikšanas raksturs, tad pasīvajiem ienākumiem svarīgāka ir to avota atrašanās vieta – valsts iekšienē vai aiz tās robežas. Pasīvajiem ienākumiem pieskaita dažāda veida procentu maksājumus (par aizdevumu, kredītu, depozītu, parādu saistībām u.c.), dividendes u.c. izmaksas (par akcijām, pajām utt.), licencētos maksājumus, maksājumus par telpu, iekārtu, transporta līdzekļu nomu, maksājumus par autortiesībām, apdrošināšanas prēmijas u.c. Galvenā atšķirība no aktīvajiem ienākumiem ir tāda, ka šie ir iepriekš zināmi maksājumi un izmaksājami regulāri pēc pušu vienošanās. Pasīvos ienākumus uzskata par vietējo līdzekļu avotu, jo tos izmaksā: valsts vai tās institūcijas, struktūrvienības; konkrētās valsts rezidenti – fiziskās un juridiskās personas; par patentu, tiesību, īpašuma, iekārtu izmantošanu konkrētās valsts teritorijā. Šos ienākumus aplikot ar nodokļiem, katru summu, ko izmaksā nerezidentiem pēc noteiktām likmēm. Pie tam nodokli aprēķina no maksājumu bruto summas, bet ne no tīrās peļņas, kā tas ir, aprēķinot nodokli uzņēmumam. Otra īpatnība ir tāda, ka ieturētos nodokļus budžetā maksā ienākuma izmaksātājs, nevis tā saņēmējs. [7, 63]

Iepriekš autore apskatīja dažādas pieejas, rādītāju noteikšanas kritērijus, kuri saistīti ar nodokļu dubulto uzlikšanu, bet tagad analizēsim, kad tā rodas un kādos veidos iespējams minimalizēt tās negatīvo ietekmi uz starptautisko darbību.

Nodokļu dubultā uzlikšana rodas:

- ja viena valsts izmanto rezidentūras pieeju, bet otra – ieņēmumu gūšanas vietas pieeju (viens un tas pats ienākums var būt aplikts ar nodokli vairāk par vienu reizi);
- fiziskā persona vai uzņēmums vienlaicīgi ir divu valstu rezidents, ja šo valstu likumdošanā izmantoti dažādi rezidenta noteikšanas kritēriji;
- ja ir atšķirības ar nodokli aplikamās bāzes vai aplikamā ienākuma aprēķināšanas noteikumos;
- ja ir atšķirības nodokļu maksātāja statusā. Piemēram, vienā valstī ar peļņas nodokli aplik partnerību kā juridisku personu, bet otrā valstī – tieši partneru ienākumus.

Nemot vērā to, ka ne visas valstis ir vienādi ekonomiski attīstītas, neviena negrib atteikties no tiesībām aplikot ar nodokļiem ienākumus, kas gūti attiecīgās valsts teritorijā. Diskusija par to, kurai no pieejām (rezidentūras vai teritoriālajai) dot priekšroku, starp nodokļu speciālistiem notiek sen. Izteikti daudzi argumenti par labu vienai vai otrai pieejai, kuru rezultātā nonākam pie šādiem secinājumiem.

Ja šo jautājumu izvērtē no nodokļu dubultās uzlikšanas novēršanas viedokļa, tad rezidentūras pieejai ir tāda priekšrocība, ka tā ļauj ņemt vērā nodokļu maksātāja materiālā un sociālā stāvokļa elementus, jo pastāvīgās dzīves vietas valsts pilnīgāk var viņus novērtēt un godīgāk aplikot ar nodokli personas tīro ienākumu. Savukārt no

nodokļu administrācijas viedokļa, it sevišķi saistībā ar izvairīšanos no nodokļu dubultās uzlikšanas, priekšroka būtu dodama teritoriālajai pieejai.

Pasaules praksē rezidentūras pieeju vairāk piemēro fiziskām personām. Gadījumos, kad fiziskā persona pakļauta nodokļu dubultai uzlikšanai, ārvalsts vai nu pilnīgi atbrīvo nerezidentus no personīgā ienākuma aplikšanas ar nodokļiem vai piemēro pazeminātas nodokļu likmes (līdz 15%). Uzņēmumiem raksturīga abu pieeju vienlaicīga piemērošana. Pēc rezidentūras pieejas aplik visus rezidentu (uzņēmumu) ienākumus, bet pēc teritoriālās – ietur nodokļus no nerezidentiem. Valstis ar liberālu nodokļu politiku izmanto teritoriālo pieeju attiecībā uz saviem rezidentiem, t.i., aplik tikai valsts teritorijā gūtos ienākumus, bet visus ārvalstīs gūtos rezidentu ienākumus atbrīvo no aplikšanas ar nodokļiem (piemēram, Francijā, Šveicē). Latvijā apvienotas abas pieejas, jo ienākuma nodokļus rezidenti maksā no kopējā ienākuma, bet nerezidenti no Latvijā gūtā ienākuma.

No nodokļu efektivitātes viedokļa nodokļu sistēmas uzdevums ir noteikt nodokļu aplikšanas normas, kuras nebūtu par labu vai sliktu kādam darbības veidam. Nodokļu politikai jāpaliek aizmugurējā plānā, jo lēmumi par saimniecisko darbību, investēšanu vai patēriņu jāpieņem neatkarīgi no aplikšanas ar nodokļiem, bet diemžēl ne vienmēr tā ir praksē. Starptautiskā nodokļu dubultā uzlikšana ir viens no iemesliem, kāpēc netiek ievērota nodokļu efektivitāte, palielinās fizisko un juridisko personu nodokļu slogs un netiek ievērots nodokļu taisnīguma kritērijs. Starptautisko dubulto nodokļu uzlikšanu var regulēt vai samazināt tās slogu divos veidos:

- pieņemot vienpusīgus valsts iekšējās likumdošanas aktus;
- noslēdzot starptautiskās nodokļu vienošanās (konvencijas).

Vienpusīgi šo problēmu risināt ir grūti, jo katrai valstij jānodrošina budžeta ieņēmumi un jārada optimāli apstākļi valsts ekonomiskajai attīstībai. Problēmu labāk risināt, koordinējot nacionālo nodokļu politiku starptautiskā līmenī, saskaņojot valsts iekšējo likumdošanu ar starptautiskajām nodokļu konvencijām.

Izmantojot valsts iekšējo likumdošanu, dubultās nodokļu uzlikšanas regulēšana notiek, piemērojot:

- nodokļu atskaitījumus;
- nodokļu kredītus.

Nodokļu atskaitījumi (tax deductions) nozīmē to, ka ārvalstīs samaksāto nodokļa summu pēc teritoriālās pieejas atskaita, nosakot ar nodokli aplikamo uzņēmuma peļņu vai fiziskās personas ienākumu rezidentūras valstī.

Nodokļu kredīts (tax credit) dod tiesības ārvalstīs samaksāto nodokļu summu atskaitīt no fiziskās vai juridiskās personas nodokļu saistību summas rezidentūras valstī. Piešķirot nodokļu kredītu, pastāv šāds ierobežojums: nodokļu kredītu var piešķirt tikai par ārvalstīs samaksāto nodokļu summu, kas nepārsniedz rezidentūras valstī pastāvošo nodokļa aplikšanas līmeni. Ja ārvalstī, kur gūti ienākumi, nodokļu likme ir augstāka, tad pārmaksu nekompensē, kas nodokļu maksātājam ir finanšu zaudējumi. Pēc autores veiktajiem aprēķiniem var secināt, ka nodokļu kredīta metodes izmantošana dubulto nodokļu uzlikšanu atvieglo vairāk nekā nodokļu atskaitījumi.

Latvijas nodokļu likumdošanā piemēro nodokļu kredītu, aprēķinot uzņēmumu un iedzīvotāju ienākuma nodokli. Šī metode ir izdevīgāka nodokļu maksātājam, bet neizdevīga valstij, jo samazina budžeta nodokļu ieņēmumus.

Noslēdzot starptautiskās nodokļu konvencijas, galvenie uzdevumi ir:

- nodokļu dubultās uzlikšanas novēršana;
- nodokļu uzlikšanas tiesību precīza sadalīšana starp līgumslēdzējām valstīm;

- nodokļu nemaksāšanas novēršana;
- diskriminācijas novēršana nodokļu uzlikšanā.

Ja starp valstīm noslēgta starptautiskā nodokļu konvencija, tad attiecībā uz šīm valstīm nodokļu administrācijai nodokļu uzlikšana jāveic atbilstoši attiecīgās konvencijas noteikumiem. Attiecībā uz valstīm, ar kurām nav noslēgtas minētās konvencijas, nodokļu administrācijai nodokļu uzlikšana jāveic atbilstoši valsts iekšējiem likumdošanas aktiem.

Izpildot nodokļu konvencijai uzliktos uzdevumus, katras valsts nodokļu administrācija apņemas novērst savu rezidentu otrajā valstī gūtā ienākuma dubultu aplikšanu ar nodokļiem. Savukārt valsts, kurā pirmās valsts rezidents gūst ienākumu, apņemas veikt gūtā ienākuma aplikšanu ar nodokļiem saskaņā ar nodokļu konvencijas noteikumiem. Stabilitāti rada tas fakts, ka izmaiņas valsts nodokļu likumdošanā neietekmēs nodokļa lielumu, ko maksā otrā valstī.

Latvija slēdz divpusējas konvencijas “Par nodokļu dubultās uzlikšanas un nemaksāšanas novēršanu”. Uz 2004. gada 1. janvāri ir noslēgtas konvencijas ar 36 pasaules valstīm, bet darbojas 32 valstīs (nav stājušās spēkā parakstītās konvencijas ar Grieķiju, Itāliju, Spāniju un Turciju). No Eiropas Savienības (ES) dalībvalstīm konvencijas ir noslēgtas ar 13 valstīm, bet nav noslēgtas ar Austriju un Luksemburgu. Negatīvi vērtējams fakts, ka nodokļu konvencija nav noslēgta ar lielāko Austrumu kaimiņvalsti Krieviju, kas nestimulē ekonomisko sakaru veidošanos.

Divpusējās starpvalstu konvencijas “Par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu” attiecas uz ienākuma un kapitāla nodokļiem. Latvijā tie ir: uzņēmumu ienākuma nodoklis, iedzīvotāju ienākuma nodoklis un nekustamā īpašuma nodoklis. Konvencijās tiek ietverts punkts, kas nosaka rīcību, ja pēc parakstīšanas datuma tiek ieviesti identiski vai pēc būtības līdzīgi nodokļi. Šajā gadījumā konvencija tiks piemērota arī visiem jaunajiem nodokļu veidiem. Latvijā, piemēram, peļņas nodokļa vietā ir uzņēmumu ienākuma nodoklis, bet īpašuma nodokļa vietā ir nekustamā īpašuma nodoklis. Konvencijā ietverts pienākums abu līgumslēdzēju valstu kompetentajām iestādēm savlaicīgi informēt otro pusi par izmaiņām nodokļu likumdošanas aktos.

No nodokļu maksātāja, Latvijas vai otras līgumslēdzējas valsts rezidenta viedokļa, svarīgākie nodokļu konvencijas uzdevumi ir nodokļu dubultās uzlikšanas novēršana un nodokļu aplikšanas tiesību sadalīšana starp abām līgumslēdzējām valstīm. Izpildot šos uzdevumus, katras valsts nodokļu administrācija apņemas novērst savu rezidentu otrajā valstī gūto ienākumu dubultu aplikšanu ar nodokļiem. Atbilstoši spēkā esošajām nodokļu konvencijām nerezidenta aplikšana ar nodokļiem Latvijā var būt ierobežota, vai arī paredzēts atbrīvojums par konkrētiem ar nodokli aplikamiem ienākumiem Latvijā.

Konvencija attiecas uz personām, kas ir vienas līgumslēdzējas valsts vai abu līgumslēdzēju valstu rezidenti. Ar jēdzienu “persona” konvencijā apzīmē fizisko personu, sabiedrību un jebkuru citu fizisko personu kopumu. Ar jēdzienu “sabiedrība” apzīmē jebkuru korporatīvu personu apvienību vai jebkuru vienību, kas nodokļu aplikšanas nolūkos tiek uzskatīta par korporatīvu personu apvienību. [2] Tāpat konvencija skaidro rezidentu jēdzienus attiecībā uz abām līgumslēdzēju pusēm.

Attiecībā uz ienākumu aplikšanu ar nodokļiem konvencijas nosaka vispārēju principu: vienas valsts rezidenta ienākumu var aplikēt ar nodokļiem tikai rezidentūras valstī. Izņēmums ir, kad šis rezidents otrajā valstī izmanto pastāvīgo pārstāvniecību, – tad šo ienākuma daļu, kas attiecināma uz pastāvīgo pārstāvniecību, aplikē ar nodokli otrā valstī.

Nerezidenta *pastāvīgā pārstāvniecība* Latvijā, ja tā ir izveidota un reģistrēta vai tā bijusi jāizveido un jāreģistrē saskaņā ar LR likumiem, visu nodokļu likumu piemērošanai tiks uzskatīta par atsevišķu iekšzemes nodokļu maksātāju. Pārstāvniecībai jāatbilst vismaz vienam no šādiem nosacījumiem:

- izmanto noteiktu vietu, kurā uzņēmums pilnīgi vai daļēji veic uzņēmējdarbību;
- izmanto būvlaukumus, celtniecības, montāžas vai komplektēšanas objektus vai veic ar tiem saistīto pārraudzības vai konsultatīvo darbību;
- izmanto dabas resursu pētīšanai vai iegūšanai paredzēto aprīkojumu vai iekārtas, arī urbšanas platformas un speciālos kuģus, vai veic ar tiem saistīto pārraudzības vai konsultatīvo darbību;
- sniedz pakalpojumus (arī konsultatīvos, vadības un tehniskos pakalpojumus), izmantojot ārvalstu uzņēmuma darbiniekus vai piesaistīto personālu;
- izmanto fiziskās, juridiskās vai citas personas darbību ārvalstu uzņēmuma labā, ja minētajai personai ir piešķirtas un tā izmanto pilnvaras noslēgt līgumus ārvalstu uzņēmuma labā.

Savukārt viens no svarīgākajiem pastāvīgās pārstāvniecības identifikācijas kritērijiem, atbilstoši konvencijai, ir uzņēmējdarbības veikšanas vieta, kas nozīmē uzņēmuma vadības atrašanās vietu, filiāli, kantori, fabriku, darbnīcu, šahtu, naftas vai gāzes ieguves vietu, vai jebkuru citu dabas resursu ieguves vietu. Pastāvīgā pārstāvniecība neskaitās, ja nerezidenta veikto celtniecības darbu izpildes laiks ir īsāks par 6-9 vai pat 12 mēnešiem, kā arī nerezidentam piederošie preču krājumi atrodas Latvijā. LR likumdošanā nav paredzēts ierobežojums attiecībā uz preču krājumiem un celtniecības darbu ilgumu, kas rada pretrunas, apliekot ienākumus ar nodokļiem.

LR likums “Par uzņēmumu ienākuma nodokli” noteic, ka attiecībā uz nerezidentiem ar nodokli apliekamais objekts ir Latvijā gūtie ieņēmumi no uzņēmējdarbības vai ar to saistītām darbībām. Likmes ir atkarīgas no nerezidenta gūtā ienākuma veida (1. tabula).

1. tabula

**Nerezidentu apliekamā ienākuma veidi un likmes Latvijā [4]
Kinds and Rates of Taxable Incomes for Non-Residents in Latvia [4]**

Nr.p.k.	Maksājuma veids	Likme, %
1.	Dividendes	10
2.	Atlīdzība par vadības un konsultatīvajiem pakalpojumiem	10
3.	Procentu maksājumi, ja to maksātājs un saņēmējs ir saistīti uzņēmumi vai personas	10
4.	Procentu maksājumi, ko LR reģistrētās komercbankas izmaksā ar tām saistītiem uzņēmumiem vai personām	5
5.	Maksājumi par autortiesībām vai tiesībām izmantot autortiesības uz literāru vai mākslas darbu, ieskaitot videofilmas vai skaņu ierakstus	15
6.	Maksājumi par pārējiem intelektuālā īpašuma veidiem	5
7.	Atlīdzība par Latvijā esoša īpašuma izmantošanu	5
8.	Atlīdzība no Latvijā esoša nekustamā īpašuma atsavināšanas	2
9.	Ienākums no uzņēmējdarbības	15

Nerezidentiem piemērojamās likmes Latvijā ir no 5% līdz 15%, ko nevar uzskatīt par augstām. Ja nodokļu konvencijas nosaka likmes, kas ir augstākas par likumā noteiktajām, tad jāpiemēro likumā “Par uzņēmumu ienākuma nodokli”

noteiktās likmes, savukārt, ja konvencijā ir noteiktas likmes, kas ir zemākas par likumā noteiktajām, tad konvencijās noteiktās likmes ir jāpiemēro saskaņā ar Ministru kabineta 2001. gada 30. aprīļa noteikumos Nr. 178 "Kārtība, kādā piemērojami starptautiskajos līgumos par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu noteiktie nodokļu atvieglojumi" noteikto kārtību. Maksājumu saņēmējs iesniedz izmaksātājam aizpildītu noteikta parauga rezidenta apliecību – iesniegumu, kurā jābūt maksājumu saņēmēja rezidences valsts nodokļu administrācijas apliecinājumam, ka saņēmējs ir attiecīgās valsts rezidents saskaņā ar noslēgto konvenciju, un LR Valsts ieņēmumu dienesta apstiprinājumam, ka maksājuma saņēmējs ir tiesīgs izmantot nodokļu atvieglojumus. [1]

Konvencijā par nodokļu dubultās uzlikšanas novēršanu norādīts, ka šie samazinājumi tomēr nevienā gadījumā nedrīkst pārsniegt tādu ienākuma nodokļa vai kapitāla nodokļa daļu, kāda ir aprēķināta Latvijā pirms šī samazinājuma piemērošanas un kura atkarībā no apstākļiem ir attiecināma uz ienākumu vai kapitālu, ko var aplikt ar nodokļiem otrā līgumslēdzējā valstī. Ja turpretī līgumslēdzējas valsts rezidents gūst ienākumus vai viņam pieder kapitāls Latvijā, tad šie samazinājumi tomēr nevienā gadījumā nedrīkst pārsniegt tādu ienākuma nodokļa vai kapitāla nodokļa daļu līgumslēdzējā valstī, kāda ir aprēķināta pirms samazinājuma piemērošanas un kura atkarībā no apstākļiem ir attiecināma uz ienākumu vai kapitālu, ko var aplikt ar nodokļiem Latvijā. Tādi ir galvenie principi, tomēr katram pantam ir izdalīti atsevišķi punkti, kuros ir iekļautas citas pazīmes, prasības, konvencijas piemērošanas nosacījumi.

Konvencijā parasti noteikts, ka ienākumu, ko gūst līgumslēdzējas valsts rezidents no nekustamā īpašuma (arī ienākuma no lauksaimniecības vai mežkopības), kas atrodas otrā līgumslēdzējā valstī, var aplikt ar nodokļiem šajā otrajā valstī. Paredzēts, piemēram, ka, ja sabiedrības akcijas vai citas korporatīvās tiesības dod to īpašniekam tiesības uz nekustamā īpašuma izmantošanu, tad ienākumu no šo tiesību tiešās izmantošanas, iznomāšanas vai lietošanas jebkādā citā veidā var aplikt ar nodokļiem tajā līgumslēdzējā valstī, kurā atrodas šis nekustamais īpašums.

Otrajā līgumslēdzējā valstī ar nodokļiem var aplikt arī tādus ienākumu veidus, ko līgumslēdzējas valsts rezidents izmaksā otrās līgumslēdzējas valsts rezidentam kā dividendes, procentus, autoratlīdzību, kapitāla pieaugumu, neatkarīgos individuālos pakalpojumus, direktoru atalgojumu, mākslinieku un sportistu ienākumus, pensijas, maksājumus, ko saņem studenti, profesori un pētnieki, kā arī citus ienākumus.

Nodokļu konvencijās, salīdzinot ar Latvijas likumdošanu, paredzētas atšķirīgas likmes atsevišķiem ieņēmumu veidiem. Atbilstoši konvenciju noteikumiem dividendēm piemēro 5% likmi (Lietuvā 0%) no to bruto apjoma, ja dividenžu īstenais īpašnieks ir sabiedrība, kas tieši pārvalda vismaz 25% no kapitāla sabiedrībā, kura izmaksā dividendes, bet Latvijas likumdošana paredz piemērot 10% likmi. Visos pārējos gadījumos likme dividendēm noteikta 15% no to bruto apjoma (izņemot Horvātiju, Ķīnu, Maltu, Singapūru, kur augstākā likme ir 10%). Viena likme – līdz 10% no dividenžu bruto apjoma – noteikta Baltkrievijai, Moldovai, Portugālei, Rumānijai, Slovākijai un Uzbekistānai.

Procentu maksājumiem visās konvencijās, izņemot Lietuvu (0%), likme ierobežota līdz 10% no šo procentu bruto apjoma. Latvijas likumdošanā zemāka likme (5%) noteikta procentu maksājumiem, ko LR reģistrētās komercbankas izmaksā ar tām saistītiem uzņēmumiem vai personām.

Autoratlīdzība ir maksājums par izmantošanu vai tiesībām izmantot. Ja autoratlīdzības saņēmējs ir šīs autoratlīdzības īstenais īpašnieks, nodoklis nedrīkst

pārsniegt 5% no autoratlīdzības kopapjoma par ražošanas, tirdzniecības un zinātnisko iekārtu izmantošanu un 10% visos pārējos gadījumos. Ja konvencijā nav paredzētas divas likmes, tad nodoklis nevar pārsniegt 10% no autoratlīdzības kopapjoma visos gadījumos (Singapūrā 7,5%, Lietuvā 0%). Latvijas likumdošanā augstākā likme ir pat 15%.

Latvijas rezidentiem, veicot darījumus citās pasaules valstīs, jāizpēta aplikšanai ar nodokļiem piemērojamie nosacījumi, lai varētu plānot nodokļu izmaksas un par gūto ienākumu nebūtu jāmaksā nodoklis divas reizes – ienākuma gūšanas valstī un rezidentūras valstī.

2. tabula

LR konvencijās “Par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu” nerezidentiem noteiktās likmes, % [2]
Rates Appointed for Non-Residents in Convention of the Republic of Latvia "On Preclusion of Double Taxation and Non-Paying of Taxes", % [2]

	Valsts	Dividendes	Procentu maksājumi	Autoratlīdzība
1.	Amerikas Savienotās Valstis	5;15	10	5; 10
2.	Armēnija	5;15	10	10
3.	Baltkrievija	10	10	10
4.	Beļģija	5;15	10	5; 10
5.	Čehija	5;15	10	10
6.	Dānija	5;15	10	5; 10
7.	Francija	5;15	10	5; 10
8.	Horvātija	5;10	10	10
9.	Igaunija	5;15	10	5; 10
10.	Islande	5;15	10	5; 10
11.	Īrija	5;15	10	5; 10
12.	Kanāda	5;15	10	10
13.	Kazahstāna	5;15	10	10
14.	Ķīnas Tautas Republika	5;10	10	10
15.	Lietuva	0;15	0	0
16.	Lielbritānija	5;15	10	5; 10
17.	Malta	5;15	10	10
18.	Moldova	10	10	10
19.	Nīderlande	5;15	10	5; 10
20.	Norvēģija	5;15	10	5; 10
21.	Polija	5;15	10	10
22.	Portugāle	10	10	10
23.	Rumānija	10	10	10
24.	Singapūra	5; 10	10	7,5
25.	Somija	5;15	10	5; 10
26.	Slovēnija	5;15	10	10
27.	Šveice	5;15	10	5; 10
28.	Slovākija	10	10	10
29.	Ukraina	5;15	10	10
30.	Uzbekistāna	10	10	10
31.	Vācija	5;15	10	5; 10
32.	Zviedrija	5;15	10	5; 10

Konvencijas atsevišķā pantā ir paredzēta arī savstarpējās saskaņošanas procedūra, lai novērstu neatbilstošu aplikumu ar nodokļiem. Lai konvencijas sekmīgi varētu darboties, ļoti svarīga ir arī informācijas apmaiņa, lai novērstu krāpšanu un nodrošinātu likumdošanas aktu noteikumu “Par izvairīšanos no nodokļu nomaksas likumīgā ceļa novēršanu” izpildi. Piemēram, par vienu no stigrākām

prasībām jāuzskata tas, ka līgumslēdzējas valsts rezidents nesaņems nekādus nodokļu atvieglojumus vai atbrīvojumus, ja šī rezidenta vai ar šo rezidentu saistītās personas darbības galvenais mērķis ir bijis izmantot šīs konvencijas priekšrocības, kuras tam citādi nebūtu piemērojamas.

Pēc nodokļu konvenciju noslēgšanas starp līgumslēdzēju valstīm notiek informācijas apmaiņa par konvencijas prasību izpildi. Savstarpējā palīdzība nodokļu iekasēšanā – tieši informācijas apmaiņa – iespējama vairākos veidos. Piemēram, 1) automātiski, attiecībā uz speciāliem ienākuma veidiem, 2) attiecībā uz nodokļu administrācijas ikdienas darbam nepieciešamo informāciju un nepieciešamības gadījumā sniedzot konsultācijas vai atļaujot piedalīties pieprasītājas valsts nodokļu audīta attiecīgā posmā.

No maksājumiem, ko Latvijas rezidents izmaksā nerezidentam, nodoklis jāietur, veicot izmaksu, un jāiemaksā budžetā līdz nākamā mēneša 15. datumam. Ja nodoklis ieturēts nepilnīgi, tad proporcionāli tiek palielināts izmaksātāja – rezidenta apliekamais ienākums.[5,426]. Tas nozīmē, ka par šo summu tiks samazināta uzņēmuma tīrā peļņa.

LR normatīvie akti nosaka, ka nerezidenti Latvijā jāmaksā arī citi nodokļi:

- iedzīvotāju ienākuma nodoklis – no Latvijā gūtā, apliekamā pēc 25% likmes;
- nekustamā īpašuma nodoklis, ja Latvijā nerezidentam ir nekustamais īpašums;
- valsts obligātās sociālās apdrošināšanas iemaksas, ja nerezidents ir darba ņēmējs;
- pievienotās vērtības nodoklis, ja nerezidents veic darījumus iekšzemē un ir reģistrējies kā pievienotās vērtības nodokļa maksātājs atbilstoši LR prasībām. Ja nerezidenti nav reģistrējušies, tad PVN maksā starpnieks vai pakalpojumu saņēmējs.

Pētījuma rezultātā var izdarīt šādus secinājumus:

1. Starp valstīm ir grūti saskaņot kritērijus, pēc kuriem noteikt rezidentūru. Ja fiziskās personas rezidenta statusu saņem atbilstoši savai pilsonībai, pēc pastāvīgās dzīvesvietas, tad juridiskai personai to nosaka pēc reģistrācijas vietas, pamatdarbības īstenošanas vietas, vadības atrašanās vietas u.c. kritērijiem.
2. Izstrādājot valsts nodokļu politiku, jāsaprot, ka ar atšķirīgām peļņas sadales metodēm starp valstīm un darbības vietas noteikšanas kritērijiem.
3. Latvijas nodokļu likumdošanā piemēro nodokļu kredītu, aprēķinot uzņēmumu un iedzīvotāju ienākuma nodokli rezidentiem, kuri guvuši ienākumus ārvalstīs.
4. Uz 2004. gada 1. janvāri Latvija ir noslēgusi konvencijas ar 36 pasaules valstīm, bet sadarbojas ar 32 valstīm. No Eiropas Savienības (ES) dalībvalstīm konvencijas ir noslēgtas ar 13 valstīm, bet nav noslēgtas ar Austriju un Luksemburgu.
5. Svarīgākās problēmas, kas ietekmē nodokļu dubulto uzlikšanu: atšķirīgs jēdziena “pastāvīgā pārstāvēniecība” skaidrojums LR normatīvajos aktos un nodokļu konvencijās, nav saskaņotas piemērojamās nodokļu likmes atsevišķiem ienākumu veidiem un LR rezidentu kūtums attiecībā uz nodokļu izmaksu plānošanu.
6. Lai novērstu nodokļu dubulto uzlikšanu nerezidentiem un atvieglotu uzņēmēju iespējas plānot nodokļu izmaksas, iesaistoties starptautiskajos darījumos, autore iesaka saskaņot Latvijas Republikas normatīvajos aktos paredzētos noteikumus ar starptautiskajām normām.

LITERATŪRA

1. Kārtība, kādā piemērojami starptautiskajos līgumos par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu noteiktie nodokļu atvieglojumi. Ministru kabineta 2001. gada 30. aprīļa noteikumos Nr. 178 // *Latvijas Vēstnesis*, 04.05.2001., Nr. 68.
2. Latvijas Republikas konvencijas “Par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu attiecībā uz ienākuma un kapitāla nodokļiem.”
3. Par nodokļiem un nodevām. LR 1995. gada 2. februāra likums // *LR normatīvie dokumenti. Nodokļu sistēma*. – Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 1995.
4. Par uzņēmumu ienākuma nodokli. LR 1995. gada 9. februāra likums // *LR normatīvie dokumenti. Nodokļu sistēma*. – Rīga: Lietišķās informācijas dienests, 1995.
5. Vītola Ī., Sproģis A. Par nodokļu dubultās uzlikšanas un nodokļu nemaksāšanas novēršanu attiecībā uz ienākuma un kapitāla nodokļiem nerezidentiem // *Ekonomisko un sociālo attiecību transformācija: procesi, tendences, rezultāti. Starptautiskās konferences rakstu krājums*. – Rīga: Biznesa augstskola “Turība”, 2001. – 423.–429. lpp.
6. Дернберг Р. Л. *Международное налогообложение*. – Москва: ЮНИТИ, 1997. – С. 375.
7. *Налоги и налогообложение* /Под ред. Русаковой И. Г., Кашина В. А. – Москва: ЮНИТИ, 1998. – С. 494.

Preclusion of Double Taxation and Not-paying of Taxes by Non-residents

Summary

During Latvia's accession into the EU and integration into international economical processes, the number of transactions between Latvia's enterprises and foreign persons is rising. As a result, the issue of income taxation and preclusion of double taxation and non-paying of taxes is becoming topical.

Researching the problems of double taxation for non-residents, the author has characterized different approaches on taxation and determination of residence criteria in the World countries and Latvia. The author has performed a comparison of the terminology offered by Latvia's legislative acts and by signed conventions on taxation. Non-residents analyzed payable taxes in Latvia also. As a result of the research the author has come to the conclusion that determination of criteria on residents, approaches on taxations and explanations of the terminology differ in country-by-country cases.

In order to preclude double taxation for non-residents and to simplify businessmen's opportunities in planning of taxes costs in international transactions, the author has made the proposal to harmonize the conditions of Latvia's legislative acts with international norms.

Atbilstība starp pašvaldību funkcijām un finansēm

Conformity between Local Government Functions and Finances

Māris Pūķis

Latvijas Universitāte
Publiskās pārvaldes katedra
Aspazijas bulv.5, Rīga, LV-1050
E-pasts: maris@lps.lv

Tēmas aktualitāte saistās ar pašvaldību objektīvu nespēju pilnā mērā un atbilstoši normatīvajos aktos noteiktajiem standartiem veikt savas funkcijas. Darba mērķis ir izvērtēt, kāpēc līdzšinējie centieni panākt atbilstību starp pašvaldības funkcijām un to veikšanai nepieciešamo finanšu nodrošinājumu ir cietuši neveiksmi, kā arī piedāvāt problēmas risinājumu. Darbā analizētas iespējas īstenot no starptautiskajiem un nacionālajiem likumiem izrietošo funkciju un finanšu savstarpējo atbilstību. Līdz šim izmantojamās publisko funkciju klasifikācijas un uz to pamata veidotās finanšu atskaites nenodrošina pietiekamu informāciju, lai varētu novērtēt pašvaldību finanšu izlīdzināšanas efektivitāti un novērst šīs sistēmas trūkumus. Piedāvāti tādas publisko funkciju klasifikācijas pamatprincipi, kas novērstu šo trūkumu.

Atslēgvārdi: pašvaldību funkcijas, pašvaldību budžets, finanšu nepieciešamība, finanšu izlīdzināšanas kritēriji, statistika, publisko funkciju klasifikācija.

Ievads

Jautājums par pašvaldību finanšu atbilstību pašvaldību funkcijām aizvadītajā demitgadē ir daudzkārt nonācis politiskajā dienas kārtībā. Ne viena vien valdība ir ierakstījusi savā deklarācijā par nodomāto darbību (piemēram, Ministru Padome, 2002). Diskusija par finanšu nepietiekamību noris katru gadu sarunās starp Latvijas Pašvaldību savienību un Ministru kabinetu un atspoguļojas protokolā, kas kopā ar valsts budžeta projektu ik gadu tiek iesniegts Saeimā.

Praksē tas nozīmē, ka pastāv atšķirība starp to, ko pašvaldības klients – iedzīvotājs vai komersants – ir tiesīgs sagaidīt no pašvaldības un to, ko viņš reāli saņem. Tai pat laikā visi līdzšinējie centieni tuvināt ieņēmumus nepieciešamajiem izdevumiem ir cietuši neveiksmi. Tas nosaka šajā darbā aplūkojamās tēmas aktualitāti.

Darba mērķis ir izvērtēt, kāpēc līdzšinējie centieni panākt atbilstību starp pašvaldības funkcijām un to veikšanai nepieciešamo finanšu nodrošinājumu ir cietuši neveiksmi, kā arī piedāvāt problēmas risinājumu.

Darba uzdevumi ir:

- 1) raksturot pašvaldību finanšu atbilstību pašvaldību funkcijām kā tiesību principu, kas nostiprināts starptautiskajos un nacionālajos likumos,
- 2) izvērtēt pašvaldību finanšu izlīdzināšanas sistēmas iespējas veicināt problēmas risinājumu,

- 3) izvērtēt pašvaldībām nepieciešamo izdevumu aprēķināšanas iespējas,
- 4) raksturot pašvaldību faktisko izdevumu novērošanas iespējas saistībā ar finanšu izlīdzināšanas kritērijiem,
- 5) piedāvāt tāda publisko funkciju klasifikatora izveides principus, kas būtu lietojams pašvaldību finanšu izlīdzināšanas sistēmas pilnveidošanai.

Finanšu atbilstība funkcijām kā tiesību princips

Uzskats, ka pašvaldību rīcībā jābūt pietiekamām finansēm, lai veiktu tām “deleģētās” funkcijas, ir plaši izplatīts. Šāda viedokļa pamatā ir gan likumdošanas normas, gan gadu gaitā izveidojušies stereotipi.

Termins “deleģētās funkcijas” lielākoties tiek lietots juridiski neprecīzi, paplašinātā nozīmē aptverot gan valsts vārdā veicamās, gan pašvaldības vārdā patstāvīgi uz savu atbildību veicamās. Precīzāk būtu runāt par autonomajām un deleģētajām kompetencēm, turklāt autonomās kompetences jomā iekļaujot arī pašvaldību brīvprātīgās funkcijas (Saeima, 2002).

Satversmes 66. panta 2. daļa paredz, ka, “ja Saeima pieņem lēmumu, kurš saistīts ar budžeta neparedzētiem izdevumiem, tad lēmumā jāparedz arī līdzekļi, ar kuriem segt šos izdevumus” (Satversme, 1922). Tādējādi ar likumu vai Saeimas lēmumu noteikto pašvaldību funkciju jomā finansējuma pietiekamība ir konstitucionāla prasība.

Eiropas vietējo pašvaldību hartas (*Council*, 1985) 9. panta 2. daļa paredz, ka “vietējo varu finanšu resursiem ir jābūt proporcionāliem pienākumiem, kas šīm varām ir noteikti konstitūcijā un ar likumu”. Šī Latvijai saistošā starptautiskā likuma 9. panta 4. daļa nosaka, ka “finanšu sistēmām, uz kurām ir balstīti vietējām varām pieejamie līdzekļi, ir jābūt pietiekami daudzveidīgām un elastīgām, lai tās praktiski dotu iespēju sekot izpildāmo uzdevumu izmaksu patiesajai attīstībai”.

Likuma par budžeta un finanšu vadību (Saeima, 1994) 10. pants precīzē Satversmes prasību, nosakot, ka, ja pēc valsts budžeta likuma stāšanās spēkā Saeima pieņem likumus vai Ministru kabinets – lēmumus, kuri kārtējā saimnieciskajā gadā izraisa pašvaldību budžeta izdevumu palielināšanos vai to ieņēmumu samazināšanos, tad ir jānorāda, no kādiem valsts budžeta līdzekļiem tiks segti pašvaldību budžeta izdevumu pieaugums vai ieņēmumu samazinājums, bet, ja tiek pieņemts lēmums par izdevumu samazināšanos vai ieņēmumu palielināšanos, tad šādus līdzekļu pārpalikumus valsts budžeta apropriācijas kārtībā var novirzīt valsts vai pašvaldību vajadzībām.

Augstāk minētais rada tiesisko pamatu “pieprasīt” finansējumu, taču nebūt neatrisina problēmu kā tādu. Par to liecina Ministru kabineta un pašvaldību ikgadējās sarunas, kurās katru gadu tiek fiksētas domstarpības par pašvaldībām no jauna uzlikto funkciju finansējumu. Saeimai ir iespēja iepazīties ar ikgadējo vienošanās un domstarpību protokolu, kas katru gadu tiek pievienots valsts budžeta dokumentu paketei, kuru valdība iesniedz Saeimā. Tomēr līdz šim valdības sagatavotais budžets ne reizi nav noraidīts, jo tāds lēmums nozīmētu valdības krišanu.

Kā liecina aizvadītās desmitgades prakse, iesniedzot valsts budžetu Saeimā, daudzi finanšu ministri ir atzinuši valsts budžeta līdzekļu nepietiekamību likumos paredzēto valsts funkciju veikšanai. Tas liecina, ka vēl mazākā mērā šādu ideālu situāciju, kad pastāv atbilstība starp tautai likumos solīto un publiskās varas finansiālajām iespējām, varēs sasniegt pašvaldībās.

Tomēr šī atbilstība pastāv kā politisks mērķis. Piemēram, Skandināvijas valstīs un Dānijā ikgadējo sarunu procesā starp valdību un pašvaldību asociācijām par

jaunu uzdevumu ieviešanu pašvaldībām tās cenšas panākt kompensācijas principa ievērošanu. Saskaņā ar šo principu pašvaldību budžeta palielinājums nedrīkst būt mazāks par jaunajiem pienākumiem nepieciešamo finansējumu.

Finanšu izlīdzināšanas sistēma kā atbilstības principa īstenošanas līdzeklis

Latvijā, tāpat kā vairākās citās Eiropas valstīs, ir izveidota pašvaldību finanšu izlīdzināšanas sistēma. Tā nepieciešama, lai izlīdzinātu dažādu teritoriju iedzīvotāju iespējas saņemt pašvaldības pakalpojumus. Šādas sistēmas ir ieviestas daudzās valstīs, taču katrā ir savas īpatnības.

Eiropas vietējo pašvaldību hartas (*Council*, 1985) 9. panta 5. daļa nosaka, ka "finansliāli vājāko vietējo varu aizsardzība izsauc nepieciešamību ieviest finanšu izlīdzināšanas procedūras vai līdzvērtīgus pasākumus, kuru nolūks ir izlabot vietējo varu potenciālo finansēšanas avotu un uzliktās finanšu nastas nevienādā sadalījuma radītās sekas. Šāda procedūras vai pasākumi nevar ierobežot vietējo varu rīcības brīvību savu pienākumu robežās".

Latvijā notiek gan ieņēmumu, gan izdevumu izlīdzināšana. Ieņēmumu izlīdzināšanas pamatā ir:

- 1) pašvaldību kopējās "finanšu nepieciešamības" noteikšana,
- 2) katras pašvaldības "finanšu nepieciešamības" noteikšana.

Ja izlīdzināšanas likumā (Saeima, 1998) minētā "finanšu nepieciešamība" būtu lielums, kas kaut kādā mērā nodrošina pašvaldību funkciju izpildi, tad šo parametru varētu uzskatīt par līdzekli šajā rakstā izvirzītās problēmas risināšanā. Diemžēl likuma teksts (Saeima, 1998) skaidri parāda, ka šī saistība ir visai attāla.

Definīcijā teikts: "pašvaldību kopējā finanšu nepieciešamība – pašvaldību kopējie izdevumi to pašvaldību funkciju izpildei, kuras nosaka likums "Par pašvaldībām" un kuras netiek finansētas mērķfinansējuma veidā".

Patiesībā šo nepieciešamību nosaka politiski – sarunu rezultātā. Likumā teikts, ka "pašvaldību kopējo minimālo finanšu nepieciešamību saimnieciskajam gadam nosaka gadskārtējā valsts budžeta likuma sagatavošanas procesā un iekļauj Ministru kabineta un likuma "Par pašvaldībām" 96. pantā noteiktās pašvaldību sabiedriskās organizācijas (tāda it tikai Latvijas Pašvaldību savienība) ikgadējo sarunu protokolā, par pamatu ņemot:

- 1) budžeta sagatavošanas gadam plānoto pašvaldību kopējo finanšu nepieciešamību;
- 2) saimnieciskā gada valsts makroekonomisko rādītāju prognozes;
- 3) funkciju pārdali starp pašvaldībām, kā arī starp pašvaldībām un valdību saimnieciskajā gadā;
- 4) saimnieciskajam gadam noteiktās prioritātes.

Likumā ielikta pretruna atspoguļo objektīvo nespēju izvērtēt, cik tad naudas funkciju veikšanai būtu vajadzīgs. Viens no pašvaldību finanšu izlīdzināšanas sistēmas veidotājiem 1994. gadā, vairākkārtējs par pašvaldībām atbildīgais ministrs Jānis Bunkšs kā kavējošu apstākli atzīmēja precīzas datu bāzes trūkumu par pašvaldību finanšu stāvokli (Bunkšs, 1996).

Lai novērtētu atsevišķas pašvaldības finanšu nepieciešamību, kopsumma jāsadala pa pašvaldībām. Šim nolūkam kalpo izlīdzināšanas kritēriji.

Attiecībā uz kritēriju izvēli Raita Karnīte, kuras vadībā tika izstrādāta pirmā finanšu izlīdzināšanas sistēma Latvijā, atzīmē, ka sākumā tikuši izmantoti desmit kritēriji un turpmāk pēfita to salīdzinošā ietekme un ietekmes novērtēšanas iespējas (Karnīte, 1996). Uz laiku tika atlikta tādu kritēriju kā attāluma koeficients (kas

raksturotu pašvaldību transporta izmaksas) un iedzīvotāju blīvums (kas raksturotu pakalpojumu izmaksas) ieviešana, nespējot izvērtēt šo kritēriju faktisko ietekmi.

Tādējādi līdz pat šim laikam ir palikuši četri pamatkritēriji – bērnu skaits vecumā līdz 6 gadiem, jauniešu skaits vecumā no 7–18 gadiem, pensijas vecuma iedzīvotāju skaits un kopējais iedzīvotāju skaits. Vēlāk īpašu izdevumu segšanai šie četri kritēriji tika papildināti ar vēl diviem – bērnu skaits bērnunamos un personas ar īpašām vajadzībām pansionātos.

Formula, kas ļauj aprēķināt atsevišķas pašvaldības finanšu nepieciešamību, ir relatīvo kritēriju lineāra kombinācija:

$$N_m = N_g \sum_i g_i k_{im} / K_i,$$

kur m – pašvaldības indekss, $i = 1..6$ – kritērija indekss. Ar N_m apzīmēta m pašvaldības finanšu nepieciešamība, ar k_{im} – i kritērija vērtība pašvaldībā, bet ar K_i šo kritēriju kopsumma grupā. N_g ir grupas finanšu nepieciešamība. Visu pašvaldību grupu kopējā finanšu nepieciešamība ir vienāda ar politiski izvēlēto.

Lai atbilstoši definīcijai, nevis politiskajam lēmumam varētu novērtēt svāra koeficientu g_i izvēles pamatotību, nepieciešams vērtēt pašvaldību izdevumus atbilstoši funkcijām. Lai varētu novērtēt kopējās finanšu nepieciešamības lielumu grupā, nepieciešams novērtēt nepieciešamos izdevumus pa pašvaldību grupām (republikas pilsētu pašvaldības, rajona pašvaldības, vietējās pašvaldības).

Izdevumu prognozēšanas iespējas

Lai varētu tuvināt finansējuma apjomu pašvaldību funkciju apjomam, būtu jānoskaidro, cik funkcija maksā. Diemžēl šī problēma sadalās trīs apakšproblēmās:

- 1) kādas funkcijas pašvaldība pilda,
- 2) cik daudz reāli izmaksā funkcijas izpilde atsevišķās pašvaldībās,
- 3) kā no dažādos apstākļos strādājošu pašvaldību reālajām izmaksām nonākt pie nepieciešamā finansējuma apmēra.

Šķietami vienkāršā atbilde uz pirmo jautājumu pārvēršas par gūti pārvaramu dilemmu, līdzko kāds mēģina sastādīt vietējo vai reģionālo pašvaldību funkciju sarakstu. Likuma “Par pašvaldībām” 15. pants satur pašvaldību pastāvīgo funkciju uzskaitījumu, taču šis uzskaitījums attiecas tikai uz daļu no tām funkcijām, ko pašvaldība veic savā, nevis valsts vārdā. Pašvaldībām tiek uzdoti noteikti pienākumi arī simtos citu likumu un Ministru kabineta noteikumu. Pēc uzrakstītā parasti nevar konstatēt, cik lielā mērā attiecīgais pienākums ir valsts, cik lielā mērā pašvaldības kompetencē.

Lai varētu uzzināt, kādas ir bijušas reālās izmaksas, vajadzētu zināt, kāda daļa no finansēm ir izmantota šīs funkcijas izpildei. Diemžēl finanšu atskaites tiek organizētas pēc citiem principiem, pēc to satura nevar tieši konstatēt, kāda tieši funkcija ir veikta.

Lai varētu uzzināt reālās izmaksas, nepieciešams veidot tādas finanšu atskaites, lai izdevumus varētu sadalīt pēc finansēšanas avota (līdzekļi, par kuriem pašvaldība lemj patstāvīgi, un mērķdotācijas), kā arī pēc izlīdzināšanas kritērijiem. Līdz šim Valsts kases pieprasītās atskaites šādu sadalījumu neparedz.

Lai varētu salīdzināt dažādos apstākļos strādājošu pašvaldību reālos izdevumus, tāpat nepieciešama iepriekš minētā informācija. Tad būtu iespējams šo informāciju grupēt un analizēt, kā arī domāt par papildus kritēriju ieviešanu.

Nepieciešamība veidot piemērotu funkciju klasifikatoru

Problēmas būtība saistās ar to, ka nav izstrādāta un ieviesta publisko funkciju klasifikācija, kas atbilstu Latvijā pastāvošajam funkciju sadalījumam starp publiskās varas veidiem.

Likuma „Par budžeta un finanšu vadību” (Saeima, 1994) 11. pants paredz, ka Finanšu ministrs nosaka valsts budžeta ieņēmumu, izdevumu, finansēšanas un valsts parāda uzskaites klasifikāciju, kas nodrošina budžeta līdzekļu izlietošanas kontroli un dod iespēju veikt nepieciešamo analīzi atbilstoši administratīvajām, funkcionālajām un ekonomiskajām kategorijām.

Tādējādi minētais likums dod pilnvarojumu ministram noteikt valsts budžeta klasifikāciju. Uz citiem publisko budžetu veidiem šis pilnvarojums neattiecas. Savukārt cita likuma „Par pašvaldību budžetiem” (Saeima, 1995) 11. pants paredz, ka “Pašvaldību budžetos ir ieņēmumu daļa un izdevumu (finansējumu) daļa. Ieņēmumu un izdevumu klasifikāciju nosaka finanšu ministrs.” Tādējādi atbilstoši šim likumam finanšu ministram būtu jānosaka pašvaldību budžeta klasifikācija.

Finanšu ministrijas apstiprinātās budžeta ieņēmumu un izdevumu sistēmas:

- pilda tām izvirzītos speciālos uzdevumus, sniedzot informāciju, kas nepieciešama nacionālā budžeta plānošanā un analizē;
- nav pieņemtas no likuma izrietošā veidā, tāpēc ārpus Finanšu ministrijas padotības loka uzskatāmas par rekomendējošām;
- nav piemērotas publisko funkciju analīzei pašvaldībās (Pūķis, 2002).

Tāpēc nepieciešams izveidot klasifikatoru, kas būtu piemērots finanšu izlīdzināšanas sistēmas izvērtēšanā un tālākajā attīstībā.

Jauna publisko funkciju klasifikatora izveides principi

Jāizveido speciāla publisko funkciju klasifikācijas sistēma, kas būtu piemērota esošās un pēc reformām sasniedzamās situācijas aprakstam, analīzei un lēmumu pieņemšanai reformu īstenošanas procesā. Saistībā ar šajā darbā izvirzīto mērķi jāpanāk, lai klasifikācija nodrošinātu:

1. iespēju saattiecināt konkrētu funkciju ar publiskās varas formu, kuras atbildībā šī funkcija atrodas;
2. iespēju attiecināt funkciju uz objektu loku, attiecībā pret kuriem šī funkcija tiek piemērota;
3. iespēju aprakstīt funkcijas leģitimitāti un laika ietvaru, kurā šī funkcija tiek īstenota.

Tādējādi publiskās funkcijas tiktu aplūkotas daudzu dimensiju telpā. Katrai dimensijai atbilstu savs mainīgais.

- A. Ievērojot centienus pilnveidot Latviju kā tiesisku valsti, kā sākotnēju dimensiju var aplūkot funkcijas **leģitimitāti**. Tas nozīmē, ka tiek konstatēta likuma vai likumam pakārtota ārējā normatīvā akta forma, saskaņā ar kuru pētāmā funkcija tiek pildīta. Noskaidrojot šo tiesību akta formu, mēs varam spriest, cik tuvu vai

- tālu no pilsoņa, kam attiecīgā funkcija jāveic, pieņemts lēmums. Piemērots tiesību akta "līmenis" raksturo arī varas sistēmas demokrātijas pakāpi.
- B. Katru funkciju raksturo noteikts **laika ietvars**. Funkcijas var būt pastāvīgas, gan uz noteiktu laiku vai noteiktu rezultātu orientētas. Atkarībā no šī mainīgā var izdarīt secinājumus, kas ietekmēs optimālas institūcijas formas un optimālas finansēšanas formas izvēli.
 - C. Katra publiskā funkcija tiek attiecināta uz noteiktu personu (gan juridisko, gan fizisko) loku. Tādējādi funkciju raksturo tās **objekta forma**. Šī objekta forma raksturo administratīvā akta adresātu vai publiskā pakalpojuma klientu. Ņemot vērā mūsdienīgas publiskās pārvaldes orientāciju uz klienta prasībām vairāk nekā uz vadības interesēm, jāatzīmē, ka šī ir nozīmīga un būtiska dimensija. Objekta forma ietekmē optimālas publiskās funkcijas izpildes formas izvēli visās tās izpausmēs.
 - D. Tā kā klienta vajadzību analīze ir labas valdīšanas (labas publiskās varas) centrālais jautājums, nepieciešams dziļāk analizēt attiecības starp klientu un publiskās funkcijas subjektu (publisko tiesību juridisko personu, kura atbild par attiecīgo funkciju). Tādējādi attiecību forma starp **klientu un publiskās funkcijas subjektu** ir nozīmīga dimensija, kas ietekmēs gan atbildīgās varas formas, gan institūcijas formas, gan finansēšanas formas optimālu izvēli.
 - E. Svarīga ir arī paša publiskās funkcijas **subjekta forma**. Šīs formas optimizācija ir daudzu publiskās pārvaldes reformu centrālais jautājums. Arī pašlaik saistībā ar jaunās Eiropas Savienības konstitūcijas izstrādi tiek plaši diskutēti par subsidiaritātes, proporcionalitātes un tuvuma principu pielietojumu, kuru rezultātā varētu tikt optimizēta tieši attiecīgo publisko funkciju subjekta forma.

Piedāvātā daudzu aspektu sistēma varētu kļūt par plašāka klasifikatora apakšsistēmu (Pūķis, 2002).

Klasifikatora indekss	Klasifikatora mainīgais
A	Funkcijas leģitimitātes avots
B	Funkcijas laika ietvars
C	Funkcijas objekta forma
D	Attiecību forma starp klientu un publiskās funkcijas subjektu
E	Funkcijas subjekta forma

A klasifikators ļautu nodalīt obligātās funkcijas no brīvprātīgajām, kā arī raksturot tiesību akta hierarhisko līmeni attiecīgas funkcijas noteikšanā. Šīs īpašības nosaka attiecīgās funkcijas likumīgo finansēšanas avotu.

B klasifikators arī ir saistīts ar finansēšanas avotu. Atkarībā no tā, vai funkcija veicama pastāvīgi vai uz laiku, tā jāfinansē no patstāvīgiem ieņēmumiem vai no valsts budžeta.

C klasifikators ļauj identificēt personu, uz kuru funkcija attiecas – fiziska vai juridiska, privāto vai publisko tiesību persona, konkrētā personu grupa. Šis klasifikators ļautu sadalīt izdevumus pēc izlīdzināšanas likumā noteiktajiem kritērijiem.

D klasifikators nodala pakalpojumus, ko klients vēlas, no administrēšanas pakalpojumiem, maksas pakalpojumus no daļējas maksas un bezmaksas pakalpojumiem. Šāds raksturojums tāpat nepieciešams pašvaldību un valsts izdevumu analīzei.

E klasifikators nosaka pakalpojuma sniegšanas veidu, kas ļaus piesaistīt izdevumus konkrētai pašvaldību grupai.

Secinājumi

Nepieciešama tāda klasifikācijas sistēma, kas sniegtu iespēju izveidot pietiekami detalizētu un sistemātisku pārskatu par publisko funkciju izpildi dažādās valsts un pašvaldību institūcijās, būtu pielietojama budžeta plānošanā un realizācijā, atbilstu statistikas vajadzībām un būtu ērti lietojama iedzīvotājiem.

Uz šādas klasifikācijas pamata jāizveido finanšu atskaitīšanās sistēma, kas ļautu novērot un izvērtēt pašvaldību izdevumus atbilstoši finanšu izlīdzināšanas algoritmam.

LITERATŪRA

1. Bunkšs J. Pašvaldību finanšu institucionālā bāze //Fiscal Decentralization in Latvia: Problems and Developments. – FDI-CEE, 1996. – 73.-87. lpp.
2. Council of Europe, European Charter of Local Self Government, 1985.
3. Karnīte R. Pašvaldību finanšu izlīdzināšana Latvijā //Fiscal Decentralization in Latvia: Problems and Developments. – FDI-CEE, 1996. – 49.–59. lpp.
4. Ministru kabinets, Deklarācija par Eināra Repšes vadītās valdības iecerēto darbību, 2002, www.mk.gov.lv.
5. Pūķis M., Vanags E., Vilka I. *Pētījums "Publiskās pārvaldes funkciju klasifikācijas sistēmas izveidošana"*, I un II d. (Pēc Īpašu uzdevumu ministra valsts pārvaldes lietās sekretariāta pasūtījuma). – Rīga: Latvijas Universitāte, 2002.
6. Saeima, Likums par budžeta un finanšu vadību, 1994.
7. Saeima, Par pašvaldībām, 1994.
8. Saeima, Par pašvaldību finanšu izlīdzināšanu, 1998.
9. Saeima, Valsts pārvaldes iekārtas likums, 2002, www.mk.gov.lv.
10. Satversmes Sapulce //Latvijas Republikas Satversme, 1922.

Conformity between Local Government Functions and Finances

Summary

Conformity between local government functions and finances is a theoretical principle, which is recognized by European and national legislation. Law on local government finance equalization could be a tool for the implementation of that principle. Unfortunately, there is no appropriate information for the evaluation of the efficiency of that equalization system.

For the objective evaluation of conformity between "financial necessity" for all local governments together or for a particular municipality, it is necessary to establish data gathering. For that purpose it is necessary to develop a statistical classification of public functions, which allows to divide functions between state, regional governments, local governments and the private sector.

The basic principles of such a classification are proposed. That could be a multidimensional classification and could include such variables as source of legitimacy, framework of timing, object of function, kind of relations between client and public authority and subject of function.

Komerckļilas ietekme uz kredītēšanas procesu un ar to saistīto risku samazinājumu Latvijas komercbankās

The Significance of Registered Pledge in the Process of Lending and Decreasing Credit Risk in Latvian Commercial Banks

Svetlana Saksonova
Latvijas Universitāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050
E-pasts: ssvetlana@inbox.lv

Pārdomāta banku kredītu politika, ņemot vērā faktoros, kas izraisa kredītrisku, palīdz piesaistīt jaunus klientus, nostiprina bankas tirgus pozīciju un pozitīvi ietekmē bankas ienākumu līmeni. Sabalansēt tādus divus procesus kā ieņēmumu saņemšana un ar to saistīto risku samazinājums, sasniedzot maksimāli pozitīvu efektu, ir ļoti nopietns uzdevums.

Autore uzskata, ka viens no instrumentiem, kas palīdz sasniegt šo rezultātu, ir komerckļilas izmantošana par kredīta nodrošinājumu. Var apgalvot, ka šīs kļilas izmantošana vēl nav kļuvusi tik populāra kā nekustāma īpašuma izmantošana. Pētot šo jautājumu, autore izstrādājusi komercbanku aptaujas lapu ar jautājumiem un apstrādājusi aptaujas rezultātus. **Pētījuma mērķis** bija noteikt komerckļilu ietekmi uz kredītēšanas procesu, parādīt komerckļilas vietu citu nodrošinājumu vidū, noskaidrot komerckļilu īpatsvaru kredītu portfeļa nodrošinājumā un līdz ar to parādīt komerckļilas nozīmi kredītriska samazinājumā.

Atslēgvārdi: kredītrisks, komerckļila, nodrošinājums, kredītēšana, kredīta likmes, komercbankas.

Mūsdienās banku darbība ir joma, kur dažādu finanšu risku ietekme ir sevišķi jūtama. Tieši tādēļ finanšu risku izpēte un analīze izraisa īpašu interesi ne tikai zinātnieku lokā, bet interesē arī bankas, investorus un uzņēmējus.

Lai novērstu iespējamus zaudējumus, ir jāprot riskus pareizi novērtēt un paredzēt to iespējamo ietekmi. Protams, jebkura riska vērtējums ir nosacīts, jo nav iespējams paredzēt visu ārējo faktoru ietekmes sekas, taču katram riskam jācenšas noteikt maksimālo robežu.

Gan bankai, gan uzņēmumiem, iesaistoties kredīta darījumā, jāapzinās faktori, kas palielina kredītrisku:

- 1) nestabila ekonomiskā un politiskā situācija aizņēmēja valstī;
- 2) kredītu koncentrācija – lielas kredīta summas izsniegšana šauram aizņēmēju lokam;
- 3) kredītu piešķiršana bez klienta maksātspējas analīzes;
- 4) nedrošs kredīta nodrošinājums;
- 5) citi.

Klientiem pievilcīga un pārdomāta banku kredītu politika ņem vērā augstāk minēto faktoru ietekmi, palīdz piesaistīt jaunus klientus, nostiprina bankas tirgus

pozīciju un pozitīvi ietekmē bankas ieņēmumu līmeni. Par to liecina arī Latvijas komercbanku nozares statistika:

1. tabula

**Latvijas banku procentu ieņēmumu īpatsvars no kredītiem nebankām
procentu ieņēmumos 1999. g.–2002. g. [1, 3]
The specific weight of interest income of Latvian Banks from lending to
non- banking institutions in total interest income from 1999 to 2002 [1, 3]**

Posteņa nosaukums	1999	2000	2001	2002
Procentu ieņēmumu īpatsvars no kredītiem nebankām procentos	67	61	65	71

Ja 1999. gadā¹ tie veidoja 67% no kopējiem procentu ieņēmumiem, tad 2002. gadā ieņēmumi no kredītiem jau bija 71% no visiem procentu ieņēmumiem.

Tomēr vienlaikus ar kredīta izsniegšanu rodas maksājumu aizkavēšanās vai kredīta neatgriešanas risks.

Kā sabalansēt tādus divus procesus kā ieņēmumu saņemšana un ar to saistīto risku samazinājums, sasniedzot maksimāli pozitīvu efektu?

Autore uzskata, ka viens no instrumentiem, kas palīdz sasniegt šo rezultātu, ir komercķīlas izmantošana par kredīta nodrošinājumu. Var apgalvot, ka šīs ķīlas izmantošana vēl nav kļuvusi tik populāra kā nekustamā īpašuma izmantošana.

Pētot šo jautājumu, autore izstrādājusi komercbanku aptaujas lapu ar jautājumiem, kuru mērķis bija noteikt komercķīlu ietekmi uz kredītēšanas procesu, raksturojot tās:

- 1) *kvantitatīvi*, apkopojot sekojošo rādītāju atkarību no komercķīlas:
 - kredīta procentu likmes,
 - kredīta apjomi,
 - komercķīlu veidu popularitāte;
- 2) *kvalitatīvi*, apkopojot banku viedokļus par komercķīlas pieņemšanas kritērijiem.

Aptaujas rezultāti apkopoti 2.–7. tabulā, statistiska informācija tajās ir sniegta uz 2003. gada 31. martu, bet informācijas raksturs ļauj spriest, ka šīs tendences nevar strauji mainīties un datus var uzskatīt par aktuāliem arī nākamajos laika periodos.

Lai noskaidrotu komercķīlas nozīmi jautājumos par aizņēmuma nosacījumiem, veiktajā aptaujā tika iekļauti sekojoši jautājumi:

- par cik procentiem var būt samazināta procentu likme atkarībā no dažādiem nodrošinājumiem;
- kāds ir iespējama kredīta apjoms (procentos no nodrošinājuma vērtības);
- kāds ir dotā nodrošinājuma īpatsvars kredītu nodrošinājumu portfelī;
- kādi nodrošinājuma veidi ir izmantoti atšķirīga veida kredītiem;
- kāds ir kredītiem ar komercķīlu nodrošinājumu izveidoto uzkrājumu īpatsvars kopējos sliktos kredītu uzkrājumos (%).

Aptaujas mērķis bija ne tikai noteikt komercķīlas ietekmi uz banku lēmumiem par kredītēšanas nosacījumiem, bet arī izpētīt komercķīlas vietu citu nodrošinājumu vidū, noskaidrot komercķīlu īpatsvaru kredītu portfeļa nodrošinājumā.

Jautājumos, kas skāra nodrošinājumus, papildus komercķīlai respondentiem tika nosaukti arī citi nodrošinājumu veidi:

- nekustamais īpašums;
- biržā kotētie vērtspapīri;

- darba alga;
- citi nodrošinājuma veidi, piemēram, depozīti, galvojumi u.c.

Tā kā komercķīla ir visai plaša kategorija, aptaujā komercķīlas kā nodrošinājuma veids tika sadalītas pa tās galvenajiem veidiem:

- transporta līdzekļi;
- ražošanas iekārtas;
- krājumi;
- pārējais kustamais īpašums.

I. Komerčķīlas nozīme banku kredītēšanas lēmumu pieņemšanā

1. Komerčķīlas vieta citu faktoru novērtēšanā

Lēmums par kredīta piešķiršanu nu jau ir kļuvis par standarta procedūru visās Latvijas bankās, jo tikai tā bankas spēj ātri reaģēt uz klientu pieprasījumiem un līdz ar to saglabāt konkurētspēju.

Šāda standartizācija nozīmē, ka bankām ir izstrādāts mehānisms, kas ņem vērā ne tikai komercķīlu vai tikai piedāvātā nodrošinājuma tipu, bet arī citus faktorus, kas varētu ietekmēt bankas lēmumu par kredīta piešķiršanu.

Ir iespējams izcelt sekojošus aspektus (faktoros) iespējamā kredīta saņēmēja raksturojumā, kuriem ir nozīme lēmumā par kredīta piešķiršanu:

- **klīenta biznesa plāns.** Biznesa plāns ir visaptverošs dokuments, kurā ir ietvertas kā vispārējās konkrētā biznesa perspektīvas (idejas popularitāte, novitāte, iespējamo konkurentu skaits), tā arī ļoti detalizēti finanšu aprēķini (paredzamais ieņēmumu un izdevumu apjoms, kredīta atmaksāšanas avoti). Šāda plāna eksistēšana ir īpaši svarīga jauniem, iespējams, vēl neizveidotajiem uzņēmumiem, kuriem nauda ir nepieciešama biznesa uzsākšanai. Komerčbankas kā galveno iemeslu kredīta atteikumam bieži piemin laba biznesa plāna trūkumu.
- **klīenta kredītvēsture.** Vēl salīdzinoši nesēn Latvijā netika veikta uzņēmēju-parādnieku uzskaitē, taču pašlaik jau ir pieejamas vairākas datu bāzes, kur ir apkopota informācija par firmām un to amatpersonām, kas nav izpildījušas savas saistības. Šādas informācijas galvenais pielietojums ir atkārtotas krāpšanās mēģinājumu novēršana. Apskatot mazo uzņēmumu pieteikumus, svarīga var būt arī vadītāja personīgā kredītvēsture.
- **klīenta nodarbošanās joma.** Bieži vien pastāv uzskati, ka dažas reālā ekonomikas sektora nozares ir perspektīvākas par visām citām nozarēm, līdz ar to arī kredītu iegūšana vienas nozares pārstāvjiem ir vieglāka nekā citiem. Šādi secinājumi var būt balstīti, piemēram, uz kādas nozares īpatsvaru IKP, tomēr tie nav viennozīmīgi skaidri. Lai gan tirdzniecības nozare dod vairāk nekā 20% no Latvijas IKP, ne visas Latvijas bankas būtu gatavas kredītēt vēl vienu tirdzniecības uzņēmumu, jo iespējamais tirgus jau ir ļoti piesātināts.
- **klīenta ienākumu plūsma.** Eksistējošiem uzņēmumiem šim aspektam var būt vislielākā nozīme, jo tas tiešā nozīmē raksturo kredīta un procentu atdošanas iespējas nākotnē.
- **kredīta piedāvātais nodrošinājums** – nekustamais īpašums, komercķīla, depozīts u.c.

Līdz ar to kopā ar nodrošinājuma veidu (t.sk. arī komercķīlu) ir noteikti pieci galvenie kritēriji, ko bankas varētu ņemt vērā, izskatot kredīta pieteikumu un pieņemot lēmumu par tā piešķiršanu.

Lai noskaidrotu, kādu vietu iepriekšminēto kritēriju vidū ieņem komercķīla, projekta ietvaros veiktajā aptaujā tika iekļauts jautājums, kurā respondentiem tika lūgts sakārtot piecus faktorus pēc to svarīguma lēmumā par kredītēšanu.

Respondentu atbildes ir apkopotas 2. tabulā.

2. tabula

Latvijas banku kredītēšanas lēmuma faktoru novērtēšana [2] Evaluating the Importance of Client Characteristics in the Decision-making of Latvian Banks

Kritērijs	Faktora svarīgums (1 – vissvarīgākais, 5 – vismazāk svarīgais)				
	1	2	3	4	5
Klienta biznesa plāns	16,7% ²	16,6%	66,7%	-	-
Klienta kredītvēsture	66,7%	-	-	33,3%	-
Piedāvātā nodrošinājuma veids (nekustamais īpašums, komercķīla , depozīts u.c.)	16,7%	66,7%	-	-	16,6%
Klienta nodarbošanās joma (nozare)	16,7%	-	16,7%	33,3%	33,3%
Klienta ienākumu plūsma	66,7%	16,6%	16,7%	-	-

Lai gan vairākas bankas atzīmēja, ka praksē bieži vien ir grūti stingri sakārtot jautājumā minētos faktorus, no 6. tabulas ir iespējams redzēt, ka vairākums – līdz 66,7% no aptaujātām bankām – piedāvāto nodrošinājuma tipu uzskata par vienu no svarīgākajiem faktoriem (2. vieta pēc klienta kredītvēstures un klienta ienākumu plūsmas faktoriem, kuru nozīmīgumu bankas novērtēja kā svarīgāko), pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu. Tas liecina par to, ka komercķīla kļuvusi par tādu nodrošinājuma veidu, ko var izmantot kā bankas, tā uzņēmēji, kas meklē kredītus.

Tomēr, kā var redzēt no 6. tabulas datiem, nodrošinājums nav galvenais faktors, jo ir bankas, kuras piešķir šim faktoram mazsvarīgāko vietu. Pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu, daudzas bankas dod priekšroku tādiem faktoriem kā klientu ienākumu plūsma un klientu kredītvēsture.

2. Ķīlu novērtēšana kredītēšanas lēmumu pieņemšanā

Banku izpratnē jebkurai ķīlai ir vairāki riska faktori, jo ķīlas objektu var nozagt vai pārdot, un tās vērtība samazinās lietošanas procesā. Līdz ar to bankas pret ķīlām izsniedz aizdevumus, kas kopā ar procentiem nepārsniedz 65-80% no ķīlas faktiskās vērtības. Procentuālā attiecība var svārstīties atkarībā no naudas ieguldījuma riska pakāpes.

Katru potenciālo ķīlu bankas klasificē no to pieņemamības un pietiekamības viedokļa. Tādējādi ķīlas vērtības pieņemamību nosaka ar diviem elementiem – vērtības kvalitāti un kreditora iespēju kontrolēt tās drošību.

Ideālā situācijā pieņemtajam nodrošinājumam ir jābūt ar šādu raksturojumu:

- stabila un naudas vienībās izsakāma vienība;
- kontrolējamība;
- viegla realizēšanas iespēja;
- nodrošinājuma vērtība, kas ir vienāda vai lielāka par izsniegto aizdevumu;
- bankai garantētās likumīgās tiesības uz šo vērtību.

Banku ķīlas novērtējuma procedūra ietver sevī sekojošus elementus:

- ķīlas priekšmeta, aizņēmēja īpašuma tiesību, dokumentu drošuma un pilnības noteikšanu, kas nepieciešami dotās ķīlas noformēšanai;
- pārbaudi, vai ķīlas priekšmetam nav nacionālās un kultūras vērtības, vai tas nav valsts īpašums un vai tas var kalpot par ķīlu atbilstoši esošajai likumdošanai;
- ķīlas priekšmeta vizuālo apskatu, ja tas ir nekustamais īpašums, transporta līdzekļi vai cits fizisks objekts;
- aizņēmēja apstiprinājuma saņemšanu par to, ka ķīlas priekšmets nav izmantots kā citas puses aizdevuma nodrošinājums;
- piedāvātā nodrošinājuma tirgus un ķīlas vērtības noteikšanu;
- iespējamās kredīta summas noteikšanu.

Ķīlas priekšmeta "lietderīgai dzīvei" jābūt samērīgai ar pieprasāmā kredīta dzēšanas termiņu, kā arī tam ir jābūt apdrošinātam kompānijā, kas ir pieņemama bankai.

Saskaņā ar tipiskajiem kredīta līguma nosacījumiem bankai ir tiesības regulāri pārbaudīt ķīlas priekšmetu, un aizņēmējam jānodrošina tāda iespēja.

Banka var prasīt no aizņēmēja palielināt ķīlas summu kredīta līguma darbības laikā, ja bankai ir aizdomas, ka ķīlas vērtība samazinās vai arī ka kredīta savlaicīga apmaksa ir apšaubāma.

Apkopojot visu iepriekšminēto, ir iespējams apgalvot, ka, lemjot jautājumu par ķīlas pieņemamību, bankai jāņem vērā sekojoši faktori:

- *iekļājamo aktīvu likviditāte pārņemšanas gadījumā*
 - otrreizējā tirgus esamība,
 - potenciālo pircēju loks,
 - neatkarīgu vērtētāju esamība: atsevišķiem komercķīlas objektiem (piemēram, transporta līdzekļiem, iekārtām) tiek pieprasīts neatkarīga eksperta vērtējums par to tirgus un likvidācijas vērtību,
 - tirgus cenas noteikšanas iespējas,
 - potenciālās demontāžas, transportēšanas, uzglabāšanas un pārdošanas izmaksas.
- *komercķīlā ietilpstošo aktīvu (debitoru, krājumu, pamatlīdzekļu) kvalitāte*; to var novērtēt, analizējot finanšu pārskatus un tiem pievienotos atšifrējumus;
- *attiecība starp ķīlas tirgus vērtību un kredīta lielumu saskaņā ar bankas kredītpolitiku*, un cik bieži tā ir jāpārskata; bankai šajā gadījumā ir svarīga ķīlas likvidācijas vērtība;
- *ķīlas imunitāte pret inflāciju*;
- *iespēja piedzīt ķīlu likumīgā ceļā* gadījumā, ja aizņēmējs nepilda līguma nosacījumus; pirms kredīta piešķiršanas bankai ir jāpārbauda pretenziju un citu prasību esamība pret aktīviem, kuri tiek piedāvāti ķīlas veidā;
- *iespējas kontrolēt ar komercķīlu iekļāto aktīvu esamību* (aizliegumi uz transporta līdzekļiem, krājumu finansēšanas shēmas) un to pārņemšanas iespējas bankrota gadījumā; bankai ir jāveic periodiskas ķīlas atrašanās vietas un stāvokļa pārbaudes. Komerčķīlas objekts tiek apsekots uz vietas, un bankas darbinieks novērtē tā fizisko stāvokli un nodrošinājuma atbilstību pieprasītajam kredītam.

Līdz ar to bankas var nepieņemt ķīlu par nodrošinājumu sekojošu iemeslu dēļ:

- ķīlas vērtības un pieprasītā aizdevuma apjoms neatbilst bankas kredītpolitikas prasībām;
- nekorekts vai neadekvāti augsts vērtējums;

- nav iespēju nodrošināt pietiekamu kontroli pār ieķīlājamiem aktīviem visā kredīta termiņa laikā (piemēram, debitori – ārvalstīs reģistrētas juridiskas personas);
- dažādi “apgrūtinājumi” (aizliegumi, atrašanās slēgtās vai administratīvi īpaši regulējamās telpās, neskaidras īpašumtiesības u.c.);
- ķīlas nelikviditāte (ķīlai ir neatbilstošs fiziskais stāvoklis, piemēram, auto-transporta, kurš ir vecāks par 5 gadiem, ierobežots tirgus, kurā to iespējams realizēt) vai potenciāli lielas problēmas ar pārņemšanu (izmaksas, juridiski šķēršļi);
- šaubas rada iesniegtie finanšu dati, kas kalpo par pamatu komercķīlas objekta vērtības noteikšanai.

Tālāk tiks apskatīts, kā bankas vērtē komercķīlu, ne tikai pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu vispār, bet arī lemjot par kredīta piešķiršanas nosacījumiem.

II. Komercķīlas nozīme kredītēšanas nosacījumu noteikšanā

1. Procentu likmes atkarība no nodrošinājuma veida

Iepriekšējā paragrāfā tika secināts, ka komercķīlai ir ievērojama nozīme banku lēmumā par to, vai kredītēt kādu biznesa projektu vispār. Tomēr tas ir tikai pirmais lēmums, kas ir jāpieņem bankas personālam, realizējot bankas kredītēšanas politiku. Gadījumā, ja ir pieņemts lēmums kredītēt, ir nepieciešams atbildēt uz virkni turpmāko jautājumu, kas noteiks aizņēmuma nosacījumus, no kuriem galvenie ir:

- procentu likme (kā arī tās atkarība no piedāvātā nodrošinājuma);
- kredīta apjoms (un tā attiecība pret nodrošinājuma deklarēto vērtību).

Šajā nodaļā tiks apskatīti respondentu viedokļi par procentu likmes atkarību no piedāvātā nodrošinājuma veida. Respondentu atbildes uz jautājumu par procentu likmes atkarību no nodrošinājuma veida ir apkopotas 3. tabulā.

3. tabula

Kredīta procentu likmes samazināšanas iespējas atkarībā no nodrošinājuma veida Latvijas banku sistēmā (uz 2003.g. I ceturkšņa beigām), [2] Variability of Loan Interest Rates by the Type of Collateral in Latvian Banking System (31.03 2003)

Nodrošinājuma veids	Kredīta procentu likmes iespējamais samazinājums/ palielinājums, % (no/līdz)
Nekustamais īpašums	-0,5% .. -3%
Kustamais īpašums (komercķīla), t.sk.:	
• transporta līdzekļi	-0% .. -2%
• krājumi	-0% .. -1%
• ražošanas iekārtas	-0% .. -2%
• pārējais kustamais īpašums	-0% .. -1%
Biržā kotētie vērtspapīri	-0% .. -1,5%
Darba alga	-0% .. +12%
Citi nodrošinājuma veidi (t.sk. depozīti bankā, galvojumi u.tml.)	-0% ... -4%

Ir nepieciešams atzīmēt, ka ne visas bankas pieļāva procentu likmes samazināšanas iespēju. Vairākas bankas norādīja, ka tas būtu atkarīgs no klienta statusa bankā un pārrunām.

No 3. tabulas ir arī redzams, ka vislielākie procentu likmju samazinājumi kredītiem ir iespējami, ja nodrošinājums ir nekustamais īpašums (izņemot "citu nodrošinājumu" kategoriju, kurā ietilpst tādi absolūti likvīdi nodrošinājumi kā, piemēram, depozīti bankā). Tas ir viegli izskaidrojams ar strauji augošām nekustamā īpašuma cenām un attīstīto tirgu.

Komerčķīlas ir pretimnākošas arī tad, ja paredzētais kredīta nodrošinājums ietilpst kādā no komerčķīlas kategorijām. Atkarībā no nodrošinājuma veida bankas gatavas samazināt kredīta procentu likmi pat līdz 2%. Zemākās procentu iespējamās atlaides bankas dod mazāk likvīdiem aktīviem, kuri arī var kalpot par komerčķīlu, piemēram, pārējais kustamais īpašums ir daudz mazāk likvīds tā specifiskās dabas dēļ.

2. Iespējamais kredīta apjoms atkarībā no nodrošinājuma veida

Respondentu atbildes uz jautājumu par iespējamā kredīta apjoma atkarību no nodrošinājuma veida ir apkopotas 4. tabulā. Jāpiezīmē, ka visi respondenti savās atbildēs pieļāva ievērojamas apjoma atšķirības – vidēji par 20% pie vienādiem nodrošinājuma tiptiem.

4. tabula

Iespējamais kredīta apjoms atkarībā no nodrošinājuma veida Latvijas banku sistēmā (uz 2003.g. I ceturkšņa beigām), [2]

Variability of Loan Amounts by the Type of Collateral in Latvian Banking System (31.03.2003)

Nodrošinājuma veids	Iespējamais kredīta apjoms no ķīlas vērtības atkarībā no nodrošinājuma veida, % (no/līdz)
Nekustamais īpašums	70-85
Kustamais īpašums (komerčķīla), t.sk.:	
• transporta līdzekļi	50-90
• ražošanas iekārtas	50-60
• pārējais kustamais īpašums	50-80
• krājumi	50-60
Biržā kotētie vērtspapīri	70-95
Darba alga	40-300
Citi nodrošinājuma veidi (t.sk. depozīti bankā, galvojumi u.tml.)	10-100

No 4. tabulas var redzēt, ka dažas komerčķīlas kategorijas (transporta līdzekļi un ražošanas iekārtas) visumā ļauj iegūt tādus pašus finansēšanas apjomus kā citi nodrošinājumi. Nedaudz mazākus finansēšanas apjomus ir iespējams piesaistīt, izmantojot par nodrošinājumu krājumus (preču un materiālu), kā arī ražošanas iekārtas. Līdzīgi kā ar procentu likmēm, tam par iemeslu ir šo nodrošinājumu specifiskā daba – piemēram, izejmateriālu krājumus bieži ir daudz grūtāk realizēt nekā nekustamo īpašumu.

3. Nodrošinājumu izmantošana dažāda veida kredītiem

Lai noskaidrotu nodrošinājumu izmantošanu dažāda veida kredītiem, iespējamie kredītu varianti tika iedalīti pēc diviem dažādiem kritērijiem:

- pēc termiņa – īstermiņa kredītos un ilgtermiņa kredītos;
- pēc mērķiem –
 - hipotekārais kredīts – nekustamā īpašuma iegādei;

- industriālais kredīts – ražošanas līdzekļu iegādei, ražošanas attīstībai;
- komerc kredīts – apgrozāmo līdzekļu palielināšanai;
- overdrafts – neliela, ar algu nodrošināta kredīt līnija;
- patēriņa kredīts – paredzēts fiziskām personām ilgtermiņa preču iegādei un līdzīgiem mērķiem;
- finanšu līzings – noma ar izpirkuma tiesībām.

Atšķirībā no citiem apskatītiem jautājumiem šajā aptaujas jautājumā respondentiem tika piedāvāti tikai divi nodrošinājuma varianti – komercķīla, kā arī jebkurš cits nodrošinājums. Ne visas bankas izvēlējās atbildēt uz šo jautājumu.

Respondentu atbildes uz jautājumu par nodrošinājumu sadalījumu starp īstermiņa un ilgtermiņa kredītiem ir apkopotas 5. tabulā.

5. tabula

**Nodrošinājumu īpatsvars ilgtermiņa un īstermiņa kredītešanā
Latvijas banku sistēmā (uz 2003. g. I ceturkšņa beigām), [2]
The Composition of Collaterals in the Long-term and Short-term
Loans in Latvian Banking System (31.03.2003)**

	Nodrošinājuma tips			
	Komerckķīla		Citi nodrošinājuma veidi	
	Ilgtermiņa kredītešanā	Īstermiņa kredītešanā	Ilgtermiņa kredītešanā	Īstermiņa kredītešanā
Nodrošinājuma īpatsvars, % (no/līdz)	15-50	0-70	50-85	30-100

No 5. tabulas ir redzams, ka komercķīla plašāk tiek izmantota īstermiņa kredītiem, pie tam dažas bankas var vispār neizmantojot komercķīlas kā īstermiņa kredīta nodrošinājumu. Ilgtermiņa kredītiem var būt izvēlēti citi nodrošinājuma veidi, visticamāk, tas ir nekustamais īpašums.

6. tabula

**Nodrošinājumu īpatsvars nodrošinātos kredītos Latvijas banku sistēmā (uz
2003. g. I ceturkšņa beigām), [2]
Collaterals in the Secured Loans in Latvian banking system (31. 03. 2003)**

Nodrošinātā kredīta veids	Nodrošinājums kopā, %	Tajā skaitā:	
		Komerckķīla,%	Pārējie nodrošinājuma veidi, %
Hipotekārais kredīts	100	0-13	100-87
Industriālais kredīts	100	2-41	98-59
Komerck kredīts	100	30-60	70-40
Overdrafts	100	0-28	100-72
Patēriņa kredīts	100	0-50	100-50
Finanšu līzings	100	0-99	100-1
Pārējie kredīti	0-100	0-34	0-66
Faktoringš	0-100	0-56	0-44

Kā redzams no 6. tabulas datiem, komercķīlai ir visai ievērojams īpatsvars Latvijas banku izsniegtajos nodrošinātajos kredītos. 0% īpatsvars 6. tabulas rindās “Pārējie kredīti” un “Faktoringš” nozīmē, ka ne visas bankas (var teikt, ka šis apgalvojums attiecas uz mazākām bankām, vērtējot pēc aktīvu lieluma) nodarbojas

ar tādiem pakalpojumiem, kā arī neizmanto komercķīlas tādiem pakalpojumiem kā "Overdrafts", "Patēriņa kredīts", "Finanšu līzings", "Hipotekārais kredīts". Aptaujas rezultāti ļauj arī apgalvot, ka pēc aktīvu lieluma lielākās bankas arī aktīvāk izmanto komercķīlas kā nodrošinājumu praktiski visiem kredītu veidiem.

6. tabulas dati dod iespēju novērtēt komercķīlas lomu citu nodrošinājumu vidū, jo tās īpatsvars komercķīlās svārstās aptuveni no 30% līdz 60%, un finanšu līzings sasniedz 99%.

4. Nodrošinājumu īpatsvars banku nodrošinājuma portfeli

Respondentu atbildes uz jautājumiem par atsevišķu nodrošinājumu īpatsvaru banku nodrošinājumu portfeli un kredītiem ar šo nodrošinājumu uzkrājumu īpatsvaru kopējos uzkrājumos ir apkopotas 7. tabulā. Vairākas bankas nespēja diferencēt komercķīlas sastāvdaļu īpatsvaru savā portfeli un piedāvāja tikai apkopotu atbildi.

Komentējot 7. tabulas datus, nepieciešams atzīmēt, ka vienas bankas ietvaros 2. un 3. ailes dati kopā būtu vienādi ar 100%; apkopojot visu banku atbildes, vairs nevar iziet uz 100%, jo ir uzrādītas īpatsvaru svārstību robežas.

Kārtējo reizi ir iespējams atzīmēt lielu respondentu atbilžu dažādību, tā, piemēram, nekustamā īpašuma īpatsvars vienā bankā sasniedz 14%, bet citā – 69%.

Komerčķīlu īpatsvars šo banku nodrošinājumu portfeli svārstās attiecīgi no 16% līdz 66%, kas liecina par to, ka kustamais īpašums ir viens no populārākajiem nodrošinājumiem. Analizējot komercķīlas sastāvu, var secināt, ka bankas pieņem par nodrošinājumu visus komercķīlas veidus: gan transporta līdzekļus (3–13%), gan krājumus (7–12%), gan ražošanas iekārtas (3–10%) un pārējo kustamo īpašumu (3–60%).

Šis dažādības ir izskaidrojamas ar banku atšķirīgo kredītēšanas politiku, kā arī nišu kredītēšanas tirgū. Tā, piemēram, bankām, kurām ir lielāks hipotekārs kredītēšanas īpatsvars, lielāks būs arī nekustamā īpašuma kā šo kredītu veidu nodrošinājuma īpatsvars. Savukārt bankas, kuras pārsvarā nodarbojas ar citu veidu kredītu izsniegšanu, par nodrošinājumu vairāk izmanto kustamo īpašumu.

7. tabula

Nodrošinājumu īpatsvars banku nodrošinājumu portfeli Latvijas banku sistēmā (uz 2003. g. I ceturkšņa beigām), [2] Collaterals in the Bank Collateral Portfolio (31.03.2003)

Nodrošinājuma veids	Nodrošinājuma īpatsvars, % (no/līdz)	Kāds ir kredītiem ar šo nodrošinājumu izveidoto uzkrājumu īpatsvars uzkrājumos kredītiem, % (no/līdz)
1	2	3
Nekustamais īpašums	14–69	6–58
Kustamais īpašums (komercķīla) kopā, t. sk.:	16–66	28–51
• transporta līdzekļi	3–13	4 – (nav datu)
• krājumi	7–12	14 – (nav datu)
• ražošanas iekārtas	3–10	10 – (nav datu)
• pārējais kustamais īpašums	3–60	
Biržā kotētie vērtspapīri	1–29	1–3
Darba alga	2–3	3–4
Citi nodrošinājuma veidi (t.sk. depozīti bankā, galvojumi u.tml.)	3–28	5–43

Analizējot maksimālo izveidoto uzkrājumu īpatsvaru kopējos uzkrājumos kredītiem, kas izsniegti ar komercķīlas nodrošinājumu, var secināt, ka šie kredīti kopumā nav riskantāki, vai "sliktāki", kā kredīti, kuru nodrošinājums ir nekustamais īpašums. Proti, uzkrājumi kredītiem, kuru nodrošinājums ir komercķīla, sasniedz 51% no kopējiem uzkrājumiem un 58% no kopējiem uzkrājumiem kredītiem, kuru nodrošinājums ir nekustamais īpašums.

Savukārt, analizējot uzkrājumu zemākās robežas, var atzīmēt, ka lielāks uzkrājumu īpatsvars ir kredītiem, kuru nodrošinājums ir komercķīla (28%), nekā kredītiem, kuru nodrošinājums ir nekustamais īpašums (6%). ***Tas liecina par to, ka komercķīlas sistēmas drošība vēl nav pilnībā sasniegta.***

Nemot vērā to, ka komercķīlas mehānisms pārsvarā tiek izmantots uzņēmēju kredītēšanai un šim procesam ir liela nozīme valsts ekonomiskajā dzīvē, var paredzēt, ka komercķīlu var izmantot kredītēšanā vēl plašāk, nekā tas darīts pašreiz.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

- ¹ 1997. gadā procentu ieņēmumu īpatsvars no kredītiem nebankām procentu ieņēmumos veidoja tikai 40% no kopējiem procentu ieņēmumiem.
- ² 16,7% no visiem aptaujātajiem respondentiem uzskata, ka klienta biznesa plāns ir vissvarīgākais kritērijs, pieņemot lēmumu par kredīta piešķiršanu.

LITERATŪRA

1. Kauzens E. Latvijas bankas prot peļnīt. // *Averss un reverss*, Latvijas Bankas izdevums, 2003., 4: 3.
2. Latvijas banku 2003. g. aptaujas npublicēti dati.

The Significance of Registered Pledge in the Process of Lending and Decreasing Credit Risk in Latvian Commercial Banks

Summary

The development of the registered pledge system exerts a positive influence on different spheres of Latvian business and economic processes. This positively influences the ability of companies to further their development, using bank loans, which leads to the increase in the income of the state, obtained through taxes, overall economic development, increase in GDP, the development of financial market and other positive phenomena.

The use of registered pledge to secure a loan is not yet as popular as using real estate. Therefore it is increasingly important to analyze and improve the mechanism of the registered pledge, in order to stabilize what has been achieved already and ensure further development.

Konteineru metodes izmantošanas efektivitāte Rīgas pilsētas atkritumu saimniecībā

The Efficiency of Container Method Utilization in the Waste Management of the City of Riga

Ēriks Andrejs Saulūns, LU sociālo zinātņu maģistrs ekonomikā
SIA “Aiga un Partneri”
Tīraines iela 5b, Rīga, LV-1058
E-pasts: aiga.bus@latnet.lv

Vladimirs Cudečkis, RTU zinātņu maģistrs ekonomikā
A/S “Hoetika-ATU”
Vietalvas iela 5, Rīga, LV-1009
E-pasts: vc@hoetika.lv

Ne vienmēr mikroekonomikas procesus, kas noris kādas nozares vai uzņēmuma ietvaros, var uzskatīt par maznozīmīgiem visas sabiedrības mērogā. Tā, piemēram, vēsturē zināms ne mazums fakts, kad veselas pilsētas, ciemi un pat daļa veselu nāciju ir izmirušas no slimībām, par kuru cēloni vismaz daļēji var uzskatīt antisanitāros apstākļus, kas radušies nenovāktu atkritumu dēļ.

Sabiedrība ir sapratusi, ka apkārtējās vides saglabāšana nākamajām paaudzēm, cilvēku veselības stāvokļa uzlabošana, neatjaunojamo resursu taupīga izmantošana u.c. faktori kalpo par pamatu katras valsts ilgtspējīgai attīstībai. Cik daudz valsts un katrs indivīds ir gatavs par to maksāt un kā ar minimālu finanšu līdzekļu ieguldījumu sasniegt maksimālu efektu, ir viens no svarīgākajiem nosacījumiem valsts attīstībai ilgtermiņā.

Šo apsvērumu dēļ autori ir veikuši pētījumu par cieto sadzīves atkritumu (CSA) izvešanas metodēm Rīgas pilsētā, lai noteiktu to ekonomisko efektivitāti, kas rezultātā ļautu ietaupīt kā paša uzņēmuma un Rīgas pilsētas iedzīvotāju finanšu resursus, tā arī, izmantojot šo metodoloģiju, ļautu optimizēt CSA izvešanas procesus citās pilsētās un uzņēmumos.

Atslēgvārdi: cietie sadzīves atkritumi (CSA), atkritumu apsaimniekošana, bezkonteineru metode, konteineru metode, ekonomiskā efektivitāte.

Pētījuma mērķis ir izvērtēt, kura no šobrīd Rīgas pilsētā pastāvošajām CSA savākšanas metodēm ir ekonomiski izdevīgākā.

Pētījuma mērķa sasniegšanai tika izvirzīti sekojoši uzdevumi: raksturot atkritumu apsaimniekošanas nozīmi pasaules attīstības vēsturē, attēlot atkritumu saimniecības attīstību Rīgas pilsētā, kā arī, salīdzinot ar citu valstu pieredzi, veikt konteineru un bezkonteineru CSA izvešanas metožu efektivitātes analīzi, lai noteiktu, kura no šīm metodēm gan uzņēmumiem, gan Rīgas pilsētai ir izdevīgākā.

Lai izpildītu izvirzītos uzdevumus, autori pētījumā tika izmantojuši likumdošanas aktus, latviešu un ārzemju autoru darbus par atkritumu apsaimniekošanu, kā arī Rīgas pilsētas atkritumu saimniecībā iesaistīto uzņēmumu un organizāciju publicētos un nepublicētos materiālus. Konkrētu rezultātu

sasniegšanai tika veikta statistiskā grupēšana, noteikti pakāpju vidējie lielumi, kā arī izmantoti statistiskie svāri.

Urbanizācija ir vēsturisks process pilsētas lomas paaugstināšanai sabiedrības dzīvē. Cilvēku izdzīvošanas fiziskie apstākļi lielajās pilsētās ir daudz sliktāki nekā mazajās. Tā, piemēram, Anglijā un ASV lielās pilsētas salīdzinājumā ar mazajām saņem par 15% mazāk saules staru, par 10% vairāk krusas, sniega, lietus nokrišņu, par 30% vairāk miglas vasarā un 100% ziemā. Šeit ir ievērojami vairāk smagu saslimšanu. Onkoloģiskās saslimšanas lielajās pilsētās gadās gandrīz divas reizes biežāk nekā lauku apvidos. Dabīgo ainavu pārvēršanās procesu mākslīgajās, kuras attīstās pilsētu apbūves ietekmē, sauc par teritorijas urbanizāciju [4, 231].

Jēdziens "pilsēta" no zinātniskā un praktiskā viedokļa dažādās valstīs ir atšķirīgs. Piemēram, Dānijā tā ir apdzīvota vieta ar vairāk kā 250 iedzīvotājiem, Japānā – ar vairāk kā 30 tūkstošiem iedzīvotāju, Krievijā dažādos rajonos šis minimums svārstās no 5 līdz 12 tūkstošiem iedzīvotāju. Pasaules pilsētu iedzīvotāju pieaugums tiek raksturots šādi: 1800. gadā pilsētās ar iedzīvotāju skaitu, kas lielāks par 5 tūkstošiem, dzīvoja tikai 3% no iedzīvotājiem, bet pilsētās ar vairāk kā 100 tūkstošiem iedzīvotāju – 1,7%. Bet jau 1900. gadā šie skaitļi bija attiecīgi 6% un 2,3%, 1970. gadā attiecīgi 37,3% un 19%. Prognoze 21. gs. vidum: pilsētās ar iedzīvotāju skaitu, kas lielāks par 5 tūkst. – aptuveni 50%, un pilsētās ar iedzīvotāju skaitu, kas lielāks par 100 tūkst. – aptuveni 45% [4, 232].

Arī Latvijā ir izteikta urbanizācijas tendence. Rīgas pilsētā dzīvo apmēram $\frac{1}{3}$ un sešās lielākajās Latvijas pilsētās – vairāk kā $\frac{1}{2}$ no visiem Latvijas iedzīvotājiem.

Sevišķi apkārtējo vidi ietekmē hiperpilsētas. Pēc ANO datiem, 1985. gadā jau bija 16 pilsētas ar vairāk kā 10 milj. iedzīvotāju. Lielākā no tām – Tokija (25,2 milj.) [4, 232].

Ir aprēķināts, ka mūsdienu lielākajās pilsētās ar vidēji attīstītu ražošanas infrastruktūru uz vienu iedzīvotāju diennaktī tiek saražoti: 0,7–0,8 kg sadzīves atkritumu, 0,3–0,6 kg cieta ražošanas atkritumu, atmosfērā 0,1–0,2 kg svērto gāzveida atkritumu no stacionārajiem avotiem, 0,3–0,5 kg atkritumu no kustīgiem avotiem (automašīnas, vilcieni u.c.). Pie tam ir jāņem vērā, ka cilvēka eksistencei ikdienā ir nepieciešams 0,5–0,7 m³ ūdens, un no šī daudzuma apmēram 0,4–0,55 m³ tiek izvadīti kā notekūdeņi. Tāpat katram cilvēkam ikdienā ir nepieciešams aptuveni 2 kg pārtikas produktu un 10 kg visāda veida degvielas un kurināmo materiālu (t.sk. gāzes, mazuta, benzīna, ogļu u.tml.) [4, 233].

Šie dati ir aptuveni, un precīzs aprēķins ir iespējams pēc empīrisku formulu izveidošanas, kurās ņemti vērā visi iespējamie faktori. Daudz kas ir atkarīgs no ražošanas rakstura, elektrottransporta attīstības un autosaimniecību nodrošinājuma, dzīvojamo māju labiekārtošanas u.c. faktoriem. Tomēr pat aptuvenie skaitļi liecina ne tikai par pilsētas apsaimniekošanas sarežģīto raksturu, bet arī par nepieciešamību ekoloģiski izglītot iedzīvotājus. Apzināta sadzīves atkritumu šķirošana mājās (piemēram, Vācijā, Austrijā un citur) paātrinātu jautājuma atrisināšanu par cieta sadzīves atkritumu utilizāciju.

Vēsture palīdz izprast šodienas aktualitātes atkritumu apsaimniekošanas jomā. Cieta atkritumu problēma radās reizē ar sabiedrības attīstību. Līdz rūpniecības attīstībai ar šo jēdzienu izprata tikai sadzīves atkritumu problēmu. Šodien to sauc par cietajiem sadzīves atkritumiem (CSA). Tikai vēlāk šim jēdzienam tika pievienoti cietie ražošanas atkritumi, kuriem pieskaita arī lauksaimniecības ražošanas atkritumus.

Atkritumu problēmas vēsture cieši saistīta ar pilsētu attīstības vēsturi. Seno pilsētu iedzīvotāju skaits palielinājās ar cietokšņa sienām norobežotā zemes platībā.

Cilvēki pārcēlās no laukiem uz dzīvi pilsētā, līdzīgi ņemot dzīvniekus, kas palielināja pilsētas teritorijas piesārņojumu ar cilvēku un dzīvnieku radītajiem atkritumiem. Mēra epidēmija, kas 1348.-1350. gadā iznīcināja gandrīz trešo daļu iedzīvotāju no Islandes līdz Indijai, bija izplatījusies antisanitāro apstākļu dēļ.

Sabiedrības mēģinājumi cīnīties ar atkritumu uzkrājumiem ir atzīmēti jau dziļā senatnē. Piemēram, 3000 gadu pirms mūsu ēras cietos atkritumus ievietoja bedrēs un slāņveidā apsedza ar zemi. Romiešiem Justiniana I Kodeksā (VI gs.) pirmo reizi ir ierakstīti pasākumi, kas paredzēja norobežot pilsoņus no atkritumu uzkrājumiem. Tomēr kopumā romieši aprobežojās ar izgāztuvēm apkārt pilsētām un apdzīvotām teritorijām. Šāda prakse līdz XIX gs. pamatā bija arī citās valstīs, kaut gan bija mēģinājumi samazināt atkritumu apjomus, pieņemot dažādus likumdošanas aktus, arī veicot citus praktiskas dabas pasākumus. Londonā no 1397. gada municipalitāte katrā namīpašnieka pienākumos iekļāva savas mājas un trotuāra uzturēšanu kārtībā. Viens no 1407. gada rīkojumiem noteica, ka Londonas iedzīvotājiem savā mājā jāuzglabā sakrājušies atkritumi līdz atkritumu savācēja atnākšanai. Cieto atkritumu daļējas izmantošanas pirmsākumi attiecas uz XVIII gs. beigām, kad Edinburgas pilsētā (Skotijā) pirms atkritumu novietošanas izgāztuvē tos šķiroja, un daļa no tiem tika pārdota vai atkārtoti izmantota. Uz XIX gs. beigām attiecas arī pirmie pilsētas atkritumu sastāva novērojumi, pēc kuriem šodienas autori, var uzskatāmi ilustrēt atkritumu sastāva izmaiņas dažādos laika periodos [4, 234].

Kā var secināt no tabulā redzamās informācijas, gandrīz visu CSA sastāvā ietilpstošo elementu īpatsvars, laikam ritot, ir ievērojami pieaudzis. Izņēmums ir pelni un putekļi, kuru īpatsvars ir samazinājies aptuveni četras reizes. Autori to izskaidro ar zinātniski tehniskā progresa attīstību (jaunu mazatlikuma tehnoloģiju ieviešana), kā arī ar atkritumu pārstrādes iespēju pilnveidošanas laika gaitā un principiāli jaunu apkures sistēmu ieviešanu.

I. tabula

Atkritumu sastāva tabula
Table of Waste Composition

Komponenti	Saturs, % no kopējās masas		
	1888.g.	1926.g.	1966.g.
1. Pelni un putekļi	81,65	54,82	19,29
2. Pārtikas un augsnes atkritumi, kauli	13,2	14,7	19,16
3. Papīrs	-	15,04	33,97
4. Lupatas	0,42	1,78	2,44
5. Stikls	1,3	3	10,92
6. Plastmasa	-	-	1,3
7. Metāli un dažādi lūžņi	4,43	10,66	12,92

Laikam ejot, atkritumu problēma kļuva aktuālāka ne tikai to sastāva izmaiņu dēļ, bet arī saistībā ar atkritumu masas pieaugumu uz vienu cilvēku un ar kopējo iedzīvotāju skaita pieaugumu. Visi šie iepriekšminētie iemesli lika meklēt jaunus ceļus cieto atkritumu problēmas atrisināšanai. Daudzu Eiropas pilsētu municipalitāšu pārstāvji un eksperti nonāca pie slēdziena, ka, lai atrisinātu atkritumu problēmu, ir nepieciešama kopējā stratēģija atkritumu samazināšanai, otrreizējai izmantošanai, utilizācijai, elektroenerģijas iegūšanai, sadedzinot neapglabātos degošos atkritumus. Atkritumu savākšana ir būtiska kopējās stratēģijas daļa.

Atkritumu rašanās avotu noteikšana ir nepieciešamais nosacījums savākšanas un izvešanas sistēmas plānošanai. Skaitliskie dati par atkritumu daudzumu ir jānosaka atsevišķi gan par katru avotu, gan arī kopumā noteiktas teritorijas robežās. Atkritumu avotu analīzei ir jāsaturs katru atkritumu veida daudzuma rādītāji, to sastāvs, kā arī sezonālās apjoma izmaiņas un cieto sadzīves atkritumu struktūra. Šāda veida analīze varētu būt īstenota, noteiktā laika periodā (nedēļā vai mēnesī) ar rokām sašķirojot no noteikta avota izvestu atkritumu partiju. Jo rūpīgāka būs atkritumu šķirošana, jo precīzāki būs analīzes rezultāti. Piemēram, makulatūru varētu iedalīt šādos veidos: avīžu, rakstāmpapīrs, drukātie materiāli (grāmatas, žurnāli, katalogi), kartons, telefona katalogi, celofanizēts kartons, kuru izmanto dzērienu iepakojumiem [8]. Autori uzskata, ka šādā veidā vajadzētu šķirot arī citus atkritumu veidus, lai precīzi noteiktu to morfoloģisko sastāvu, kas Latvijā līdz šim vēl nav noteikts, jo pagaidām ir vāji attīstītas pārstrādes iespējas.

Lielākā daļa municipālo atkritumu sastāv no māsaiemniecības atkritumiem, kā arī no sabiedriskās ēdināšanas uzņēmumu atkritumiem, veikalu, biroju, viesnīcu, sabiedrisko vietu, piemēram, parku atkritumiem. Katram saimnieciskās darbības veidam ir raksturīgs atšķirīgs atkritumu daudzums un to struktūra. Pēc Latvijas likumdošanas visi šie atkritumu veidi tiek definēti kā CSA.

Atkritumu daudzuma sezonālās svārstības ir atkarīgas no atkritumu veidošanas izmaiņām dažādos gadalaikos, kur svārstības atsevišķos gados sasniedz pat 30%. Šīs atšķirības ir atkarīgas no dažādu atkritumu veidu fizikālajām īpašībām. Bez tam sezonas svārstībām ir pakļauts arī dažāda veida atkritumos esošais mitrums. Daži atkritumu veidi, piemēram, makulatūra un stikls, rodas pastāvīgi. Tie uzkrājas iedzīvotājiem mājās un konteineros nonāk neregulāri. Ar izteiktu sezonālītāti atšķiras dārkopības atkritumi un pilsētas parku ekspluatācijas atkritumi. Analizējot atkritumus, noteikti ir jāņem vērā to sastāva, daudzuma un kvalitatīvās izmaiņas gada laikā vai arī vairākos gados [8].

Lai labāk izprastu pētījuma būtību un pētāmā objekta izvēli, autori piedāvā nelielu ieskatu Rīgas pilsētas atkritumu savākšanas attīstībā.

Organizētu un regulāru pilsētas teritorijas uzkopšanas darbu un sanitārās tīrības uzturēšanas aizsākumi Rīgā meklējami 19. gs. beigās, ko nodrošināja Rīgas domes likumdošanas aktivitātes.

Tā, piemēram, pēc 1880. un 1894. gadā domes pieņemtajiem saistošajiem noteikumiem ielu tīrīšana bija katru namīpašnieka pienākums. Tāpat, pateicoties Rīgas domes aktivitātēm, jau 19. gs. beigās Rīgas ielās izbrauca arī pirmie komunālie automobiļi [5].

Pagalma tīrība galvenokārt bija atkarīga no pagalma nostiprināšanas veida. Ja arī pagalmi bija nobruģēti vai asfaltēti, tomēr tos tikmēr nevarēja uzturēt pienācīgā tīrībā, kamēr neslēdza mājas atkritumu bedres, kurās atkritumi sadalījās, izplatot smirdošas gāzes un dodot pajumti kā žurkām, tā klejojošiem kaķiem, kuri izvazāja pa pagalmu dažādus virtuves atkritumus [3].

Savukārt pilsētai piederošo ēku atejas bedru tīrīšanai 1899. gadā nodibināja pilsētas asenizācijas iestādi, kurai bija jā rūpējas par pilsētas ēku sanitāro tīrību, kritušo lopu novākšanu no ielām un klejojošo suņu ķeršanu, bet bez tam, ja iespējams, jāpārņem arī privāto ēku apkopšana. 1900. gadā asenizācijas iestādes rīcībā bija 15 strādnieki, 2 zirgi, 2 tvaika pumpji un 8 mucas. Tādā sastāvā tā ilgāku laiku apkalpoja visas 97 Rīgas pilsētas municipālās ēkas [3].

Pirmās brīvvalsts laikā pilsēta pati dibināja savu īpašu organizāciju – vedēju nozari, lai uzturētu tīrību ielās. No visas Rīgas pilsētā bruģēto ielu platības 2 280 000 m² – pilsētai bija jātīra apmēram 800 000 m², tas ir apmēram 1/3 daļa [3].

Atkritumi galvenokārt sastāvēja no saslaukām, pa lielākai daļai ar zirgu izkārnījumiem, jo Rīgā 30. gadu sākumā bija 2530 smagie un 637 vieglie ormaņi, neskaitot ar zirgiem iebrukušos lauciniekus [3]. Ielu laistīšanu centrā veica 2 ielu laistāmie automobiļi ar 3000 un 5000 litru ūdens rezervuāriem, bet nomalēs brauca 4 zirgi ar ūdens mucām.

Rūpēdamās par pagalmu tīrību, pilsētas nekustamo īpašumu nodaļa 1928. gadā izstrādāja noteikumus par māju pagalmos atrodošos atkritumu bedru slēgšanu, prasot to vietā uzstādīt slēgtus skārda traukus, kā tas bija Rietumeiropā. Pēc ilgākām apspriedēm 1929. gadā šos noteikumus pilsētas dome pieņēma. Noteikumi paredzēja atkritumu bedru vietā 760 iekšpilsētas ēkās uzstādīt 900 traukus, katru 110 litru tilpumā. Līdz ar to pilsētā bija nepieciešams organizēt arī speciālu atkritumu izvešanas (trauku iztukšošanas) transportu, kas kļuva par pirmo atsevišķo cieto sadzīves atkritumu centralizētas savākšanas iestādi [3].

Pirmās brīvvalsts laikā darbu uzsāka pagājušā gadsimta beigās nodibinātā Rīgas pilsētas asenizācijas iestāde. 1923. gadā iestādes rīcībā bija 19 zirgi un 16 strādnieki, kas tīrīja atejas 223 ēkās (no tām 100 pilsētas ēkas). 1924. gadā bija 20 zirgi un 18 strādnieki, kas tīrīja atejas 210 ēkās [3].

Bez atēju bedru tīrīšanas pilsētas asenizācijas iestāde no pagalmiem izveda arī mājas atkritumus, kurus uzkrāja traukos. No minētā zirgu skaita šim darbam rezervēja 4 zirgus. Šis transports apkalpoja apmēram 220 ēkas.

Šie ir vieni no pirmajiem statistikas datiem atkritumu apsaimniekošanas jomā, kuri ir saglabājušies līdz mūsdienām. [3].

Pēc II Pasaules kara Rīga bija ļoti izpostīta. Arī Rīgas atkritumu saimniecība bija cietusi lielus zaudējumus. 1944. gada 18. decembrī tika nodibināts Rīgas pilsētas Uzkopšanas trests [7]. Tajā laikā tresta rīcībā esošā tehniskā bāze bija divas “KUK” tipa atkritumu izvedējmašīnas, kravas mašīnas “Tatra” un “Krups”, trofejas vilcējs “Hanomags”, dažas pusotrtonnīgās kravas mašīnas un ap 15 zirgu pajūgi. Šauros sabrukušos cehos Tallinas ielā 6/10 atradās remontdarbnīcas [7].

Reizē ar kara izpostītās saimniecības atjaunošanu 1946. gadā tika iegādātas pirmās kravas automašīnas ZIS–5, pēc tam arī specializētās atkritumu izvedējmašīnas GAZ–51 un cita tehnika. 1958. gadā uzņēmuma autoparks jau sastāvēja no 70 transporta vienībām. Šajā laikā Rīgā pilnībā atsakās no zirgu vilcēj spēka izmantošanas atkritumu izvešanā. Sākās tresta reorganizācija [6].

1972. gadā sākās jaunas uzņēmuma bāzes būvniecība Vietalvas ielā, kas tika pabeigta 1975. gadā. 1979. gadā Imantas dzīvojamā masīva tuvumā tika uzcelta sadzīves atkritumu šķirošanas–pārkrāšanas stacija. Tās ekspluatācijas gaitā tika konstatēts, ka ievērojami samazinājās atkritumu izvedējmašīnu amortizācijas izdevumi un iekonomējās degviela. Šķirošanas pārkrāšanas stacijā mazās atkritumu izvedējmašīnas izbēra atkritumus speciālos lielkravu atkritumu pārvadātājos, kuru kravas tilpums bija 72 m³. Pilsētas sanitārās apkopes uzņēmuma 40 gadu pastāvēšanas laikā autoparks pieauga līdz 500 transporta vienībām [7].

80. gados uzņēmumā strādā ap 800 darbinieku. Latvijā, mainoties politiskajai un ekonomiskajai situācijai, tiek nodibināta SIA “Hoetika ATU”. Šai firmai tiek uzticēta pilsētas teritorijas uzkopšana un atkritumu apsaimniekošana, un tās darbības pamatvirzienos tiek saglabātas iepriekšējā uzņēmuma funkcijas [7].

Tā kā pētījuma mērķis ir noteikt CSA savākšanas metožu efektivitāti Rīgas pilsētā, autori savā pētījumā ir analizējuši no tagad jau A/S „Hoetika – ATU” iegūtos statistiskos datus, gada pārskatus, operatīvos u.c. materiālus. Par pētījuma objekta izvēli tāpat kalpojis apstāklis, ka arī šobrīd A/S „Hoetika – ATU” apkalpo apmēram 75% no Rīgas pilsētas teritorijas. Saskaņā ar „Atkritumu apsaimniekošanas likuma” 9. panta 1. un 3. apakšpunktu „pagastu un pilsētu pašvaldības savā administratīvajā teritorijā organizē sadzīves atkritumu apsaimniekošanu un izdod saistošos noteikumus, kas reglamentē sadzīves atkritumu apsaimniekošanu, kā arī kārtību, kādā veicami maksājumi par šo atkritumu apsaimniekošanu” [1]. Rīgas dome 2002. gada 22. oktobrī pēdējā redakcijā ir pieņēmusi papildinātos ”Saistošos noteikumus Nr.37”, kuri nosaka kārtību, kādā veicama atkritumu apsaimniekošana Rīgas pilsētā. Saskaņā ar šo noteikumu 6.1. punktu katrai atkritumu apsaimniekošanas organizācijai, lai saņemtu licenci darbībai Rīgas pilsētā, ir jāatbilst noteiktiem kritērijiem un regulāri jāiesniedz pārskati par savu darbību Rīgas domes vides departamentā. Šī institūcija arī nosaka, kādas atkritumu savākšanas sistēmas tiek izmantotas pilsētā [9].

Viens no svarīgākajiem parametriem katras organizācijas darbības efektivitātes novērtēšanā ir plānošanas un kontroles sistēmas efektīva pielietošana. Ļoti būtiska plānošanas un kontroles sistēmas sastāvdaļa ir nepieciešamās informācijas iegūšana un analīze. Bez ticamas informācijas izmantošanas nav iespējama optimāla CSA savākšanas maršrutu plānošana un to veikšanas efektivitātes kontrole. Attīstītajās ES valstīs arvien lielāku pielietojamību gūst automatizētas informētīvās sistēmas, kas funkcionē, pamatojoties uz CSA savākšanas transportā atrodošos kompjūteru datu analīzi. Šīs sistēmas dod iespēju automātiski un operatīvi apstrādāt nepieciešamos datus, piemēram, automātiski nosakot iztukšotā konteineru tipu, tilpumu, izkrauto CSA svaru un tamlīdzīgi. Šo sistēmu pielietošana gūst arvien plašāku popularitāti, pateicoties arī tendencei samazināties elektroniskās un datorprodukcijas cenai [8].

Rīgas pilsētā (arī citās Latvijas pilsētās) un autoru pētītajā uzņēmumā šādas sistēmas diemžēl pagaidām izmantotas netiek, jo trūkst šim nolūkam atbilstošas tehnikas un aprīkojuma, kas prasa ievērojamas investīcijas. Ilustrācijai autori piedāvā aplūkot, kāda tehnika ir A/S „Hoetika – ATU” rīcībā.

2. tabula

**Uzņēmuma autotransporta saraksts (01.01.2004.) [10]
List of Company's Transport**

1. Atkritumvedēji (no 10–23 m ³)	66
2. Atkritumvedēji ar kravas kastī (7,5m ³ un mazāk)	9
3. Asenizācijas mašīnas ar vakuuma atsūkņēšanu	10
4. Pašizgāzēji	33
5. Ielu slaukāmās mašīnas	33
6. Kravas mašīnas	21
7. Piekabes un puspiekabes	6
8. Mikroautobusi un vieglās automašīnas	17
9. Traktori	17
Kopā	212

No tabulā redzamās informācijas autori secina, ka šobrīd atkritumu saimniecībā tiek nodarbinātas vairāk kā 100 specializētās atkritumu savākšanas automašīnas un cits palīgtransporta.

Sadzīves atkritumu savākšanas sistēmu Rīgas pilsētā nosaka Rīgas dome, attiecīgi akceptējot arī pilsētā izmantojamo konteineru veidus un to izvietojumu (Rīgas domes 2002. gada 22. oktobra noteikumi Nr. 37 „Sadzīves atkritumu apsaimniekošanas noteikumu” 7.1. un 7.3. punkts) [2].

Kādi konteineru veidi tiek izmantoti pētāmajā uzņēmumā, autori parāda 3. tabulā.

3. tabula

**A/S “Hoetika – ATU” CSA izvešanā izmantojamo konteineru tipi [10].
The Types of Containers Used for Transportation of SHW
in JSC “Hoetika – ATU”**

Konteineru veids	Gadi							
	1996*	1997*	1998*	1999*	2000*	2001*	2002*	2003*
Metāla ar tilpumu 0,75 m ³ , gb.	5950	5020	4112	1890	396	396	529	1204
Plastmasas ar tilpumu 0,24 m ³ , gb.			1086	2896	4961	6745	9429	16193
Metāla ar tilpumu 0,9 m ³ , gb.	1590	2110	2834	5168	6980	8051	9691	9682
Metāla ar tilpumu 1,1 m ³ , gb.				101	532	623	1152	2295
Metāla ar tilpumu 5... 7 m ³ , gb.				32	42	42	42	56
Metāla ar tilpumu 14, 18, 30 m ³ , gb.					4	4	14	28
Pavisam kopā izvietoto konteineru skaits, gb.	7540	7130	8032	10087	12915	15861	20857	29458
Investīcijas, kas ieguldītas kont. iegādei, tūkst. Ls	41	76	243,7	253,3	132,3	238	245	340,574

* dati ņemti pēc stāvokļa uz katra gada 01.01.

Analizējot tabulā redzamo informāciju, autori secina, ka 8 gadu laikā aptuveni piecas reizes samazinājies konteineru skaits ar tilpumu 0,75 m³, bet visu pārējo tipu konteineru skaits ir palielinājies vairākkārt (pat 16 un 22 reizes vairāk – 0,24 m³ un 1,1 m³ tilpuma). To autori izskaidro ar jauno CSA savākšanas tehnikas ieviešanu un pakāpenisku pāreju tikai uz ES standartiem atbilstošiem konteineru veidiem.

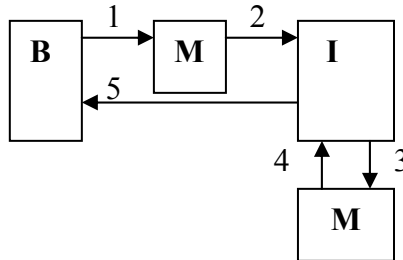
Atkritumu savākšanai pieskaitāmie izdevumi ietver sevī vadošā un tehniskā personāla darba algu, administrācijas izdevumus, apmācības izmaksas, informatīvā dienesta uzturēšanu, saimniekošanas sistēmas attīstīšanu. Minētajiem mērķiem nepieciešamie izdevumi varētu sastādīt apmēram 10-20% no kopējās transportu līdzekļu vērtības. Lielākā daļa izmaksu, rēķinot uz vienu transportlīdzekli, ir atkarīgas no personāla skaita, kas apkalpo maršrutus, sociālajām izmaksām, citiem netiešajiem izdevumiem (saistīti ar darbinieku darba samaksu, samaksu darbiniekiem, kuri aizvieto slimības dēļ strādāt nespējīgus darbiniekus vai darbiniekus, kuri atrodas kārtējā atvaļinājumā, vai citus štata darbiniekus, kuri dažādu iemeslu dēļ neierodas darbā). Raugoties no municipālo izdevumu vērtējuma, var nākt pie slēdziena, ka laba atkritumu savākšanas organizācija izmaksā lētāk nekā

tādu slimību ārstēšana, kuras izraisa piegružotās teritorijas antisanitārais stāvoklis [8].

Atkarībā no apkalpojamā rajona ģeogrāfiskā stāvokļa, transporta plūsmas intensitātes, zemes īpašnieku attieksmes pret konteineru laukumu ierīkošanu, iespējām izvietot konteinerus brīvajās zemes platībās un brauktuvju malās, kā arī vairākiem citiem faktoriem, CSA savākšanā Rīgas pilsētā izmanto konteineru vai bezkonteineru metodi.

Shematiski CSA savākšanas konteineru metodi var attēlot šādi (1. attēls).

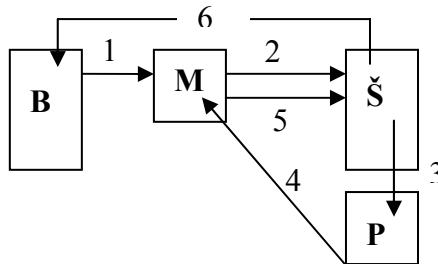
B – bāze
M – maršruts
I – izgāztuve



1. att. Autoru sastādīta CSA izvešanas shēma pēc konteineru metodes
SHW Transportation Scheme with Container Method Designed by Authors

Ar bezkonteineru metodi CSA tiek savākti pēc šādas shēmas (2. attēls).

B – bāze
M – maršruts
Š – šķirošanas stacija
P – pārtraukums
(~ 4 stundas)



2. att. Autoru sastādīta CSA izvešanas shēma bezkonteineru metodei
SHW Transportation Scheme with Non-container Method Designed by Authors

Salīdzinot abas CSA izvešanas shēmas, var secināt, ka tās atšķiras ar vairākiem rādītājiem:

- **konteineru metode:** maršrutā nav pārkraušanas stacijas, nav transporta piespiedu dīkstāves uz apmēram 4 stundām, transports pēc izkraušanas izgāztuvē brauc pa citu maršrutu.
- **bezkonteineru metode:** maršrutā nav izgāztuves, transports 2 reizes brauc pa vienu maršrutu pēc 4 stundu pārtraukuma (šis laiks pētījumā netika ņemts vērā).

Lai iegūtu pēc iespējas precīzākus pētījuma rezultātus, autori nav izmantojuši izlases metodi, bet ir analizējuši šobrīd pastāvošos desmit maršrutus, kur atkritumi tiek savākti ar bezkonteineru metodi, un divdesmit vienu maršrutu, kur CSA tiek savākti ar konteineru metodi, pētot sekojošus raksturlielumus [10]:

1. Bezkonteineru CSA savākšanas metode
 - Alga + sociālais nodoklis (mēnesī)
 - Apkalpojamo rajons
 - Apkalpojamo maršrutu skaits
 - Apstāšanās reižu skaits
 - Degvielas patēriņš (litros reisā un mēnesī)
 - Izmantojamo tehnikas vienību skaits kopā
 - Kopā gadā savākto CSA apjoms (m^3)
 - Maršrutu skaits
 - Mašīnu tips ar kravas tilpnes apjomu (m^3)
 - Noglabāto CSA apjoms (m^3)
 - Noskrējiens (km 1 reisam, 1 dienā)
 - Noskrējiens (km līdz maršrutam, pa to un līdz izkraušanas vietai)
 - Savākšanai patērētais laiks (1 reisam, 1 dienā)
 - Savākšanai un transportēšanai nepieciešamais laiks (1 reisam, 1 dienā)
 - Savāktais CSA apjoms (kopā mēnesī)
 - Strādājošo skaits reisā
 - Utilizācijai atšķirotu otrreizējo izejvielu apjoms (t)
2. CSA savākšana ar konteineriem
 - Alga + sociālais nodoklis (nedēļā)
 - Apkalpojamo rajons
 - Apkalpojamo maršrutu skaits
 - Apstāšanās reižu skaits
 - Degvielas patēriņš (litros dienā un nedēļā)
 - Izmantojamo tehnikas vienību skaits kopā
 - Konteineru amortizācija (kopā gadā)
 - Iztukšoto konteineru tips, tilpums, skaits (kopā dienā un nedēļā)
 - Kopā gadā savākto CSA apjoms (m^3)
 - Kopā savākto CSA apjoms (kopā dienā un nedēļā)
 - Maršrutu skaits
 - Mašīnu tips ar kravas tilpnes apjomu (m^3)
 - Noglabāto CSA apjoms (m^3)
 - Noglabāto CSA daudzums (m^3 kopā dienā un nedēļā)
 - Noskrējiens (km dienā un nedēļā)
 - Savākšanai un transportēšanai nepieciešamais laiks (dienā un nedēļā)
 - Strādājošo skaits (dienā un nedēļā)

Objektīvāku pētījuma rezultātu iegūšanai, autori daudzveidīgo pētāmo raksturlielumu analīzes rezultātā iegūtās skaitliskās vērtības pārvērta vienotā bāzes gada vērtību izteiksmē:

1. Bezkonteineru metode

- vidējais izvesto CSA apjoms uz 1 tehnikas vienību gadā = $X_2 = 21766 m^3$,
- vidējā konteineru amortizācija uz 1 maršrutu gadā = 0,00 Ls,
- vidējais degvielas patēriņš uz 1 tehnikas vienību gadā = 17695,76 l,
- vidējās degvielas izmaksas uz 1 tehnikas vienību gadā = 6181,54 Ls,
- vidējais patērētais laiks uz 1 maršrutu gadā = 181383,33 min vai 3023,06 h,
- vidējais transporta līdzekļu nobraukums gadā uz 1 maršrutu = 37219,86 km,
- vidējā darba alga + sociālais nodoklis uz 1 maršrutu gadā = 5027,95 Ls,
- vidējā maksa par noglabātajiem CSA no 1 maršruta gadā = $M_2 = 23647,01$ Ls,

- vidējās kopējās tiešās izmaksas uz 1 maršrutu gadā = 34856,50 Ls,
 - vidējie kopējie ieņēmumi no 1 maršruta gadā = 59203,52 Ls,
2. Konteineru metode
- vidējais izvesto CSA apjoms uz 1 tehnikas vienību gadā = $X_1 = 54166 \text{ m}^3$,
 - vidējā konteineru amortizācija uz 1 maršrutu gadā = 10547,48 Ls,
 - vidējais degvielas patēriņš uz 1 tehnikas vienību gadā = 34557,91 l,
 - vidējās degvielas izmaksas uz 1 tehnikas vienību gadā = 12079,02 Ls,
 - vidējais patērētais laiks uz 1 maršrutu gadā = 20833,77 min vai 3472,18 h,
 - vidējais transporta līdzekļu nobraukums gadā uz 1 maršrutu = 49886,89 km,
 - vidējā darba alga + sociālais nodoklis uz 1 maršrutu gadā = 12566,51 Ls,
 - vidējā maksa par noglabātajiem CSA no 1 maršruta gadā = $M_1 = 30742,86 \text{ Ls}$,
 - vidējās kopējās tiešās izmaksas uz 1 maršrutu gadā = 76483,35 Ls,
 - vidējie kopējie ieņēmumi no 1 maršruta gadā = 14733,52 Ls.

Lai noteiktu kādas CSA savākšanas metodes priekšrocību, tika analizēts vidējais savāktais CSA daudzums gada laikā par 1 reisu, attiecinot tos uz 1 vidējo tehnikas vienību, kas nodarbināta pēc konkrēto CSA savākšanas metodes. Pie tam pēc abām CSA savākšanas metodēm nodarbināto transporta līdzekļu amortizācija un pieskaitāmās izmaksas tiek pieņemti kā ekvivalenti lielumi, jo šie parametri pētījumā nav statistiski nozīmīgi.

Lai noteiktu vidējās CSA noglabāšanas izmaksas gada laikā par 1 maršrutu katrai CSA savākšanas metodei, autori ir izveidojuši formulas:

1. Konteineru metode:

$$M_1 = \left(\frac{X_1 * P_1}{K_1} \right) * U_1 ; \text{ šajā metodē } U_1 = 0 \text{ (šis parametrs netiek ņemts vērā),}$$

attiecīgi $M_1 = \frac{X_1 * P_1}{K_1}$, kur

M_1 – maksa par noglabāto kopējo CSA apjomu gada laikā no 1 maršruta

X_1 – no 1 maršruta noglabātais kopējais CSA apjoms

P_1 – presēšanas koeficients, ko piemēro izgāztuvē

K_1 – vidējais svērtais presēšanas koeficients 1 automašīnai = 3,25

U_1 – utilizācijas koeficients = 0

2. Bezkonteineru metode:

$$M_2 = \left(\frac{X_2 * P_2}{K_2} \right) * U_2, U_2 = (1-0,12) \text{ noglabātais CSA daudzums – utilizācijai}$$

atšķīrotās izejvielas

M_2 – maksa par noglabāto kopējo CSA apjomu gada laikā no 1 maršruta

X_2 – no 1 maršruta noglabātais kopējais CSA apjoms

P_2 – presēšanas koeficients, ko piemēro izgāztuvē

K_2 – vidējais svērtais presēšanas koeficients 1 automašīnai = 2,43

U_2 – utilizācijas koeficients = 0,88

Ievietojot skaitliskās vērtības un veicot aprēķinus, autori pētījuma rezultātā ieguva sekojošus ekonomiskās efektivitātes parametrus un izdarīja attiecīgus secinājumus:

1. Ar bezkonteineru metodi vidējās tiešās izmaksas uz 1 m^3 savākto CSA = 1,601 Ls = X_2 ,

2. Ar konteineru metodi vidējās tiešās izmaksas uz 1 m^3 savākto CSA $= 1,412\text{ Ls} = X_1'$
 rezultātā iegūst $\Delta X = X_2' - X_1' = 0,189\text{ Ls}/1\text{ m}^3$, jeb $11,805\%$ no X_2' , tātad $X_1' = 88,195\%$ no X_2'
3. Konteineru metodes efektivitāti no izmaksu viedokļa var aprēķināt, reizinot ΔX un kopējo pēc konteineru metodes savākto CSA apjomu gadā (X).
 $= 0,189\text{ Ls}/\text{m}^3 \times 1137486\text{ m}^3 = 214988\text{ Ls}$
E(efekt.) = $\Delta X \times X = 214988\text{ Ls}$
4. Konteineru metodes efektivitāte no degvielas patēriņa viedokļa
 - 4.1. Degvielas patēriņš (bezkonteineru metode)
 $y_2 = 17695,76$ litri/gadā (uz 1 tehnikas vienību, savācot 21766 m^3 CSA)
 - 4.2. Degvielas patēriņš (konteineru metode)
 $y_1 = 34557,91$ litri/gadā (uz 1 tehnikas vienību, savācot 54166 m^3 CSA)
 Secinājums: savācot $X_2 = 40\%$ no X_1 apjoma, tiek patērēts $y_2 = 51,21\%$ no y_1 , pie tam jāņem vērā arī gaisa piesārņojuma līmenis pie lielāka kopējā degvielas patēriņa, kur
 $y = y_2 + y_1$ – gadā kopā patērētais degvielas daudzums
5. Konteineru metodes efektivitāti var noteikt arī no transporta noskrējiena aspekta.
 Secinājumi: savācot $X_2 = 40\%$ no X_1 , tiek nobraukts
 $z_2 = 74,61\%$ no z_1 , pie tam šeit ir jāņem vērā arī ceļu noslogojuma faktors, kur $z = z_2 + z_1$ – kopā nobrauktais km skaits gadā
6. Konteineru metodes efektivitāti var noteikt arī no laika patēriņa aspekta
 Savācot $X_2 = 40\%$ no X_1 ,
 tiek patērēts $v_2 = 87,07\%$ no v_1 , kur $v = v_2 + v_1$ – kopā gadā patērētais laiks CSA savākšanai stundās
7. Ētiskais faktors – cilvēkiem nav jājūtas pazemojoši, ar atkritumu spaini vai maisu rokās (bezkonteineru metode) gaidot CSA savākšanas mašīnu.
8. Šos pētījuma rezultātus var attiecināt uz ikvienu citu pilsētu vai arī uz citu atkritumu apsaimniekošanas uzņēmumu Latvijā. Kaut arī Rīgas pilsētā infrastruktūra, transporta plūsma, attālumi līdz šķirošanas stacijai un izgāztuvei, pētāmā uzņēmuma finanšu resursu iespējas, savākto CSA apjoms, tehnikas un materiālu iepirkuma cenas un citi faktori ir atšķirīgi no citām pilsētām un uzņēmumiem, metodoloģija CSA savākšanai pēc konteineru un bezkonteineru metodēm visur ir ļoti līdzīga.

Nobeigumā autori secina, ka neatkarīgi no gaidāmajām izmaiņām ekonomikā, kā arī vispārējās globalizācijas tendencēm atkritumu problēma arī nākotnē saglabās savu aktualitāti.

Savācamais un līdz noglabāšanas vai utilizācijas vietai transportējamais CSA daudzums būs atkarīgs no vairākiem faktoriem:

- no augošā dzīves līmeņa,
- no māsaimniecības apstākļos pieaugošā kompostējamo atkritumu daudzuma,
- no CSA utilizācijas īpatsvara pastāvīgā pieauguma,
- no izmaiņām atkritumu sastāvā, ko nosaka jaunu utilizējamo materiālu izmantošana, no CSA daudzuma samazināšanas pasākumu īstenošanas dažāda līmeņa pašvaldībās, kā arī uz atkritumu bīstamības samazināšanu orientētu programmu izstrādāšanas valstiskos mērogos,

- no Eiropas, nacionālā un vietējā līmeņa likumdošanas aktu pieņemšanas, kas uzliek ražotājiem par pienākumu pieņemt atpakaļ tālākai pārstrādei no aprites izņemtās preces.

LITERATŪRA

1. Atkritumu apsaimniekošanas likums // *Neatkarīgās Rīta Avīzes pielikums "Likumi un lēmumi"*. – 2001. – 31. janv. – Nr. 5.
2. 2002. gada 22. oktobrī apstiprinātie Rīgas domes "Saistošie noteikumi Nr. 37".
3. *Rīga kā Latvijas galvaspilsēta* / T. Liventāla un V. Sadovska redakcija. – Rīgas pilsētas valdes izdevums, 1932. – 842 lpp.
4. *Экология для технических вузов*. Изд. 2-е. – Ростов на Дону: Изд. „Феникс”, 2003. – С. 231–235.
5. *Latvijas padomju enciklopēdija*. 5. sēj. – Rīga: Galvenā enciklopēdiju redakcija, 1984.
6. *Rīga*. – Rīga: Galvenā enciklopēdiju redakcija, 1988.
7. Rīgas pilsētas Izpildkomitejas Labiekārtošanas pārvaldes autotransporta uzņēmums [Prospekts]. Rīga, 1985.
8. Сбор отходов. Всемирная Организация Здравоохранения, Европейское Региональное Бюро, 2000.
9. Rīgas domes Vides departamenta npublicētie materiāli par 2002. gadu.
10. A/S „Hoetika – ATU” npublicētie materiāli.

The Efficiency of Container Method Utilization in the Waste Management of the City of Riga

Summary

As a theme for their investigation, the authors have chosen the analysis of the efficiency of solid household waste collection methods, so as to optimize the expenses of SHW collection and transportation in the City of Riga.

In the beginning of the article, the authors give a historical overview of waste management development all over the world and in the City of Riga. The analytical part of the work consists of an investigation of the use of SHW collection methods and large types of entities. The investigation was carried out on the basis of the largest waste management company in Riga – JSC “Hoetika-ATU”.

As a result of the investigation, the authors concluded that SHW transportation with a container method is much more economically efficient than using the non-container method. At the end of the article, the authors give their conclusions, which are derived from the results of the investigation. Several publications and monographs on waste management were used during the investigation, as well as the normative acts of Riga City Council, and JSC “Hoetika ATU” non-published materials.

Tirdzniecības centru mārketinga pasākumu komplekss

The Marketing–mix of Shopping Centre

Laila Stabulniece, lekt., *M. sc. com.*

Latvijas Universitāte

Tirdzniecības un kvalitātes vadības institūts

Aspazijas bulv. 5-238, Rīga, LV-1050

E-pasts: laila.stabulniece@lu.lv

Mazumtirdzniecības nozarei šodien raksturīgas straujas pārmaiņas, kas rodas visdažādāko faktoru ietekmes rezultātā. Tāpēc ļoti būtiski, raugoties no mazumtirdzniecības kopējo tendenču attīstības viedokļa, ir izveidot valsts iekšējā tirdzniecībā optimālu mazumtirdzniecības uzņēmumu struktūru. Viens no strauji augošiem mazumtirdzniecības uzņēmumu tipi ir tirdzniecības centri, kuri apvieno pārtikas lielveikalus, specializētos veikalus un pakalpojumu uzņēmumus. Būtiska tirdzniecības centru problēma ir atšķirīgu konkurences priekšrocību nodrošināšana uzņēmumam, lai veidotu savu pozīciju tirgū, orientējoties uz definēto mērķa tirgu. Rakstā analizēti tirdzniecības centru mārketinga kompleksa veidošanas problēmu teorētiskie un praktiskie aspekti.

Atslēgvārdi: tirdzniecības centrs, universālveikals, primārais un sekundārais mazumtirdzniecības uzņēmumu tips, tirdzniecības funkcijas, konkurences priekšrocība, pozicionēšana.

Pēdējos gados Latvijā strauji attīstās viens no mūsdienu mazumtirdzniecības jaunākajiem un tirdzniecības platības ziņā lielākajiem nozares uzņēmumu tipi – tirdzniecības centri. Pašlaik lielākie tirdzniecības centri ir SIA *Linstow Varner* piederošie *Mols* (38 tūkst. m²) un *Alfa* (37 tūkst. m²), bet nākotnē pēc otrās kārtas nodošanas par lielāko tirdzniecības centru varētu kļūt *Domina Shopping*. SIA *Linstow Varner* ir lielākais tirdzniecības nozares investors, nekustamā īpašuma attīstītājs Baltijas valstīs. Savu darbību Latvijā *Linstow Varner* sāka 1996. gadā. Patlaban kompānija ir īpašnieks un tirdzniecības centru operators tirdzniecības centriem *Dole*, *Mols*, *Centrs*, *Origo*, *Minska* un tirdzniecības parkam *Alfa* [9]. Tirdzniecības centri ir kļuvuši par populāru iepirkšanās vietu un neatņemamu modernā patērētāja iepirkšanās kultūras sastāvdaļu. Kā liecina tirdzniecības centru veikto pētījumu rezultāti, Rīgā 2003. gadā 64% pircēju iepērkas tirdzniecības centros un apmeklē tos vismaz reizi mēnesī [10]. Īpaši veiksmīgs 2003. gads ir bijis tirdzniecības centram *Mols*: pēc paplašināšanas apmeklētāju skaits gada laikā pieaudzis par 92%, pirkumu skaits – par 75%, bet apgrozījums palielinājies par 90,2%. Vidējais pirkums *Molā* pagājušajā gadā ir bijis 7,04 Ls vērtībā, kas ir augstākais vidējais pirkuma rādītājs tirdzniecības centra vēsturē [6]. Jāatzīmē, ka kopumā Latvijā tirdzniecības platību pieaugums apsteidz mazumtirdzniecības pieauguma tempus, kas izskaidrojams ar konkurences saasināšanos starp vadošajiem tirdzniecības tīkliem *VP Market*, *Rimi* un *Kesko Food*. Visstraujāk tirdzniecības platību sektors Latvijā attīstījās 2002. un 2003. gadā, pateicoties *VP Market* un *Kesko Food* izraisītajai konkurences pastiprināšanās tendencei, kā arī pozitīvajām

izmaiņām uzņēmējdarbības vides sakārtošanā, kas veicina ārvalstu investīcijas. Salīdzinot kopējās mazumtirdzniecības platības, kas pārsniedz 3000 m², Rīgā, Viļņā un Tallinā, pēc nekustamā īpašuma kompānijas *Ober-Haus* datiem uz 2004. gada februāri, jāsecina, ka vislielākās tās ir Rīgā – 372,7 tūkst. m² (Viļņā – 325,3 tūkst. m², Tallinā – 297,0 tūkst. m²). Rīgā pēdējos divos gados vērojams izteikti straujš lielo tirdzniecības platību pieaugums: ja 2002. gada sākumā mazumtirdzniecības platības virs 3000 m² bija 166,5 tūkst. m², tad 2003. gada beigās jau 293 tūkst. m², bet 2004. gada februārī – 372,7 tūkst. m² [8].

Tā kā tirdzniecības mārketinga kā specializēts mārketinga virziens ir izveidojies relatīvi nesen, bet klasiskā mārketinga teorijas atziņas raksturo mazumtirdzniecības uzņēmumus tikai kā firmas sadales sistēmas elementus, tad daudzas nozares problēmas, kas saistītas ar mazumtirdzniecības straujo un dinamisko attīstību (lielā mērā – pateicoties ātrākai kapitāla apritei nekā citās tautas saimniecības nozarēs), zinātniskajā literatūrā atspoguļotas visai nepilnīgi. *Viens no šādiem jautājumiem ir tirdzniecības centru kā sekundārā mazumtirdzniecības uzņēmuma tipa mārketinga pasākumu kompleksa veidošanas īpatnības.* Mārketinga literatūrā un publicētajos pētījumos galvenokārt analizētas atsevišķu mazumtirdzniecības uzņēmumu primāro tipu (piemēram, specializēto veikalu, zemu cenu veikalu, pārtikas lielveikalu u.c.) mārketinga stratēģijas īpatnības, nesaistot tās savstarpējā mijiedarbībā, kā tas vērojams tirdzniecības centros. Analizējot izveidojušos situāciju Latvijas mazumtirdzniecībā, jāsecina, ka daudzu tirdzniecības centru mārketinga kompleksa veidošana bieži notikusi pēc t.s. “izmēģinājumu un kļūdu” metodes. Uzkrājot zināmu pieredzi, nepieciešams šo situāciju vispārināt gan praktiskā, gan teorētiskā aspektā, kas dotu iespēju prognozēt tirdzniecības centru kā sekundārā mazumtirdzniecības uzņēmuma tipa iespējamās nākotnes attīstības tendences un ietekmi uz mazumtirdzniecības vidi Latvijā. *Raugoties no pētījumu metodoloģijas viedokļa, svarīgs ir gan tirdzniecības centru izveidošanās vēsturiskais aspekts, hronoloģiski izsekojot to izcelšanās un attīstības vēsturei, gan arī dažāda tipa mazumtirdzniecības uzņēmumu funkciju un mārketinga pasākumu integrācijas aspekts, darbojoties vienotā tirdzniecības centrā atbilstoši tā pozicionējumam tirgū.* Pētījuma mērķis ir identificēt tirdzniecības centru kā sekundārā mazumtirdzniecības uzņēmuma tipa mārketinga pasākumu kompleksa veidošanas būtiskākās īpatnības un problēmas, kas veidotu pamatu turpmākai diskusijai par tirdzniecības centru straujās attīstības potenciālo ietekmi uz citiem mazumtirdzniecības uzņēmumu veidiem.

Tirdzniecības centrs saskaņā ar Latvijas tirgotāju asociācijas un mārketinga pētījumu firmas *Profindex* definīciju ir vienā ēkā izvietots mazumtirdzniecības uzņēmums ar norobežotām un telpiski atdalītām tirdzniecības vietām, kurās darbojas dažādi operatori (patstāvīgi mazumtirdzniecības uzņēmumi, kuri ir tirdzniecības centra platību nomnieki) [9]. Tirdzniecības centra administrācija veic pārvaldes un centra uzturēšanas funkcijas, tai skaitā – organizē nomnieku atlasī un izvēli; te notiek arī daļēja centrā iesaistīto mazumtirdzniecības uzņēmumu mārketinga funkciju centralizācija.

Jāatzīmē, ka Rietumeiropā un Amerikā tirdzniecības centri vēsturiski ir veidojušies divējādi, un mūsdienu tirdzniecības centri daļēji ir “pārmantojuši” savu priekšteču mārketinga stratēģiju īpatnības.

Daļa no tirdzniecības centriem ir veidojušies ilgākā laika posmā kā vairāku tirdzniecības uzņēmumu telpiska aglomerācija, lai labāk spētu piemēroties apkalpojamā rajona iedzīvotāju vajadzībām un prasībām (blakus izvietojušies pārtikas veikali, gaļas izstrādājumu veikals, maizes ceptuve, konditoreja, ikdienas pieprasījuma preču veikals, aptieka, kā arī pakalpojumu uzņēmumi – pasts, bankas

filiāle, veļas mazgātava un ķīmiskā tīrītava). Šodien tādus vēl var sastapt nelielu pilsētu un lauku apdzīvoto vietu centros, kaut gan tie nespēj pretoties lielformāta mazumtirdzniecības uzņēmumu konkurences spiedienam. Lielākās pilsētās par šāda tipa tirdzniecības centriem (respektīvi – izveidojušies tirdzniecības centri) varētu uzskatīt tirdzniecības uzņēmumu pasāžas un galerijas, kuras patērētāji lielākā vai mazākā mērā uztver kā vienotu veselumu ar kompleksu piedāvājumu.

Otrs tirdzniecības centru veidošanās ceļš saistīts ar vienu no primārajiem tirdzniecības uzņēmumu tiptiem – universālveikaliem.

Universālveikali ir lielformāta mazumtirdzniecības uzņēmumi, kuros viens operators, izmantojot dažādas pircēju apkalpošanas metodes (pašapkalpošanos, individuālu apkalpošanu, izvēli no atklātā preču klāsta) piedāvā plašu un dziļu preču sortimentu apvienojumā ar papildus pakalpojumiem vidējā un/ vai augstā cenu līmenī. Raksturīga universālveikala īpatnība ir preču izkārtojums pa nodaļām un sekcijām (parasti pēc ražotāju firmu preču zīmēm jeb zīmoliem) ar vienotu norēķinu mezglu katrā stāvā. Klasiska universālveikala organizatoriskā struktūra un funkcionālā struktūra atbilst tajā pārstāvētajām preču grupām un zīmoliem, kas izvirza paaugstinātas prasības tirdzniecības darbinieku kvalifikācijai. Latvijā par universālveikalu (vienīgais tipiska universālveikala piemērs ir *Stockmann*) uzskata mazumtirdzniecības uzņēmumu ar vismaz 1000 m² tirdzniecības platību, kurā darbojas viens galvenais operators un vienas preču grupas īpatsvars nepārsniedz 50% no apgrozījuma, savukārt Rietumeiropā universālveikalu platību standarti ir ievērojami augstāki: no 6000 līdz 30 000 m², bet sortimenta vienību skaits pārsniedz 500 tūkst. artikulus [1, 20]. Pirmie universālveikali Eiropā parādījās 19. gadsimta 70. gados, bet īstu uzplaukumu tie piedzīvoja pēc Otrā pasaules kara, apvienojot sevī specializētās tirdzniecības priekšrocības (dziļš sortiments un augsti kvalificēta apkalpošana katrā preču grupā, papildus pakalpojumu piedāvājums) un iespēju veikt daudzveidīgus pirkumus vienā tirdzniecības uzņēmumā. Universālveikali ar savu eksterjeru un interjeru veidoja lielisku iepirkšanās atmosfēru, piedāvāja augstas kvalitātes un jaunākajām modes tendencēm atbilstošu preču piedāvājumu.

Sākot no pagājušā gadsimta 60. gadu otrās puses, Rietumeiropā iezīmējās universālveikalu kā tirdzniecības uzņēmumu tipa pagrimuma tendence [3, 51]. Daļēji tas saistīts ar lielformāta specializētās tirdzniecības paātrinātu attīstību, parādoties jauniem mazumtirdzniecības uzņēmumu tiptiem, kuri spēja nodrošināt labāku izvēli un zemākas cenas, kas ekonomikas stagnācijas situācijā piesaista ne tikai klientus no t.s. zemākā tirgus, bet arī no vidējā tirgus. Bez tam jāatzīmē arī problēmas, kas izriet no universālās tirdzniecības būtības: nepieciešami lieli preču krājumi, lai nodrošinātu gan plašu, gan dziļu sortimentu, kvalificēts personāls, lielas tirdzniecības platības, cenu līmenim atbilstošas tirdzniecības iekārtas un telpu iekārtojums, kas ievērojami palēnina naudas līdzekļu aprites ātrumu. Preču piedāvājuma daudzveidības, kā arī tirdzniecības uzņēmumu preču zīmju straujā attīstība būtiski ierobežoja universālveikalu attīstības iespējas, izmantojot tiem tradicionālo mārketinga koncepciju, un rezultātā samazinot to tirgus daļu.

Mēģinot piemēroties tirgus situācijai, mainījās universālveikalu mārketinga stratēģijas būtība: parādījās universālveikalu specializācijas tendences, sāka veidoties universālveikalu ķēdes jeb tīkli, kā arī universālās tirdzniecības ideju sekmīgi tālāk attīstīja t.s. plānotie tirdzniecības centri, kuru plašākas attīstības iespējas neapšaubāmi noteica universālveikalu tirgus daļas straujā samazināšanās. Šodien ir izveidojušies divi universālveikalu veidi: pilna sortimenta jeb klasiskie universālveikali (angļu val. – *full-line department stores*; vācu val. – *Warenhaus*) ar plašu un dziļu sortimentu daudzās produktu kategorijās (piemēram, *May Department*

Stores, Macy's, Dillards Department Stores, Karstadt, Kaufhof) un nepilna sortimenta jeb specializētie universālveikali (angļu val. – *limited-line department stores*; vācu val. – *Kaufhaus*) ar dziļu sortimentu vienā vai dažās preču grupās (1 – 3) un bez pārtikas produktu piedāvājuma (piemēram, *Boecker, Neiman Marcus, Lord & Taylor, Saks Fifth Avenue, Nordstrom*) [3, 52].

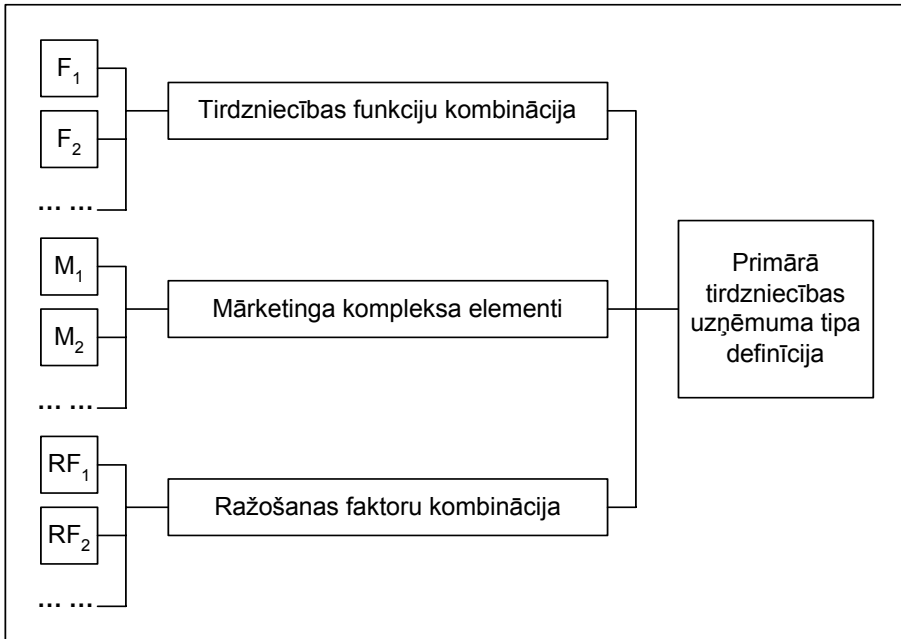
Pēdējos gados Rietumeiropas valstu galvaspilsētās gan ir vērojamas atsevišķu universālveikalu “atdzimšanas” pazīmes (piemēram, *KaDeWe* Berlīnē, kas ir pat kļuvis par populāru tūrisma objektu, vai *Printemps* Parīzē, kas pazīstams kā vecākais universālveikals ar lielisku panorāmas skatu uz Parīzi), taču par stabilu tendenci vēl runāt ir pārāgri, lai gan izmaiņas patērētāju uzvedībā un prasības pēc izklaides un brīvā laika pavadīšanas iespējām, kā arī īpašas tirdzniecības atmosfēras varētu veicināt šī mazumtirdzniecības uzņēmumu tipa renesansi. Lielā mērā šīm prasībām atbilst tirdzniecības centri, kas izveidojušies gan pilsētu centros, gan arī ārpus pilsētām.

Tirdzniecības centrs ir sekundārais mazumtirdzniecības uzņēmuma tips, kas apvieno vairākus primāros mazumtirdzniecības uzņēmumu tipus, veidojot augstāka līmeņa mazumtirdzniecības struktūru. Līdz ar to tirdzniecības centru mārketinga īpatnības izriet no:

- 1) *tirdzniecības centrā apvienoto primāro mazumtirdzniecības uzņēmumu tipu stratēģijas īpatnībām;*
- 2) *tirdzniecības centrā esošo mazumtirdzniecības uzņēmumu savstarpējās mijiedarbības gan vienas sortimenta nozares robežās, gan visa tirdzniecības centra kopējā piedāvājuma kontekstā;*
- 3) *atsevišķu mārketinga un citu funkciju centralizācijas pakāpes, deleģējot tās tirdzniecības centra pārvaldes aparātam.*

Latvijas mazumtirdzniecībā esošā negatīvā pieredze liecina, ka neveiksmīga mārketinga koncepcija attiecībā uz tirdzniecības centru sortimenta nozaru definēšanu un nomnieku izvēli, kā arī centralizācijas un decentralizācijas elementu mijiedarbības nepareiza realizēšana tirdzniecības centru pārvaldē vai nu noved pie ļoti dārgu projektu bankrota (piemēram, *Krasta Centrs*), vai arī nenodrošina dzīvotspējīgu pozīciju tirgū (piemēram, tirdzniecības centra *Dole* neveiksmes). Latvijā līdz šim, ņemot vērā tirdzniecības centru relatīvi īso pastāvēšanas un attīstības vēsturi, nav veikts to darbības pozitīvo un negatīvo aspektu izvērtējums, kas varētu ietekmēt visas mazumtirdzniecības attīstības kopējās tendences nākotnē. Piemēram, jau tagad ir vērojama specializēto veikalu koncentrēšanās lielākajos tirdzniecības centros, vispār atsakoties no patstāvīgām (atsevišķi izvietotām) atrašanās vietām ārpus tirdzniecības centriem. Arī specializētajā tirdzniecības mārketinga literatūrā tirdzniecības centru veidošanas un darbības problēmas raksturotas ievērojami mazāk, galveno uzmanību veltot atsevišķiem mazumtirdzniecības uzņēmumu tiptiem.

Viena no būtiskākajām mārketinga stratēģijas veidošanas problēmām tirdzniecības centros ir principiāli atšķirīgie virzieni, kādos atsevišķi mazumtirdzniecības uzņēmumu tipi veido savas konkurences priekšrocības. Jebkurš primārais mazumtirdzniecības uzņēmuma tips ir oriģināls tajā izpildīto tirdzniecības funkciju, pielietoto mārketinga kompleksa elementu un uzņēmumu veidojošo ražošanas faktoru kombinācijas kopums, kas rezultātā tirgū izpaužas kā klientiem sniegtais tirdzniecības pakalpojums (1.att.).



1. att. Primārā mazumtirdzniecības uzņēmuma tipa koncepcija [2, 170]
The concept of the primary retailing format

Dažādos mazumtirdzniecības uzņēmumu tipos ļoti būtiski atšķiras atsevišķu tirdzniecības funkciju izpildes apjoms un intensitāte, kas nosaka visas tirdzniecības uzņēmumā notiekošās tehnoloģiskā procesa sastāvdaļas un aktivitātes, kas vērstas uz piegādes un noieta tirgiem (1. tab.). Piemēram, šauri specializētā tirdzniecības uzņēmumā akcents tiks likts uz sortimenta dziļuma veidošanu un pakalpojumu nodrošināšanu, kā arī pircēju informēšanu, bet pārtikas produktu lielveikalā (supermārkētā) – uz sortimenta plašuma veidošanu, manipulācijām ar precī, pircēju ietekmēšanu un maiņas procesa realizēšanu, savukārt dižveikalā (hipermārkētā) izteiktāka vēl papildus ir sociālo kontaktu funkcija. Apvienojot tirdzniecības funkcijas vienotā tirdzniecības centrā, notiek zināma funkciju pārdale: daļa no atsevišķam mazumtirdzniecības uzņēmumam raksturīgām funkcijām “pāriet” tirdzniecības centra kā uzņēmuma pārziņā, paralēli tam visi tirdzniecības centrā esošie veikali neatkarīgi no to specifikas, pateicoties komunikācijas un sociālo kontaktu funkcijām, var “izmantot” atsevišķu funkciju realizācijas priekšrocības, piemēram – lielāku apmeklētāju skaitu.

Katrā mazumtirdzniecības uzņēmumā realizēto funkciju kopums un specifika nosaka konkrētos mārketinga kompleksa pasākumus, kas ir raksturīgi šim uzņēmumam gan kā attiecīgā mazumtirdzniecības uzņēmuma primārā tipa pārstāvim, gan kā individuālam (personificētam) tirdzniecības uzņēmumam. Jāatzīmē, ka mazumtirdzniecības uzņēmuma mārketinga pasākumu komplekss ietver gan ražošanas, gan pakalpojumu uzņēmumam raksturīgos elementus, turklāt to savstarpējā mijiedarbība veido kvalitatīvi atšķirīgu šī jēdziena interpretāciju, īpaši ievērojot tirdzniecības pakalpojuma specifisko raksturu (iespēja apmierināt konkrēta patērētāja dažādās vajadzības vienā tirdzniecības vietā, vienlaicīgi lielākā vai mazākā mērā piedāvājot alternatīvas izvēles iespējas vienas noteiktas vajadzības apmierināšanai).

Kā parādīts 2.att., kuru raksta autore izveidojusi, balstoties uz specializētās tirdzniecības mārketinga literatūras bāzes, mazumtirdzniecības uzņēmuma mārketinga kompleksa elementi tikai nosacīti atbilst klasiskā mārketinga teorijā dominējošai koncepcijai. Turklāt specializētajā tirdzniecības mārketinga literatūrā nav izstrādāts vienots modelis, kas raksturotu visus mazumtirdzniecības uzņēmuma mārketinga kompleksa elementus, un novērojama izteikta viedokļu dažādība [5].

1. tabula

**Mazumtirdzniecības uzņēmuma funkcijas [4, 193]
Functions of the retail organization**

Funkciju grupa	Funkcija	Elementi un uzdevumi
1. Tīrās preču apgrozības funkcijas	1) Kvantitatīvā funkcija 2) Sortimentā veidošana 3) Manipulācijas ar precī	Piegādes partiju veidošana; sortimenta plašuma un dziļuma veidošana; piegādes partiju sadalīšana, fasēšana u.c. piemērošana klientu vajadzībām
2. Neatbilstību novēršana starp ražošanu un patērēšanu šaurākā nozīmē	1) Telpiskās neatbilstības pārvarēšana 2) Laika neatbilstības pārvarēšana	Loģistikas infrastruktūras veidošana un transportēšana; iepriekšēja pasūtījumu izvietošana ražošanā; preču glabāšana noliktavās; apgrozījuma kredītēšana
3. Apgrozījuma organizēšanas funkcijas	1) Cenu veidošana 2) Tirdzniecības pakalpojuma nodrošināšana 3) Maiņas procesa realizācija	Piegādātāju un pircēju interešu ievērošana; kvalitātes garantijas; preču izmantošanas atbalsts; maiņas juridisko un ekonomisko nosacījumu ievērošana; inkasācija
4. Komunikācijas funkcijas	1) Pircēju ietekmēšana 2) Pircēju informēšana	Vajadzību aktivizēšana; pirkšanas veicināšana; piegādātāju un pircēju informēšana
5. Sociālās funkcijas	1) Brīvā laika pavadīšanas funkcija 2) Sociālo kontaktu veidošana	Pozitīvu emociju un pārdzīvojumu radīšana; personiskās kontaktēšanās iespēju nodrošināšana

Tirdzniecības centrs kā primāro mazumtirdzniecības uzņēmumu tipu kopums un vienots veselums pieprasa izveidot vienotu tirdzniecības uzņēmuma pozīciju tirgū, kas to spētu identificēt mērķa tirgū, nesadrumstalojot uzņēmuma tēlu pa tā “sastāvdaļām” – atsevišķiem to veidojošiem uzņēmumiem. Līdz ar to daļa no katra tirdzniecības centru veidojošo uzņēmumu mārketinga kompleksa elementiem un mārketinga pasākumiem jāorganizē centralizēti, kas, no atsevišķa tirdzniecības uzņēmuma viedokļa raugoties, var būt visai problemātiski, jo pārlieku liels centralizēti organizējamo mārketinga pasākumu īpatsvars potenciāli var “apdraudēt” konkrētā veikala tēlu un izveidojušos pozīciju tirgū (sliktākajā gadījumā – pircēji to pat var vairs neatpazīt vai sajaukt ar līdzīga profila konkurējošu uzņēmumu), kā arī tas ir papildus finansiālais slogs obligāto maksājumu veidā (kas, no atsevišķa uzņēmuma viedokļa raugoties, ne vienmēr sevi attaisno). Kopīgas atrašanās vietas priekšrocības praktiski vienmēr spēj nodrošināt lielāku apmeklētāju skaitu, ja

veiksmīgi izvēlēta paša tirdzniecības centra atrašanās vieta, bet pircēju piesaisti konkrētajam veikalam nosaka gan tā izvietojums tirdzniecības centrā, gan konkurentu un papildinošu sortimentu piedāvājošu veikalu tuvums, gan paša veikala individuālā mārketinga koncepcija, kas nedrīkst nonākt pretrunā ar tirdzniecības centra realizēto mārketinga stratēģiju (piemēram – attiecībā uz cenu līmeni un cenu atlaizu piedāvājumu, reklāmās izmantotajiem tēliem u.c.).



2.att. Mazumtirdzniecības uzņēmuma mārketinga pasākumu komplekss
The marketing – mix of the retail organization

Tirdzniecības centrā apvienotie mazumtirdzniecības uzņēmumu primārie tipi, dažādā intensitātē realizējot tirdzniecības funkcijas, izmanto principiāli atšķirīgas pieejas konkurences priekšrocību veidošanai un mērķa tirgus pircēju piesaistei. Kā galvenās alternatīvas, kas raksturo konkurences stratēģiju virzienus mazumtirdzniecībā, raugoties no katra tipa pozīcijām, jāatzīmē sekojoši virzieni [3, 46-73]:

- Orientēšanās uz produktu piedāvājumu un izvēles nodrošināšanu patērētājiem: tirdzniecības uzņēmums, veidojot specializētu vai universālu sortimentu, nodrošina sev stabilu un tirgū skaidri identificējamu atšķirību, izvēloties noteiktas preču grupas, veidus, piegādātājus, preču zīmolus u.c., kas izpaužas kā relatīva konkurences priekšrocība.
- Orientēšanās uz cenu līmeni, veidojot konkurences priekšrocības: tirdzniecības uzņēmums piedāvā zemas cenas (*discount*) vai arī organizē

lielformāta tirdzniecību, kas dod izmaksu priekšrocības, un rezultātā tirgū parādās kā zemāks cenu līmenis.

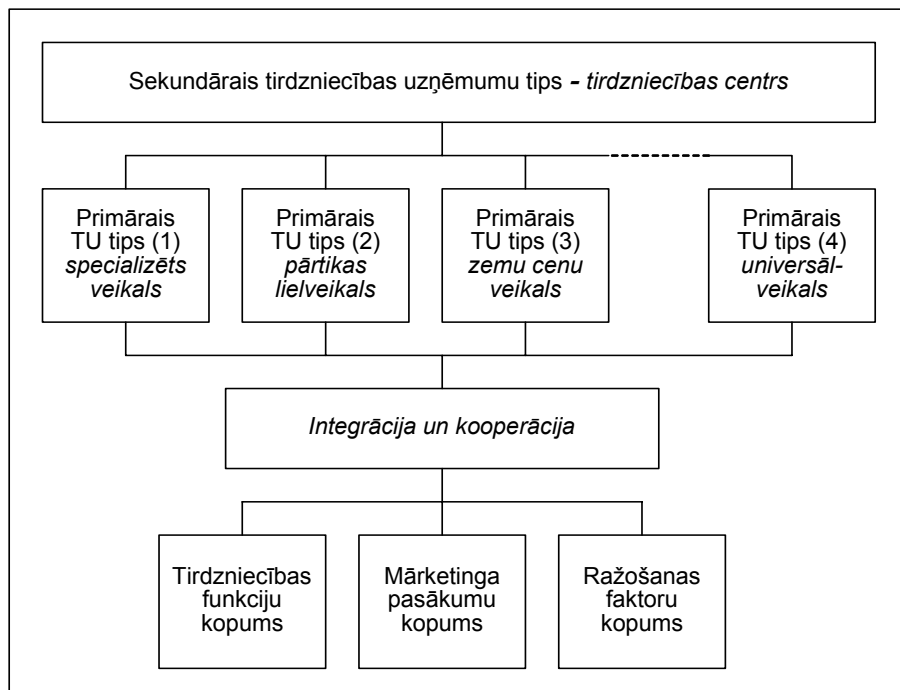
- Orientēšanās uz tirdzniecības uzņēmuma darbības procesu un organizatoriskās struktūras integrāciju, veidojot konkurences priekšrocības: relatīva izmaksu ekonomija un labāka atpazīstamība tirgū tiek panākta, veidojot veikalu ķēdes un tirdzniecības uzņēmumu apvienības; atteikšanās no tradicionālajām mazumtirdzniecības tehnoloģiskā procesa sastāvdaļām dod iespēju piedāvāt jaunus, izmaksu ziņā ekonomiskākus uzņēmumus (piemēram, veikali – noliktavas).
- Orientēšanās uz iepirkšanās laika un vietas ērtību nodrošināšanu patērētājiem, veidojot konkurences priekšrocības – pārtikas produktu un ātrās aprītes preču tirdzniecībā tā ir nelielu tirdzniecības uzņēmumu dominējošā stratēģija, kas primāri balstās uz piemērotas atrašanās vietas noteikšanu un precīzu apkalpes rajona norobežošanu, izvairoties no tiešas konkurentu klātbūtnes. Ja šo stratēģiju kombinē ar lielformāta mazumtirdzniecību, tad patērētājiem tiek piedāvāta t.s. vienas pieturas iepirkšanās (*one-stop-shopping*), kas raksturīga hipermārketiem.
- Orientēšanās uz tiešo mārketingu, kas paredz datu bāzu mārketinga izmantošanu un komunikācijas nodrošināšanas tehnisko līdzekļu izvēli ar mērķa tirgus patērētājiem (pasta sūtījumu tirdzniecība, katalogu izplatīšana u.c.).
- Orientēšanās uz citu nozaru papildus pakalpojumu piedāvājumu, veidojot konkurences priekšrocības – tirdzniecības uzņēmums bez iespējām iepirkties piedāvā arī ikdienas sadzīves organizēšanai nepieciešamos pakalpojumus, tādējādi piesaistot papildus klientus.

Piesaistot tirdzniecības centra nomniekus, jāņem vērā to atšķirīgā pieeja savu individuālo konkurences priekšrocību nodrošināšanai. Piemēram, specializēts tirdzniecības uzņēmums no plaši atpazīstamas veikalu ķēdes būs izdevīgākā pozīcijā, salīdzinot ar konkurējošu analogisku uzņēmumu, kurš nepārstāv veikalu ķēdi. Zemu cenu veikalu iekļaušana tirdzniecības centrā “pazeminās” tā prestižu, kas var negatīvi ietekmēt pārējo nomnieku darbību un maldināt potenciālos klientus attiecībā uz tirdzniecības centra cenu līmeni, kā arī “sabojāt” tā tirgus pozīciju. Vienlaikus tirdzniecības centriem ir unikāla iespēja panākt sinerģijas efektu pircēju piesaistīšanā, pateicoties tirdzniecības uzņēmumu dažādībai.

Kopumā jāsecina, ka tirdzniecības centrs nav uzskatāms par vairāku vai daudzu mazumtirdzniecības uzņēmumu mehānisku apvienojumu vienā atrašanās vietā. Katrs mazumtirdzniecības uzņēmums atrodas mijiedarbībā ar citiem tirdzniecības centra veikaljiem, tāpēc pareiza nomnieku (tai skaitā – konkurentu) izvēle un to pārstāvēto sortimenta nozaru atlase, par ko atbild tirdzniecības centra administrācija, ir viens no izšķirošākajiem faktoriem sekmīgai centra darbībai. Turklāt precīzi jādefinē centralizēti veicamās funkcijas un mārketinga pasākumi, kā arī nomnieku finansiālais atbalsts šo pasākumu veikšanai, norobežojot decentralizēti (respektīvi – patstāvīgi) veicamos pasākumus. Lai tirdzniecības centrs kā sekundārais tirdzniecības uzņēmumu tips varētu sevi pozicionēt tirgū, nepieciešama tajā esošo mazumtirdzniecības uzņēmumu un funkciju integrācija (3.att.). Kā liecina citu valstu tirdzniecības prakse, integrēt tirdzniecības centrā iespējams praktiski jebkuru primāro mazumtirdzniecības uzņēmuma tipu.

Tirdzniecības centrs sastāv no viena vai vairākiem t.s. enkurveikaljiem jeb “magnētiem” un daudziem specializētiem veikaljiem, kas pārstāv dažādas sortimenta nozares un produktu kategorijas, kā arī papildus pakalpojumus piedāvājošiem

uzņēmumiem. Enkurveikalu (Latvijā parasti tie ir supermārketi vai hipermārketi, bet citās valstīs – arī universālveikali) uzdevums ir nodrošināt lielu pastāvīgo pircēju plūsmu, kuri apmeklē arī citus tirdzniecības centrā izvietotos veikalus. Līdz ar to vēl viens faktors, kas izšķir tirdzniecības centra panākumus tirgū, ir nomnieku izvēle enkurveikaliem.



3.att. Sekundārā tirdzniecības uzņēmumu tipa koncepcija [2, 173]
The concept of the secondary retailing format

Kā veiksmīgi un spēcīgi enkurnomnieki lielākajā daļā no tirdzniecības centriem tiek iekļauti SIA *RIMI Latvia* pārtikas lielveikali *RIMI* un dižveikali *RIMI Hypermarket*. Jauno hipermārketu koncepciju, pārveidojot *Maxi Rimi* par *RIMI Hypermarket* (tirdzniecības platība 6000 m²), izstrādājuši vadošie dizaineri no Francijas kompānijas *Market Value*, kuri ir viena no lielākajiem Eiropas pārtikas lielveikalu tīkla *Carrefour* dizaina autori, sadarībā ar Latvijas dizaineriem, piedāvājot mūsdienīga tirgus laukuma biznesa ideju [6]. Piemēram, tirdzniecības parkā “Alfa” *RIMI* kā galvenais enkurnomnieks veido gandrīz 50% no kopējā apgrozījuma, kas uzskatāmi raksturo tā ieguldījumu sekmīgā tirdzniecības centra darbībā. Neskatoties uz līdzšinējo pozitīvo pieredzi minētā enkurnomnieka piesaistē, tirdzniecības centros vērojama liela vienveidība: praktiski visi lielle enkurnomnieki ir pārtikas lielveikalu tīkli (piemēram, *RIMI*, *Maxima*, *Citymarket*). Apvienojoties Somijas *Kesko Food* (*Citymarket* īpašnieks) un Zviedrijas *ICA AB* (*Rimi Latvia* mātes uzņēmums) lai iegūtu 25% tirgus [7], šī vienveidība varētu kļūt vēl ievērojamāka (ja arī tiek saglabātas esošās tirdzniecības zīmes, tad izmaksu ekonomija prasīs samazināt piegādātāju skaitu, kas piedāvājumu padarīs līdzīgāku). Kā liecina Rietumeiropas valstu pieredze, par vadošajiem enkurnomniekiem iespējams piesaistīt arī universālveikalus (īpaši – nepilna sortimenta

universālveikalus, kuri orientējas uz apģērbu un tekstilpreču piedāvājumu). Ja Latvijas mazumtirdzniecībā vērojamas koncentrācijas tendences izpaudīsies arī gatavo apģērbu tirdzniecībā, tad šādu universālveikalu izveidošanās (vai ienākšana no citām valstīm) būtu attīstības procesa loģisks rezultāts. Lielākos tirdzniecības centros bez galvenā enkurnomnieka parasti ir arī citi specializēti lielformāta veikali (piemēram, veiksmīgi izvēlēti ir tirdzniecības parka *Alfa* pārējie enkurnomnieki “*Senukai*”, “*Sotka*”, *Asko*”, kas atšķiras no citiem tirdzniecības centriem un izvēlēti atbilstoši *Alfas* pozicionējumam tirgū).

Potenciālajam klientam, izvēloties tirdzniecības centru par iepirkšanās vietu, svarīgas ir sekojošas prasības: laba cena, laba atmosfēra, labs serviss, regulāras cenu atlaides, veikalu dažādība, pieejama atrašanās vieta un izklaides iespējas [10]. Tāpēc izveidojusies situācija, ka lielākajā daļā tirdzniecības centru ir pārstāvēti vieni un tie paši veikali, rada zināmu apjukumu pircēju vidū, jo tirdzniecības centri kļūst aizvien līdzīgāki un to esošais pozicionējums “izplūst”.

Tirdzniecības centri Rīgā pēdējos gados regulāri veic pētījumus par pircēju vērtējumu, analizējot savas stiprās un vājās puses un salīdzinot sevi ar konkurentiem (2.tab.).

2. tabula

Tirdzniecības centru salīdzinošs vērtējums 2003.g. [10] Comparative comparison of shopping centres 2003

Tirdzniecības centrs	Pirmais nosauktais	Kopējā atpazīstamība	Apmeklējis 6 mēn. laikā	Dod priekšroku	Kvalitāte (10 ballu sistēmā)
	% no aptaujātajiem				
“Centrs”	16	95	50	22	7,1
“Mols”	17	89	32	11	7,7
“Dole”	4	87	20	9	6,8
“Alfa”	22	78	45	26	8,2
“Barona centrs”	3	62	28	6	7
“Origo”	0,4	60	30	5	6,3
“Spice”	7	47	21	10	7,7

2003.gada sākumā organizētā pircēju aptauja liecināja, ka veiksmīgākais tirdzniecības centrs ir tirdzniecības parks *Alfa*, kura kvalitāte novērtēta ar 8,2 ballēm, un tam dod priekšroku 26% aptaujāto; tie ir visaugstākie rādītāji tirdzniecības centru vidū.

Pircēji uzskata, ka tirdzniecības parkā *Alfa* ir veikalu un piedāvājuma dažādība (to atzinuši 36% aptaujāto), laba atmosfēra (31%), labs serviss (25%), labas cenas (24%), bet attiecībā uz atrašanās vietu 67% pircēju apgalvo, kas tas neatrodas pa ceļam (17% ir apmierināti ar atrašanās vietu pieejamību). Uzņēmums saņēmis visaugstāko vērtējumu pēc veikalu daudzveidības. Savukārt otrs veiksmīgākais tirdzniecības centrs *Mols* visaugstāko novērtējumu saņēmis par tirdzniecības atmosfēru un dizainu (34%), kā laba ir novērtēta arī veikalu un piedāvājuma daudzveidība (34%), labs serviss (24%), ērts novietojums (16%), bet kā trūkums atzīmētas augstas cenas (9%) un tas, ka tirdzniecības centrs nav pa ceļam (56%) [10].

Abiem tirdzniecības centriem ir skaidra pozīcija tirgū. Tirdzniecības parka *Alfa* sortimenta un veikalu dažādības koncepcija virzīta uz preču piedāvājumu mājas labiekārtošanai un atpūtai, tādējādi tirgū skaidri atšķiroties no pārējiem konkurentiem. Sautis “Dzīvo mājīgāk!” tiek izmantots visās komunikācijas kampaņās, lai nodrošinātu pozicionējumu. Savukārt tirdzniecības centrs *Mols* tiek orientēts jaunākās modes tendencēm atbilstošas garderobes un izklaides

piedāvājumam. Par ļoti veiksmīgu mārketinga pasākumu 2003. gadā atzīstami jaunie pakalpojumu veidi – Privilēģiju karte un Dāvanu birojs, bet 2004. gada stratēģiskās attīstības virziens ir klientu ērtības un servisa pilnveidošana [6].

Tirdzniecības centri ir ļoti piemēroti mūsdienu patērētāja vajadzību apmierināšanai, piedāvājot iespēju apvienot iepirkšanos ar brīvā laika pavadīšanu, satikties ar citiem cilvēkiem, kā arī ar savu atmosfēru izraisot apmeklētājos emocionālu reakciju un patīkamu iespaidu. Kā liecina socioloģisko pētījumu firmas *Data Serviss* 2003. gada beigās veiktais pētījums, 46,6% Latvijas iedzīvotāju norādījuši, ka brīvajā laikā iegādājas pārtiku, bet 33,8% atzīmējuši, ka labprāt brīvo laiku pavada, iepērkoties un salīdzinot dažādu veikalų piedāvājumu [6]. Neskatoties uz to, ka jauna tirdzniecības centra atvēršana vairs nav tik sabiedriski nozīmīgs notikums, kā tas bija vēl pirms pāris gadiem, tomēr to apmeklētāju skaits turpina augt. Turklāt aizvien aktīvāk tiek izmantoti visdažādākie izklaides pasākumi apmeklētāju piesaistei (koncerti, sporta pasākumi u.c.). Līdz ar to perspektīvā tirdzniecības centri neizbēgami radīs problēmas citiem mazumtirdzniecības uzņēmumu tiptiem, kuri nespēj piedāvāt tik atraktīvu vidi un daudzveidīgas iepirkšanās un brīvā laika pavadīšanas iespējas.

Vērtējot tirdzniecības centru attīstības perspektīvas situācijā, kad tirgū parādās jauni dalībnieki (pēc nekustamā īpašuma kompānijas *Ober-Haus* 2004. gada februāra datiem sagaidāms, ka Rīgā plānoto tirdzniecības centru kopējā platība pieaugs vēl par 152 tūkst. m², tai skaitā – tirdzniecības platība par 67,5 tūkst. m², kā arī iezīmējusies tendence atvērt tirdzniecības centrus reģionos) [8], galvenie stratēģiskie uzdevumi ir piedāvājuma daudzveidības pilnveidošana, atšķirīga pozicionējuma izveide vai esošā nostiprināšana, pietiekošas pircēju plūsmas nodrošināšana vai saglabāšana, kā arī apkalpošanas kvalitātes uzlabošana. Svarīgākie mārketinga lēmumi, kas raksturo specifiskās menedžmenta problēmas tirdzniecības centros un kurus nepieciešams izvērtēt, ir sekojoši:

- tirdzniecības centra atrašanās vietas izvēle;
- sortimenta nozaru piedāvājuma apjoma un struktūras plānošana;
- sadarbības noteikumi ar mazumtirdzniecības uzņēmumiem – tirdzniecības centra nomniekiem;
- tirdzniecības centra kā vienota veseluma komunikācijas stratēģijas izstrāde.

LITERATŪRA

1. Haller S. *Handels-Marketing*. – Ludwigshafen: F.Kiehl Verlag, 2001. – 498 S.
2. Lerchenmueller M. *Handelsbetriebslehre*. – Ludwigshafen: F.Kiehl Verlag, 2003. – 662 S.
3. Lewison D.M. *Retailing*. – Upper Saddle River: Prentice Hall, 1997. – 884 p.
4. Mueller-Hagedorn L. *Handels-Marketing*. – Stuttgart: Kohlhammer, 2002. – 388 S.
5. Stabulniece L. Tirdzniecības mārketinga īpatnības // *Ekonomikas un vadības zinību attīstības problēmas*, IV: LU Zinātniskie raksti, 647. sēj. – Rīga: Latvijas Universitāte, 2002. – 713.–725. lpp.
6. <http://www.db.lv> – 2003. un 2004. arhīvs
7. <http://www.leta.lv> – 10.03.2004.
8. <http://www.oberhaus.lv> – 10.03.2004.
9. <http://www.trade.lv> – 10.03.2004.
10. Nepublicēti SIA *Linstow Varner* tirdzniecības centru materiāli

The Marketing-mix of Shopping Centre

Summary

The sector of retail trade is subjected to rapid changes under the influence of different factors. Therefore there is a vital necessity for creating optimal structure of retailing enterprises in the domestic retail trade industry. Shopping centres, which include supermarkets or hypermarkets and a wide variety of specialty stores, and service retailers, are one of the fast growing retail formats. The article includes most important theoretical aspects of the development of retail company types: the concept of primary and secondary retailing formats, the concept of marketing - mix of the retail organization. Today, most of shopping centres must find competitive distinctions in the retailing market. The main emphasis is made on essential differences in the various types of competitive strategies used by retailers to gain a comparative advantage. A retailer's competitive advantage involves the development of a superior unique capability to deliver need satisfaction to a select group of consumers in order to gain a favourable and preferred position within the marketplace. In the article, the author has determined some factors and marketing activities used by the retail firms (shopping centre) to distinguish and differentiate itself from other competing retail formats. As identified in the article, the basic advantages for achieving that goal are as follows: location of the shopping centre; proper combination of supermarket and speciality stores; variety of offering goods and services; the efficient management system. A comparative comparison of some shopping centres is given. The article indicates the problems and directions where new theoretical and practical solution researches are necessary.

Социально-экономические проблемы развития городского пассажирского транспорта

Pilsētas pasažieru transporta attīstības sociālās un ekonomiskās problēmas

The Social and Economics Problems of Urban Passenger Transport Development

Александр Стетюха

Latvijas Universitāte,

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

E-mail: astet@lanet.lv

В статье изложен систематизированный подход к основным социально-экономическим проблемам развития городского пассажирского транспорта. Показана роль транспорта в процессе урбанизации. В теоретическом и прикладном плане исследованы потребность городского населения в передвижениях и транспортная подвижность населения, их взаимосвязь, способы и методы оценки и измерения. Показаны положительные и отрицательные последствия изменения структуры транспортной системы городов, в частности, соотношения общественного и индивидуального транспорта. Рассмотрена система пассажирского городского транспорта с точки зрения доступности, экологичности, безопасности и эффективности.

Ключевые слова: урбанизация, городской пассажирский транспорт, подвижность населения, общественный транспорт, доступность транспорта, автомобилизация.

Введение

В процессе урбанизации транспорт играет особую и многообразную роль. Являясь необходимым условием и материальной основой территориального разделения труда, транспорт всегда имел большое градообразующее значение. Хотя транспортная сеть не всегда являлась опережающим и определяющим фактором при принятии планировочных решений в градостроительстве, однако всегда была их важной составной частью.

Являясь частью общей системы жизнеобеспечения городов, транспорт имеет инфраструктурное значение для народнохозяйственного комплекса в целом. Его экономическое значение заключается в создании совокупности материальных условий для эффективного функционирования всех отраслей экономики и других составных частей городской инфраструктуры.

Обслуживая индивидуальные потребности населения в перемещении, транспорт имеет также большое социальное значение. В частности, обеспечивая передвижение человека, транспорт позволяет экономить время,

физическую и психическую энергию и, тем самым, способствует повышению производительности труда.

В настоящей статье ставится цель – сформулировать и охарактеризовать основные социально-экономические проблемы развития городского пассажирского транспорта и показать возможные пути их решения. В контексте данной цели в статье представлены теоретические и прикладные результаты решения следующих задач:

- исследование взаимосвязи между потребностью городского населения в передвижениях и подвижностью населения, а также способов их оценки и измерения;
- выявление положительных и отрицательных последствий изменения структуры транспортной системы городов и, в частности, соотношения между общественным и индивидуальным транспортом;
- рассмотрение системы городского пассажирского транспорта с точки зрения его доступности, безопасности (в том числе экологической) и эффективности.

В статье изложены результаты научных исследований, полученные на основе анализа и обобщения последних публикаций по рассматриваемым проблемам и путем сбора и систематизации статистических данных, а также при проведении необходимых аналитических расчетов.

Параметры социально-экономической характеристики городского транспорта

Социально-экономическая характеристика транспортной системы города может быть выражена в следующих параметрах:

- подвижность населения;
- уровень доступности транспорта;
- уровень транспортной дискриминации населения;
- соотношение развития общественного и индивидуального транспорта;
- уровень комфорта пассажирского транспорта;
- соблюдение пассажирским транспортом экологических стандартов;
- безопасность дорожного движения;
- эффективность пассажирского общественного транспорта.

Подвижность населения и ее показатели

Подвижность населения следует рассматривать как один из исходных параметров в формировании транспортной системы города. Однако в термин «подвижность населения» применительно к транспортной сфере (за исключением экономической и социальной разновидности подвижности) вкладывают различное содержание, что существенно меняет и его количественное выражение. В широком понятийно-терминологическом смысле «**подвижность** населения – способность населения к изменению своего положения» [1, с.163].

Показатели **транспортной подвижности** позволяют учитывать потребности населения в передвижениях в качестве фактора спроса на услуги

(продукцию) транспорта. Однако потребности в передвижениях могут реализовываться и без транспорта, что обуславливает необходимость выделения понятия **пешеходной подвижности**, которая не может быть выявлена на основе существующей статистики и требует для исследования специальных методов. Доля транспортных передвижений в их общем количестве характеризуется коэффициентом пользования транспортом (K_n), величина которого зависит от дальности передвижения, скорости и частоты движения транспортных средств. В соответствии с изложенным в [6, с. 79] практически все передвижения на расстояния до 0,5 км в городах осуществляются пешком, а, начиная примерно с 2 км, подавляющее большинство передвижений – транспортные.

Потенциальная и реализуемая транспортная подвижность характеризуют, соответственно, потребность в передвижениях и удовлетворение этой потребности. Если реализуемую подвижность частично можно вычислить, используя статистические данные, то потенциальная подвижность может быть оценена путем специальных исследований.

Реализуемая подвижность, рассчитываемая по совокупности всех видов транспорта, известна под названием **учетная подвижность**. Ее составляющими являются показатели **подвижности населения по видам транспорта**.

Таблица 1

Расчетные значения общей реализуемой транспортной подвижности населения в городах Латвии
Calculated values of the general marketed transport mobility of the population in Latvian cities

Показатели транспортной подвижности по видам транспорта и по городам	Значения подвижности населения по годам, количество поездок на одного жителя в год			
	1991	1996	2001	2002
Городские автобусы (в среднем по городам: Рига, Даугавпилс, Елгава, Юрмала, Лиепая, Резекне, Вентспилс)	335	92	107	110
Трамваи (в среднем по городам: Рига, Лиепая, Даугавпилс)	219	76	91	93
в т.ч. в Риге	231	74	92	91
в Лиепаве	104	48	78	98
в Даугавпилсе	239	117	92	105
Троллейбусы (только в Риге)	248	92	112	111
Электротранспорт (только в Риге)	479	165	204	201

Наиболее распространенным измерителем транспортной подвижности населения является количество поездок (число передвижений) на одного человека в единицу времени (год, сезон, месяц, сутки, час). Если это количество определено натурными обследованиями определенной группы людей, то результат представляет собой **абсолютную** подвижность. В том случае, если количество поездок всех групп населения (пассажиров) (N)

относится к числу жителей города (S), показатель подвижности (K) называют

$$\text{общим: } K = \frac{N}{S}.$$

Факторы, оказывающие влияние на транспортную подвижность населения, можно разделить на четыре основные группы: социально-экономические, территориальные, организационные и природно-климатические.

Среди социально-экономических факторов традиционно выделяют уровень экономического развития и, в частности, как наиболее обобщающий фактор – величину валового внутреннего дохода в расчете на одного жителя. Анализ динамики общей реализуемой подвижности населения (рассчитанной для внутригородских поездок, на основе статистических данных об объемах перевозок по видам транспорта и численности населения) [8, 9] в городах Латвии за 1991–2002 гг. подтверждает эту зависимость. Как видно из табл. 1 и на рис. 1 и 2, транспортная подвижность населения в 1996 году по всем видам транспорта (рис. 1) и во всех рассматриваемых городах (рис. 2) резко, в 2–3 раза, сократилась, что в значительной степени явилось результатом экономического спада в экономике Латвии. В последующий период, для которого было характерно оживление экономики, также проявилась определенная тенденция роста транспортной подвижности населения.

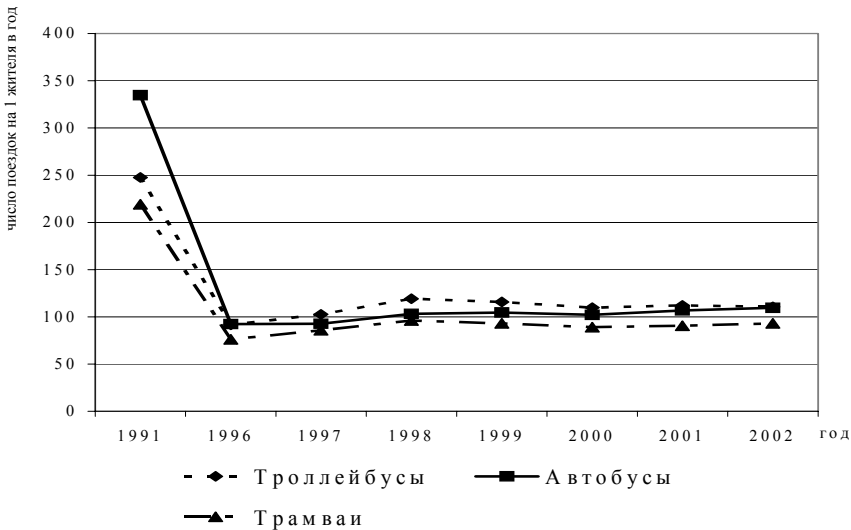


Рис. 1. Динамика подвижности населения.

Dynamics of the population mobility.

Весьма умеренный рост подвижности в представленном анализе объясняется отсутствием данных об объемах городских перевозок, осуществляемых легковыми автомобилями. Увеличение парка легковых автомобилей на протяжении большого периода прошлого столетия было одним из наиболее существенных факторов роста подвижности населения. Однако оценить подвижность населения, реализуемую на легковых автомобилях, с помощью **отчетно-статистических методов**, в частности, с использованием традиционного

показателя «число поездок на 1 жителя в год», невозможно, так как невозможен статистический учет числа поездок на легковых автомобилях.

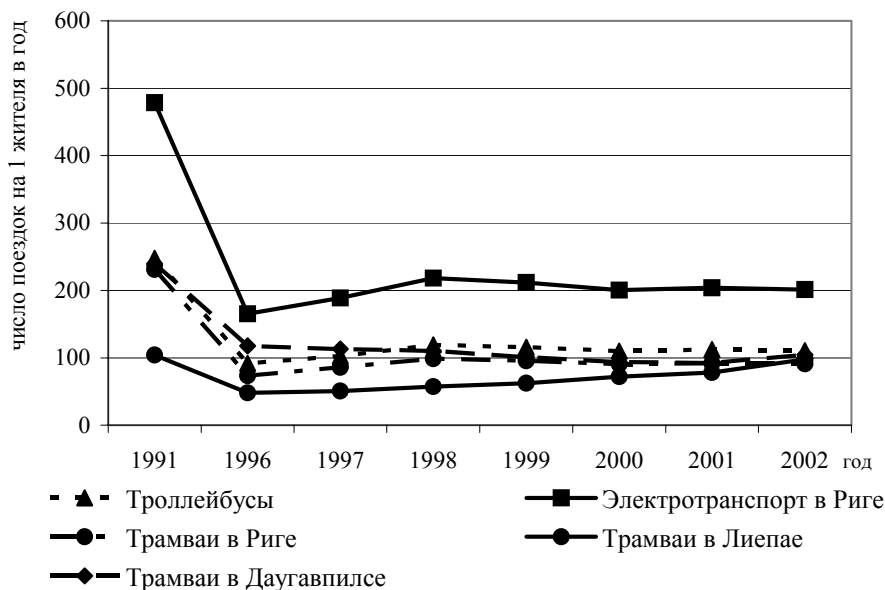


Рис. 2. Динамика подвижности населения, реализуемая городским электротранспортом.
Dynamics of mobility of the population by means of the city electrical transport.

Для оценки подвижности населения, реализуемой на легковых автомобилях, используются две другие группы методов – **расчетно-аналитические** и **экспериментальные**. Наиболее удобный показатель, используемый при этом, – «пассажиروоборот (количество пассажирыкилометров) на 1 жителя в год». Для определения пассажирыоборота, представляющего собой произведение общего пробега легковых автомобилей (в километрах) на среднее «наполнение» автомобиля, можно использовать статистические данные о пробеге, первично учитываемые службой безопасности дорожного движения, и результаты специального натурного исследования наполнения автомобилей, проводимого, например, с использованием «силуэтного» метода.

Общественный и индивидуальный транспорт во внутригородских перевозках

Распределение внутригородских поездок между общественным пассажирским транспортом и индивидуальным (легковые автомобили) является одной из важных проблем в организации транспортного обслуживания населения больших и крупных городов. Основными преимуществами при пользовании легковыми автомобилями для поездок в городах являются комфорт, возможность поездки «от двери до двери», большая, по сравнению с общественным транспортом, скорость передвижения.

В США 94,3% всех поездок совершаются на индивидуальных автомобилях и только 5,7% на общественном транспорте. Во Франции это соотношение составляет 94% и 6%, в Великобритании – 87,2% и 12,8%, в Италии – 87% и 13% [2, с. 51-52]. Соответственно количество легковых автомобилей, приходящихся на 1000 жителей в этих странах, составляет: в США – 765, во Франции – 510, в Великобритании – 426, в Италии – 566 [7].

Изменение общего количества автомобилей косвенно позволяет судить об изменении транспортной подвижности населения. На общую транспортную подвижность населения в городах Латвии, безусловно, влияет рост числа индивидуальных легковых автомобилей, который в период с 1995 по 2002 год достиг 187%. Однако количество автомобилей, приходящихся на 1000 жителей, в Латвии в 2–4 раза меньше, чем в США и в европейских странах. На 1000 жителей Латвии приходится в среднем 225 автомобилей – от 170 в Даугавпилсе до 250 в Вентспилсе (рис. 3).

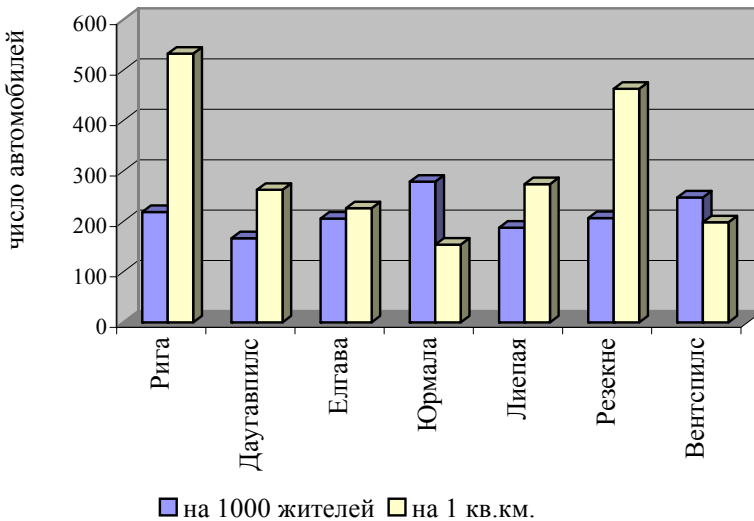


Рис. 3. Число легковых автомобилей в городах Латвии (2001 г.) [8].
Number of cars in the Latvian cities (year 2001) [8].

Ситуация, при которой темпы роста частного транспорта повышаются, а общественного – замедляются, приводит к ухудшению показателей социально-экономической характеристики транспортной системы города: снижается эффективность использования энергетических ресурсов, увеличивается время поездок в результате роста заторов на дорогах и снижения скорости движения, растет аварийность, ухудшается состояние окружающей среды.

Насыщенность городов Латвии легковыми автомобилями в расчете на их площадь, как показано на рис.3, колеблется в диапазоне от 154 автомобилей на 1 км² в Юрмале до 533 – в Риге. Для сложившейся и недостаточно развивающейся дорожно-уличной сети это уже чрезмерное количество. Об этом свидетельствует число дорожно-транспортных происшествий (ДТП). В расчете на 1000 автомобилей количество ДТП в Латвии составляет 9,9 в год, что в два раза

больше чем во Франции (4,6), в 1,5 раза больше, чем в Италии (6,5), больше чем в Великобритании (9,3) и в Германии (8,6), хотя насыщенность этих стран автомобилями, как уже было указано, существенно выше.

Структура городских пассажирских перевозок является также существенным фактором экологического состояния городов. Как известно, двигатели внутреннего сгорания автомобилей являются основным загрязнителем воздуха на городских улицах. Уровень выброса ими вредных веществ в атмосферу возрастает пропорционально росту суммарного рабочего объема одновременно работающих двигателей. Увеличение доли легковых автомобилей в освоении городских пассажиропотоков сопровождается повышением такого удельного показателя как **суммарный рабочий объем двигателей в расчете на одного пассажира**. У городских автобусов он на порядок ниже, чем у легковых автомобилей, а у электротранспорта, по сравнению с автомобильным транспортом, это преимущество является абсолютным. Кроме того, «загазованность» воздуха автомобилями резко возрастает при образовании автомобильных «пробок», число которых с ростом насыщенности городов легковыми автомобилями, как отмечалось выше, увеличивается.

Опыт европейских стран показывает, что рост парка личных автомобилей чрезвычайно осложняет задачу развития общественного транспорта даже тогда, когда правительство определенно отдает ему приоритет и искренне желает расширить сферу его деятельности. Использование легковых автомобилей десятикратно сокращает пропускную способность улиц, что требует увеличения расходов на строительство, реконструкцию и содержание улиц и дорог. Общественный транспорт теряет своих пассажиров, что сопровождается ростом транспортных тарифов. Увеличение тарифов является дополнительным стимулом для перехода части пассажиров на индивидуальные автомобили. В результате, автомобилизация городов увеличивает транспортную подвижность не всего населения, а только той его части, которая отказывается от общественного транспорта в пользу личного и ухудшает положение в тех социальных (или возрастных) группах населения, которые вынуждены ограничивать использования общественного транспорта из-за повышения тарифов.

Таким образом, к социально-экономическим факторам подвижности относятся также доступность сообщений, принадлежность жителей к определенной социально-культурной группе. Доступность сообщений проявляется не только в стоимости проезда, что может являться барьером для использования транспорта населением с низким уровнем дохода, но и в уровне развития транспортной сети и транспортных средств, что одновременно отражает организационные факторы подвижности. Они выражаются в разветвленности и плотности дорожной сети, удобстве использования подвижного состава, скорости перевозки, интервалах движения и его регулярности.

Территориальные факторы подвижности населения проявляются в размерах городов и в особенностях их планировки. Данные о работе пассажирского транспорта в городах Латвии, в т.ч. приведенные в табл.1 и на рис 1., иллюстрируют наиболее высокий уровень подвижности в Риге как в самом крупном городе Латвии.

Увеличение численности населения города, расширение городской территории и возрастание средней дальности передвижений – параметры взаимосвязанные. Эта взаимосвязь приближенно описывается формулой Зильберталя [3]: $l = a + bK\sqrt{F}$,

где l – средняя дальность передвижения пассажира, км;
 a, b – коэффициенты, определяемые по результатам обследования
($a = 1,2 \dots 1,3$; $b = 0,15 \dots 0,25$);
 K – коэффициент планировочной структуры города (1,4 – при радиальной планировке; 0,9 – при радиально-кольцевой планировке; 1,0 – при прямоугольной планировке);
 F – селитебная площадь (площадь расселения) городской территории, км².

Зависимость подвижности населения от размеров городов (по численности населения) приведена в табл. 2, которая составлена по данным [2, 6]. Подвижность населения измеряется количеством поездок на одного жителя в год, а также рассматривается суточная подвижность как средневзвешенные затраты времени на передвижения.

Таблица 2

Зависимость подвижности от численности населения в городах
Dependence of the mobility on the city population

Классификационная группа города	Численность населения, тыс. чел.	Подвижность населения	
		Число поездок на 1 жителя в год	Затраты времени на передвижения, количество минут на 1 жителя в сутки
Крупнейшие	свыше 500	500 – 820	190
Крупные	251 – 500	400 – 500	180
Большие	101 – 250	300 – 400	175
Средние	51 – 100	250 – 300	125
Малые	менее 50	150 – 250	нет данных

Доступность транспорта и транспортная дискриминация

Потребность человека в передвижениях зависит от многих социально-экономических факторов: от уровня материального благосостояния; экономического, общественного, культурно-бытового уклада жизни; степени развития транспорта, средств информации и связи. Соответственно, в традиционном подходе к организации городских пассажирских перевозок общественным транспортом все передвижения городских жителей подразделяют на передвижения, связанные:

- с трудовыми целями;
- с учебными целями;
- с бытовыми целями;
- с посещениями культурно-просветительных мероприятий;
- с целью активного отдыха.

Или в более обобщенном виде:

- добровольные передвижения (осуществляемые в свободное время);
- вынужденные передвижения (обусловленные необходимостью выполнения социальных функций – поездки на работу, учебу).

Общая доступность транспорта может быть измерена величиной средних потерь времени, затраченного на поездку. Потери времени включают в себя время подхода к остановочному пункту, время ожидания и пересадки. Однако предлагаемый в [6, с.37] измеритель **уровня транспортной доступности** как отношение фактических средних потерь времени на поездку к нормативному времени, правильнее было бы назвать «уровнем недоступности». Увеличение относительной величины потерь времени снижает, а не увеличивает транспортную доступность. Более существенным и логичным является показатель **нормативной доступности**, показывающим как нормативное время, за которое можно осуществить внутригородскую поездку из любого пункта отправления в любой пункт назначения.

В таком случае уровень **транспортной дискриминации** населения будет показывать, для какой части населения место проживания находится вне зоны нормативной доступности.

Степень удовлетворения потребности населения в передвижениях напрямую связана с качественной характеристикой системы пассажирского городского транспорта. Представляется целесообразным качественную характеристику оценивать интегральным показателем, учитывающим в соответствии с [4, с.38-39] следующие качественные параметры:

- плотность дорожной сети – протяженность улиц и дорог (в приведенном по пропускной способности виде), приходящаяся на 1 км² городской территории;
- маршрутный коэффициент – отношение общей протяженности всех маршрутов городского пассажирского транспорта к общей протяженности улиц и дорог, (развитая сеть характеризуется значениями коэффициента от 1,7 – 2,0);
- число единиц подвижного состава общественного пассажирского транспорта в расчете на 1000 жителей характеризует насыщенность маршрутов подвижным составом;
- регулярность движения – отношение числа рейсов, выполненных без нарушений расписания, к общему количеству предусмотренных расписанием рейсов;
- затраты времени на передвижения, с учетом времени на подход к остановке, ожидания транспорта, собственно поездки и пересадки;
- статический коэффициент использования пассажироместимости транспортных средств;
- число пересадок за время одной поездки.

Заключение

Эффективность работы общественного транспорта с учетом его дотирования из муниципального бюджета в общем виде может быть оценена как отношение результатов работы транспорта к затратам на его функционирование. Результаты могут быть оценены как доля транспорта в общем валовом продукте города, затраты – как доля бюджетных средств, расходуемых на развитие транспортной системы (субсидии из бюджета и других источников). Превышение результата над затратами свидетельствует о целесообразности финансовой поддержки транспортной системы города.

Резюмируя изложенный материал, к основным социально-экономическими проблемами развития городского пассажирского транспорта, можно отнести следующие:

- необходимость развитие городского пассажирского транспорта в соответствии с потребностью населения в перевозках; при этом исследование транспортной подвижности населения следует использовать как инструмент выявления данной потребности;
- оптимизация структуры транспортной системы городов, как по видам транспорта, так и по соотношению общественного и индивидуального транспорта, с учетом доступности, безопасности и эффективности;
- необходимость комплексной оценки качественной характеристики системы городского пассажирского транспорта и степени удовлетворения потребности населения в передвижениях.

При решении названных проблем могут быть использованы теоретические положения, изложенные в данной статье.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алаев Э.Б. *Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь*. – Москва: Мысль, 1983. – 350 с.
2. Сафронов Э.А. *Транспортные системы городов и регионов*. – Омск: Издательство СибАДИ, 2000. – 220 с.
3. Спирин И.В. *Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками*. – Москва: Академия, 2003. – 400 с.
4. Зильберталь А.Х. *Трамвайное хозяйство*. – Москва, Ленинград: Огиз-Гострансиздат, 1932. – 304 с.
5. Вельможин А.В. и др. *Эффективность городского пассажирского общественного транспорта*. – Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2002. – 256 с.
6. *Страны мира. 2000*. Статистический справочник ООН /Пер. с англ.– Москва: Весь мир, 2001. – 240 с.
7. *Transports un sakari 2002. gadā*. – R.: Latvijas CSP, 2003. – 100 lpp.
8. *Latvijas statistikas gadagrāmata, 2002*. – R.: Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde.

The Social and Economics Problems of Urban Passenger Transport Development

Summary

A systematic approach to the basic socio-economic problems related to the development of city passenger transport is presented. The role of transport is shown in the context of urbanization. The theoretical and applied aspects of the needs of the urban population regarding movement and transport mobility, their interrelation, ways and methods of estimation and measurement have been investigated. Positive and negative consequences of the structural change of the city transport systems, in particular, correlation of public and individual transport are shown. The system of municipal passenger transportation is considered from the point of view of its availability, ecological compatibility, safety and efficiency.

Pilsētas pasažieru transporta attīstības sociālās un ekonomiskās problēmas

Kopsavilkums

Izklāstīta sistematizēta pieeja pilsētas pasažieru transporta attīstības problēmām. Ir parādīta transporta loma urbanizācijas procesā. Teorētiski un praktiski izpētītas pilsētas iedzīvotāju pārvietošanās vajadzības, faktiskā iedzīvotāju kustība ar transportu, to mijiedarbība, mērīšanas un vērtēšanas paņēmieni un metodes. Ir parādītas pozitīvās un negatīvās pilsētu transporta sistēmas pārmaiņu sekas, tai skaitā sabiedriskā un individuālā transporta kopsakarības. Pilsētas sabiedriskā transporta sistēma ir aplūkota no tās pieejamības, ekoloģijas, drošības un efektivitātes viedokļa.

Latvijas primārās veselības aprūpes galvenās problēmas Eiropas reģiona veselības aprūpes stratēģisko mērķu kontekstā

Main Problems of Primary Health Care in Latvia in the Context of Strategic Goals in Health Care for the European Region

Solvita Sūnīte, doktorante
LU, Ekonomikas un vadības fakultāte
Tautsaimniecības institūts
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050, Latvija
E-pasts: tautinst@lanet.lv

Kaspars Kroders, asoc. prof., *Dr. oec.*
LU, Ekonomikas un vadības fakultāte
Tautsaimniecības institūts
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050, Latvija
E-pasts: tautinst@lanet.lv

Pētījums satur atziņas par Latvijas primārās veselības aprūpes efektivitāti un tās uzlabošanas iespējamiem virzieniem. Autori analizē situāciju primārās veselības aprūpē, konstatējot, ka neatbilstoša organizatoriskā modeļa izvēle kavē Latvijas primārās veselības aprūpes attīstību saskaņā ar Pasaules Veselības organizācijas noteiktajiem virzieniem. Pētījumā veikta Eiropas valstīs pastāvošo primārās aprūpes modeļu analīze un iezīmētas primārās veselības aprūpes modeļa pilnveidošanas iespējas Latvijā.

Atslēgvārdi: veselība, primārā veselības aprūpe, kapitācija, ģimenes ārsts.

Kā zināms, Latvijas tautsaimniecība pēdējās desmitgades laikā piedzīvojusi nopietnus pārkārtojumus, kas atstājuši iespaidu arī uz veselības aprūpes nozari, izraisot ievērojamas pārmaiņas visos veselības aprūpes organizācijas līmeņos – kā primārajā, tā sekundārajā un arī terciārajā veselības aprūpē. Taču pēdējā laikā, līdzīgi kā Eiropas valstīs, arī Latvijā īpaša uzmanība tiek veltīta jautājumiem, kas skar primāro veselības aprūpi.

Primārā veselības aprūpe (turpmāk – PVA) kā atsevišķa veselības aprūpes sistēmas sastāvdaļa tiek aplūkota, sākot no 20. gs. 70. gadiem, bet kopš Pasaules Veselības organizācijas rīkotās Primārās Veselības aprūpes konferences 1978. gadā tā tiek uzskatīta par veselības aprūpes sistēmas pamatelementu. Saskaņā ar Pasaules Veselības organizācijas sniegto PVA definīciju, primāro veselības aprūpi raksturo sekojoši nosacījumi:

- tā ir veselības aprūpes sistēmas pamata līmenis, kurā notiek iedzīvotāju pirmais kontakts ar veselības aprūpes pakalpojumu sniedzēju;

- PVA jānodrošina iespējami tuvu iedzīvotāju dzīves vai darba vietai;
- PVA tiek pielietotas piemērotas, zinātniski pamatotas un uz pierādījumiem balstītas tehnoloģijas un metodes;
- nepieciešamie pakalpojumi PVA tiek nodrošināti par tādu cenu, kas atbilst vietējās sabiedrības iespējām;
- notiek sabiedrības iesaistīšana lēmumu pieņemšanā par veselības aprūpes pakalpojumu nodrošināšanu.

LR Veselības ministrijas piedāvātā PVA definīcija ir atvasinājums no Pasaules Veselības organizācijas minētā formulējuma: “primārā veselības aprūpe ir pirmais un galvenais veselības aprūpes sistēmas līmenis, pirmais saskarsmes posms starp pacientu un veselības aprūpes pakalpojumu sniedzēju, kurā risina galvenās iedzīvotāju veselības problēmas, lietojot vienkāršas un izmaksu ziņā efektīvas medicīnas tehnoloģijas, un ko realizē PVA ārsts un PVA māsa vai ārsta palīgs.”[7] Tādējādi var uzskatīt, ka šobrīd Latvijā pastāvošais skatījums uz PVA kā veselības aprūpes sistēmas sastāvdaļu atbilst mūsdienu pamatnostādņēm pasaulē. Tādēļ svarīgi noteikt, kā Latvijā tiek īstenoti tie stratēģiskie mērķi, kas noteikti veselības aprūpes sistēmas attīstības jomā un apkopoti dokumentā “Pasaules Veselības organizācijas pamatnostādnes Eiropas reģionam “Veselība visiem 21. gadsimtā”. PVA turpmākās attīstības stratēģiskie virzieni formulēti vairākos šī dokumenta mērķos, taču kā svarīgākie uzdevumi minēti sekojošie:

- 1) kompleksu PVA dienestu izveide, pielietojot iedarbīgas un efektīvas izmaksu sistēmas;
- 2) ģimenes ārstu un medicīnas māsu dienestu ieviešana, izmantojot daudzprofesionālas speciālistu komandas, kurās iesaistītos veselības, sociālais un citi sektori, kā arī vietējā sabiedrība;
- 3) atbilstošas politikas izstrāde, kas atbalstītu iedzīvotājus savas veselības paš aizsardzībā un pašaprūpē, nodrošinot pietiekamu informatīvo bāzi.

Svarīgi, lai, īstenojot šos uzdevumus, nenotiktu atkāpes no galvenajiem PVA darbības principiem – nepārtrauktība, pieejamība un orientācija uz rezultātu.

Analizējot PVA attīstību Latvijā pēdējo 10 gadu laikā, var konstatēt, ka šajā laika posmā primārās veselības aprūpes jomā realizētas vairākas reformas, kas skar PVA organizāciju un finansēšanu. Pēc autoru domām, veikto reformu efektivitāti vislabāk raksturo dati par Latvijas iedzīvotāju saslimstību ar atsevišķām slimībām; tie apkopoti 1. tabulā.

1. tabula

Saslimstība Latvijā ar atsevišķām slimībām (uz 100000 iedzīvotājiem) 1991.-2002. g.
Reported cases of notifiable diseases per 100000 inhab., year 1991-2002 [8;13;2]

Slimība	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Tuberkuloze	29	28	33	44	50	59	68	74	68	71	73	65
Ļaundabīgi audzēji	286	300	291	312	324	335	342	372	369	366	364	381

Kā redzams no 1. tabulas datiem, laikā no 1991. līdz 2001. gadam saslimstība ar tuberkulozi pieaugusi 2,52 reizes, tomēr 2002. gadā vērojams neliels saslimstības samazinājums. Saslimstība ar ļaundabīgiem audzējiem laikā no 1991. līdz 2002. gadam pieaugusi 1,27 reizes, turklāt ik gadu ir palielinājies to slimnieku skaits, kuru slimība diagnosticēta pēdējā stadijā; piemēram, 1991. gadā IV stadijas vēža slimnieku īpatsvars – 19,1%, bet 2002. gadā – jau 23,9% no visiem

onkoloģiskajiem slimniekiem [2, 72]. Bez šaubām, šo slimību izplatība ir netieši saistīta ar tādiem vispārējiem makroekonomiskajiem rādītājiem kā bezdarba pieaugums, vispārējā dzīves līmeņa kritums, taču vienlaikus skaidri liecina par primārās veselības aprūpes nepietiekamo efektivitāti. Pēc autoru domām, galvenie iemesli, kādēļ PVA rezultāti neatbilst sagaidāmajiem, ir neskaidra, nepietiekami izstrādāta attīstības stratēģija, vājš menedžments un nepietiekami resursi.

Taču patlaban viena no būtiskākajām problēmām Latvijas veselības aprūpē ir pamatota un sabiedrības vajadzībām atbilstoša PVA modeļa izstrāde un ieviešana. Pēdējo desmit gadu laikā Latvijā vairākkārt ir mainīti primārās aprūpes organizācijas nosacījumi, taču joprojām nav vienota viedokļa par optimālāko risinājumu. Analizējot dažādu Eiropas valstu pieredzi, autori nonākuši pie secinājuma, ka efektīvas primārās veselības aprūpes modeļa pamatā ir sekojoši rādītāji:

- spēja pielāgoties mainīgajai ārējai videi,
- atbilstība iedzīvotāju prasībām, kas definētas lokālā vai nacionālā līmenī,
- nepieciešamo resursu pieejamība un pietiekamība,
- atbilstošs novērtēšanas mehānisms.

Šobrīd dažādās Eiropas reģiona valstīs pastāvošie PVA modeļi ir diezgan atšķirīgi, ko nosaka atšķirīgie veselības aprūpes finansēšanas un organizācijas pamatprincipi. Vienlaikus sekmīgi darbojas modeļi, kuru pamatā ir vispārējās prakses ārstu individuālā darbība, ārstu grupu prakse, kā arī daudzprofilu veselības aprūpes centru darbība. Pastāv atšķirīga pieeja pacientu reģistrācijas principu izvēlei (piemēram, tiešā pierakstīšanās pie brīvi izvēlēta pakalpojumu sniedzēja (Norvēģijā, Dānijā, Lielbritānijā) vai ģeogrāfiskais princips (Islandē, Zviedrijā)), kā arī pretēji viedokļi par to, kā tiek īstenota saikne ar sekundārās veselības aprūpes sektoru. Dažās valstīs PVA ārsts kalpo par savdabīgu "vārtu sargu" sekundārās veselības aprūpes pakalpojumu saņemšanai, nosakot nepieciešamību pēc speciālista konsultācijas, citās valstīs pacients pilnīgi brīvi var izvēlēties apmeklēt speciālistus vai doties uz stacionāru. Vispārējās prakses ārsti tādās valstīs kā Dānija, Īrija, Spānija, Nīderlande, Norvēģija darbojas kā saistošais ķēdes posms ar sekundāro aprūpi. Bieži vien, kā tas ir Horvātijā vai Itālijā, nokļūšana pie speciālista iespējama tikai ar ģimenes ārsta nosūtījumu, taču ir noteiktas atsevišķas speciālistu kategorijas (ginekologs, dzemdību speciālists, stomatologs, oftalmologs), kuras pacients var apmeklēt bez PVA ārsta starpniecības. Atsevišķās valstīs (Itālija, Spānija, Portugāle) pastāv t.s. apgrieztais nosūtījums, kad vispirms tiek apmeklēts speciālists un pēc tam – PVA ārsts, lai saņemtu nosūtījumu uz analīzēm un papildus izmeklējumiem, medikamentu receptes vai slimības lapu. Turpretim Austrijā, Vācijā, Francijā un Šveicē pacienti var izmantot speciālistu palīdzību bez vispārējās prakses ārsta nosūtījuma. Šajās valstīs nav tik strikti noteikta robeža starp primāro un sekundāro veselības aprūpi, kas noved pie daļējas vispārējās prakses ārstu un ārstu–speciālistu funkciju dublēšanās, kā arī pastiprina savstarpējo konkurenci. Atšķirīga ir arī PVA finansēšanas kārtība dažādās Eiropas valstīs, līdz ar to atšķiras arī pacientu līdzdalības maksājumi, saņemot PVA pakalpojumus. Tā, piemēram, Dānijā un Lielbritānijā netiek pielietotas pacientu iemaksas, bet Beļģijā, Islandē un Nīderlandē pacientu līdzdalības maksājumi pastāv. Bieži vien līdzdalības maksājumi atkarīgi no pacienta līdzdalības noteiktā veselības apdrošināšanas plānā, piemēram, pamata apdrošināšanas plāna dalībniekiem jāveic neliela pacienta iemaksa, bet brīvprātīgā apdrošināšanas plāna dalībniekiem papildus izmaksu nav. Paradoksāla situācija izveidojusies daudzās pārejas ekonomikas valstīs, kur PVA pacienta iemaksas netiek pielietotas vai ir noteiktas nelielā apmērā, taču līdztekus pastāv neoficiālie maksājumi, kas pēc sava apjoma nereti pārsniedz pacienta līdzdalības maksājumu lielumu attīstītās valstīs. Ievērojami atšķiras

arī PVA speciālistu finansēšanas avoti, piemēram, Francijā ārsta darbu pilnībā apmaksā pacients, turpretim Somijā, Zviedrijā, Grieķijā, kur PVA ārsts parasti ir algots darbinieks, ārsta darbu apmaksā valsts vai pašvaldība, tomēr pamatā PVA izmaksas sedz apdrošinātājs.

Kopumā pastāvošos PVA modeļus var klasificēt pēc dažādām pazīmēm:

- pēc pakalpojumu sniedzēju apmaksas – a) kapitācijas metode, b) samaksa par pakalpojumiem, c) alga;
- pēc pacientu līdzdalības pakalpojumu izmaksās – a) pakalpojumu apmaksā pilnā apjomā, b) daļēja līdzdalība, c) PVA pakalpojumi bez papildus samaksas;
- pēc īpašuma formas – a) privātprakse kā PVA pakalpojumu sniedzēja īpašums, b) valsts īpašums, c) vietējās pašvaldības īpašums;
- pēc pacientu piesaistes – a) ģeogrāfiskais princips, b) kapitācijas princips;
- pēc pakalpojumu sniedzēju integrācijas līmeņa: a) poliklīnikas, b) ārstu koprakses, c) individuālās prakses u.c.

Pieņemot lēmumu par Latvijas situācijai atbilstošākā PVA modeļa izvēli, būtu mērķtiecīgi izanalizēt dažādās Eiropas valstīs uzkrāto pieredzi par atsevišķu modeļu priekšrocībām un trūkumiem.

Pēc autoru domām, visumā Eiropas reģionā var izdalīt 2 veiksmīgākos pamatmodeļus, kas balstīti uz atšķirīgiem principiem, proti, Vācijas PVA modeli un Dānijas modeli.

Vācijā PVA pakalpojumi tiek nodrošināti ar vispārējās prakses ārstu starpniecību, kas darbojas uz neatkarīgas privātprakses bāzes. Par ārstu prakšu teritoriālo izvietojumu lemj paši pakalpojumu sniedzēji kopā ar Ārstu kameru, kas pilda licencēšanas, kontroles un aizsardzības funkcijas, un Slimokašu savienību, kas veic prakses finansēšanu. PVA pakalpojumu sniedzēja ieņēmumi sastāv no 2 daļām: 1) noteikta samaksa par katru piesaistīto pacientu, 2) maksa par veiktajām manipulācijām. Tādējādi vispārējās prakses ārsts ir ieinteresēts nodrošināt pēc iespējas plašāku pakalpojumu spektru, un katra privātprakse ir aprīkota ar laboratoriju, rentgena, ultraskaņas, gastrokopijas, kolonoskopijas u.tml. izmeklējumiem nepieciešamajām iekārtām. Šī modeļa galvenie trūkumi ir sekojoši:

- nepietiekams izmeklējumu rezultātu un diagnožu ticamības līmenis, ko rada nelielais katra veida izmeklējumu apjoms un attiecīgā speciālista nepietiekamā pieredze atsevišķu patoloģiju diagnosticēšanā;
- samērā dārga jauktās apmaksas sistēmas administrēšana no Slimokases puses.

Dānijas modeļa pamatā ir 3 pakāpju finansējums un klasiskais kapitācijas princips. Veselības aprūpes finansēšana tiek īstenota no iedzīvotāju ienākumu nodokļa ieņēmumiem, kas tiek sadalīti starp vietējo pašvaldību, kas nodrošina PVA, novada pašvaldību, kas finansē stacionāra pakalpojumus, un valsti, kas piešķir līdzekļus universitāšu klīnikām un terciārajai veselības aprūpei. PVA pakalpojumu sniedzēja ienākumi ir tieši proporcionāli pierakstīto pacientu skaitam. Šajā modelī PVA orientējas galvenokārt uz veselības saglabāšanas un profilakses pasākumiem, bet neveic papildus izmeklējumus un ārstēšanu. Ja nepieciešami noteikta speciālista pakalpojumi vai sarežģīti izmeklējumi, pacients tiek nosūtīts uz stacionāru, kura pakalpojumus apmaksā augstāka līmeņa pašvaldība. PVA ārsta prakse nav privātpašums, tā pieder pašvaldībai. Viens no šī modeļa trūkumiem ir pacienta teritoriālā piesaiste, kas ierobežo pacienta brīvu izvēli.

Līdz šim Latvijas praksē vērojami mēģinājumi izmantot atsevišķus komponentus no abiem minētajiem modeļiem, taču vienotas koncepcijas trūkums

nav ļāvis nodrošināt efektīvu PVA organizāciju. Jau vairākus gadus Latvijā darbojas uz privātpraksi balstīts PVA modelis, kura pamatā ir kapitācijas princips. Primāro veselības aprūpi nodrošina ģimenes ārsti (2002. g. – 54% no visiem primārās aprūpes ārstiem), internisti un pediatri (attiecīgi 28% un 18% no visiem PVA ārstiem) [3,121]. Kopējie prakses ieņēmumi ir tieši proporcionāli pierakstīto pacientu skaitam, turklāt ir noteikts maksimāli pieļaujama pacientu skaits. No kapitācijas naudas tiek segti visi izdevumi primārās aprūpes līmenī, izņemot bērnu stomatoloģiju un atsevišķus īpaši complicētus diagnostiskos izmeklējumus. Tādējādi, piešķirot visu PVA paredzēto naudas līdzekļu apjomu ģimenes ārstiem un nosakot, ka speciālista apmeklējums pacientam pieejams tikai ar ģimenes ārsta nosūtījumu, ir radītas vairākas nopietnas problēmas:

- krasi samazinājusies veselības aprūpes pakalpojumu pieejamība, sevišķi reģionos ar zemu ienākumu līmeni, kur iedzīvotāji nav spējīgi segt maksas pakalpojumu izmaksas, vērsties pie speciālistiem bez ģimenes ārsta nosūtījuma;
- vērojama Latvijas iedzīvotāju veselības pasliktināšanās, ko izraisījuši tādi faktori kā novēlota saslimstības diagnostika un profilaktisko pasākumu nepietiekamība;
- samazinājies augsti kvalificētu speciālistu, piemēram, neirologu, otorinolaringologu skaits, jo sevišķi reģionos ar zemu ienākumu līmeni, tādējādi izraisot sniegtās veselības aprūpes kvalitātes krišanos.

Par PVA pieejamību iedzīvotājiem liecina iedzīvotāju ambulatoro apmeklējumu skaits gadā.

2. tabula

Ambulatoro apmeklējumu skaits pie ārsta uz 1 iedzīvotāju Eiropas valstīs 2001. gadā* Outpatient visits to physician in European countries, per 1 inhab., 2001* [3, 144; 11]

Valsts	Reģions	Apmeklējumu skaits
Latvija		4,6
	Rīga	6,2
	Kuldīgas rajons	2,9
	Daugavpils rajons	2,4
	Rēzeknes rajons	1,5
	Ventspils rajons	1,2
Beļģija		8,0
Francija		6,3
Vācija		9,8
Griekija		5,4
Lielbritānija		5,6

* – Latvijā – dati par 2002. gadu.

2. tabulas dati ilustrē ievērojamu atšķirību starp Latvijas un citu Eiropas valstu iedzīvotāju iespējām saņemt nepieciešamos PVA pakalpojumus. Bez tam 2. tabulas dati uzskatāmi demonstrē ievērojamas atšķirības starp Latvijas lauku reģioniem un lielākajām pilsētām, apliecinot, ka Latvijas lauku teritorijās pielietotais PVA modelis nedarbojas saskaņā ar PVA pamatprincipiem, jo tas nenodrošina medicīniskās aprūpes pakalpojumu vienādu pieejamību iedzīvotājiem visā valsts teritorijā, maksimāli tuvu iedzīvotāju dzīvesvietai. Gluži pretēji, tas vēl vairāk padziļina pastāvošās reģionālās nevienlīdzības problēmas. Tā, piemēram, izteiktā

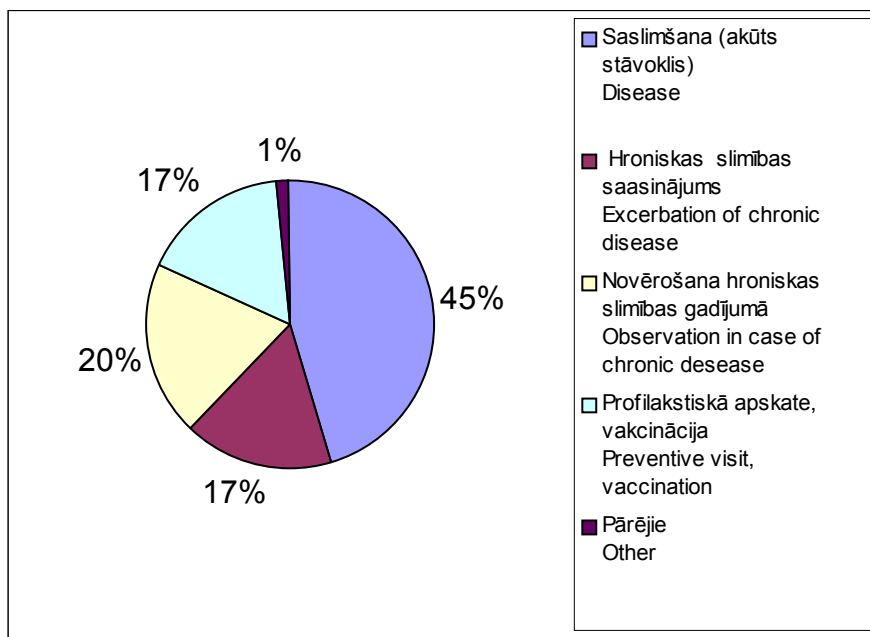
Latgales reģiona ekonomiskā atpalcība un zema dzīves līmenis, kas pie pastāvošā PVA modeļa kavē izmantot speciālistu pakalpojumus, izraisījis smago un hronisko saslimstību pieaugumu iedzīvotāju vidū, vienlaikus veicinot arī ārstu skaita samazināšanos. Atsevišķi Latgales reģiona PVA efektivitāti raksturojoši rādītāji apkopoti 3. tabulā.

3. tabula

Atsevišķi PVA raksturojoši rādītāji Latgales reģionā 2002. g. [4]
Some characteristics of PHC in Latgale region, 2002

Teritorija	Iedzīvotāju mirstības cēloņi uz 100000 iedz., t. sk.			Ārstu skaits uz 10000 iedz.	Ārstu apmeklējumu skaits gadā uz 1 iedz.
	Audzējs	Sirds un asinsvadu slimības	Elpošanas sistēmas slimības		
Latvija	245,0	777,8	36,4	34,0	4,6
Balvu rajons	229,2	960,8	80,9	20,7	3,9
Daugavpils rajons	231,4	1078,2	57,3	16,1	2,4
Krāslavas rajons	319,1	1023,9	41,6	16,7	4,0
Ludzas rajons	210,7	1398,6	58,5	19,7	3,1
Preiļu rajons	266,7	888,3	53,8	19,7	3,3
Rēzeknes rajons	254,2	1191,1	109,6	5,6	1,5

3. tabulā apkopotie dati uzskatāmi liecina par to, ka pastāvošā primārās veselības aprūpes kārtība nespēj atrisināt veselības aprūpes problēmas nevienā no Latgales rajoniem, tādēļ valstij būtu jāizstrādā noteikta politika, kas izlīdzinātu iedzīvotāju veselības kvalitāti raksturojošus rādītājus starp Latvijas reģioniem.



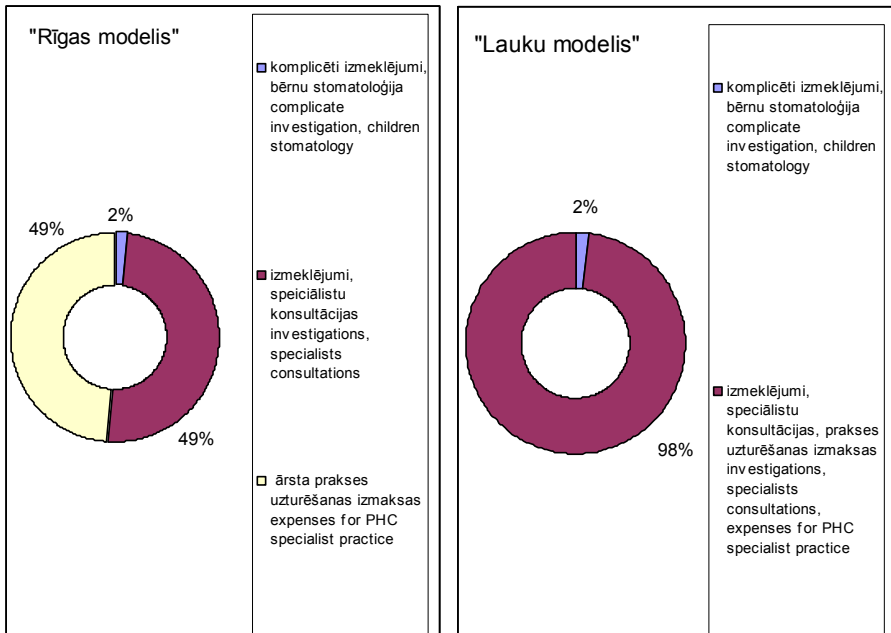
1. att. PVA ārstu ambulatoro apmeklējumu struktūra 2002. gadā
 Structure of outpatient visits to primary health care physicians, 2002 [3,157]

Lai noteiktu Latvijā pastāvošā veselības aprūpes modeļa atbilstību definētajiem PVA uzdevumiem, nepieciešams noskaidrot Latvijas iedzīvotāju attieksmi pret aktuālo PVA modeli, tādēļ svarīgi ir nevien ģimenes ārsta apmeklējumu biežuma rādītāji, bet arī svarīgākie ģimenes ārsta apmeklējuma iemesli. Iemesli, kādēļ Latvijas iedzīvotāji apmeklē primārās aprūpes pakalpojumu sniedzējus, ilustrēti 1. attēlā.

Tādējādi var secināt, ka no visiem PVA ārsta apmeklējumiem 82% gadījumu attiecas uz konkrētas – akūtas vai hroniskas – slimības ārstēšanu vai tās attīstības novērošanu, un 17% apmeklējumu – uz saslimstības profilaksi. Jāatzīst, ka šie rādītāji apliecina pastāvošās PVA neatbilstību mūsdienu PVA sistēmai izvirzītajām prasībām, kas paredz orientāciju nevis uz slimību ārstēšanu, bet gan uz veselības saglabāšanu un profilaksi.

Tā kā PVA finansēšana notiek no centralizētiem resursiem, kuru sadali īsteno VOAVA un reģionālās Slimokases, tad pacientam nav noteikti teritoriāli ierobežojumi ģimenes ārsta izvēlei. Pacientu brīvība PVA pakalpojumu sniedzēja izvēlē ir radījusi arī pakalpojumu sniedzējiem nelabvēlīgu situāciju. Uzsākoties aktīvās pierakstīšanās etapam, iedzīvotāji ar veselības problēmām, kuriem bija nepieciešama regulāra veselības aprūpe, izvēlējās pazīstamus, augsti kvalificētus speciālistus, īsā laikā izsmeļot pacientu apjoma kvotu. Turpretim zemākas kvalifikācijas un jaunie speciālisti nokomplektēja savu pacientu kopu tikai pasīvās pierakstīšanās gaitā, galvenokārt no jauniem un veselīgiem iedzīvotājiem. Tādējādi izveidojusies nevienmērīgā pacientu struktūra neļauj nodrošināt līdzvērtīgus ienākumus visiem ģimenes ārstiem, kas ilgākā laikā var novest pie atsevišķu prakšu likvidācijas.

Kā alternatīva pastāvošajam PVA modelim 2003. gadā ieviests uzlabots modelis, kas darbojas Rīgas pilsētas teritorijā. Šis modelis atšķiras no Latvijas lauku teritorijās izmantojamā modeļa ar PVA atvēlētā finansējuma struktūru, kas parādīta 2. attēlā.



2. att. PVA prakses ārsta finansējuma izlietojuma struktūra „Lauku modelī”, un „Rīgas modelī”
Distribution of financial resources allocated for PHC practice, „Riga model” and „Rural model”. [10]

Kā redzams no 2. attēla, t.s. "Rīgas modeli" atsevišķi nodalīti finanšu līdzekļi, kas paredzēti veselības aprūpei un profilaksei, un līdzekļi, kas atvēlēti papildus izmeklējumiem un speciālistu konsultācijām. Tādējādi, nosūtot pacientu uz papildus izmeklējumu vai speciālista konsultāciju, ģimenes ārsts nezaudē savu ieņēmumu daļu, bet tiek nodrošināta precīza un savlaicīga slimības diagnosticēšana, kas nozīmē lētāku un efektīvāku ārstēšanu, ietaupot stacionārajai aprūpei paredzētos naudas resursus. Vienlaikus pieaug pacientu uzticība primārās aprūpes ārstam. Tādā veidā tiek nodrošināta ciešāka pacienta un vispārējās prakses ārsta sadarbība slimību profilakses un veselības saglabāšanas jomā, turklāt šajā gadījumā ģimenes ārsta atalgojums ir tieši atkarīgs no viņa darbības kvalitātes, ko raksturo piesaistīto pacientu skaits. Tomēr daudzi Latvijas veselības aprūpes speciālisti uzsver, ka šāda modeļa pielietošana noved pie jau tā ierobežoto resursu sadrumstalošanas un rada papildus administrēšanas izmaksas, tādēļ tā pielietošanai nepieciešams palielināt kopējo PVA finansējumu. Tādējādi pilnīgai pastāvošo modeļu izvērtēšanai nepieciešama papildus analīze, kas balstītos uz šo modeļu ekonomiskās efektivitātes salīdzinājumu.

Pēc autoru domām, daudzu Latvijas primārās veselības aprūpes jomā pastāvošo problēmu pamatā līdztekus nepietiekamajam finansējuma apjomam ir arī nepietiekami elastīgs finansēšanas mehānisms. Aizstājot VOAVA īstenoto centralizēto līdzekļu sadali virzienā no augšas uz leju ar PVA finansēšanu no vietējās pašvaldības līdzekļiem, kas iegūti no attiecīgās teritorijas iedzīvotāju ienākuma nodokļa iezīmētās daļas, varētu panākt ievērojamu veselības aprūpes kvalitātes un izmaksu efektivitātes pieaugumu. Tādā veidā varētu īstenot pacientu ģeogrāfisko piesaisti, veidot un attīstīt PVA centrus, kur vienuviet būtu pieejami plaša spektra diagnostiskie un laboratoriskie izmeklējumi, kā arī īstenot orientāciju uz multisektoriālām saistībām veselības aprūpes jomā, iesaistot veselības saglabāšanas un profilaktisko pasākumu īstenošanas līdzfinansēšanā konkrētā reģiona uzņēmējus.

Taču, lai nodrošinātu Latvijas primārās veselības aprūpes attīstību atbilstoši Pasaules Veselības organizācijas noteiktajiem virzieniem, kas paredz pāreju no epizodiskas veselības problēmu risināšanas, ko īsteno atsevišķs vispārējās prakses ārsts, uz nepārtrauktu un kompleksu iedzīvotāju veselības aprūpi, ko nodrošina veselības aprūpes speciālistu komanda, turpmāk liela uzmanība jāvelta pārejai no atsevišķām ģimenes ārstu praksēm uz ārstu koppraksēm plaša spektra veselības aprūpes pakalpojumu nodrošināšanai. Autori uzskata, ka papildus ģimenes ārstu praksēm, kas specializējas galvenokārt uz veselības aprūpes pakalpojumu sniegšanu praksēs vietā, Latvijā ļoti efektīva būtu atsevišķa māsu dienesta izveide. Māsu dienestā varētu darboties medicīnas personāls ar vidējo izglītību, īstenojot darbību šādos virzienos:

- regulāra attiecīgā darbinieka pārziņā esošo ģimeņu apmeklēšana profilakses pasākumu īstenošanai (vakcinācija, atgādinājums par kārtējo veselības pārbaudi, analīžu veikšanu, konsultācijas par veselīgu uzturu, ģimenes plānošanu, informēšana par jaunākajām veselības uzturēšanas metodēm);
- nestacionēto slimnieku aprūpe, nepieciešamo procedūru veikšana;
- pacientu uzraudzība atveseļošanās periodā;
- zīdaiņu aprūpe;
- sociālo riska grupu (invalīdu, vecu ļaužu, bāreņu, maznodrošinātu ģimeņu u.tml.) dalībnieku apzināšana un aprūpe.

Tādējādi šis dienests nodrošinātu kompleksu veselības un sociālo aprūpi, taču jāizsver jautājums par optimālāko finansēšanas avotu izvēli (valsts vai pašvaldības

resursi, kas paredzēti PVA nodrošināšanai, sociālo jautājumu risināšanai novirzītie naudas līdzekļi u.tml.).

Bez jau minētajām PVA finansēšanas un organizācijas nepilnībām šobrīd Latvijā papildus grūtības rada nepietiekamā integrācija ar pārējiem veselības dienestiem, piemēram, vides veselības dienestu. Pilnībā nav apzināta nepieciešamība pēc atsevišķu iedzīvotāju un vietējās sabiedrības iesaistīšanas ar veselības saglabāšanu saistītu jautājumu risināšanā. Šim nolūkam nepieciešamas valsts finansētas, speciāli organizētas kampaņas plašsaziņas līdzekļos, kā arī lielāka informācijas pieejamība par katra sabiedrības locekļa iespēju iesaistīties primārās veselības aprūpes īstenošanā.

LITERATŪRA

1. Health in the Baltic Countries 2001. – R.: MSAE – LHSMTA-LHIC, 2002. – 36 p.
2. Latvijas iedzīvotāju veselības un veselības aprūpes pārskats 2002. – R.: VSMATA, 2003. – 92 lpp.
3. Latvijas veselības aprūpes statistikas gadagrāmata 2002. – R.: VSMATA, 2003. – 293 lpp.
4. Rancāne A., Zālīte Z. Ārsts – starp naudu un sirdsapziņu // *Diena*. – 2004. – 16. janv. – 3. lpp.
5. Tautas veselības aprūpe Latvijā 1991-2000. – R.: VSMATA, 2001. – 128 lpp.
6. Veselība – 21. – K.: PVO ERB, 2000. – 236 lpp.
7. <http://www.vm.gov.lv>.
8. <http://www.who.int>.
9. Veselības Ministrijas npublicētie materiāli.
10. VSMATA npublicētie materiāli.

Main Problems of Primary Health Care in Latvia in the Context of Strategic Goals in Health Care for the European Region

Summary

The paper provides an introduction into the efficiency of the primary health care system in Latvia and possible ways of improvement. The authors analyse the situation in primary health care in Latvia, concluding that the choice of an inadequate model of primary health care impedes the development of the health care system in conformity with strategic goals defined by the World Health Organization.

The paper contains research of primary health care models in different European countries and proposes possible ways of improving existing primary health care models in Latvia.

As a result of the research the authors propose to revise the primary care financing principles and to introduce midwives service in order to provide continuous and comprehensive primary health care in Latvia.

Latvijas rajonu un reģionu klasifikācijas modelis

The Classification Model of the Districts and Regions of Latvia

Žanna Svarinska, *Mag. oec.*

Latvijas Universitāte

Ekonomikas un vadības fakultāte

Finanšu institūts

<http://www.marana62@hotmail.com>

Administratīvi teritoriālās reformas (ATR) autori uzskata, ka tās realizācijas rezultātā tiks nodrošinātas līdzvērtīgas pašvaldību attīstības iespējas, uzlabosies pašvaldību pakalpojumu sniegšanas kvalitāte un samazināsies pārvaldes izdevumi. Savukārt lauku iedzīvotāji uzskata, ka ATR nenodrošinās līdzvērtīgas attīstības iespējas visām teritorijām, ka daļa pirmsreformas pagastu centru kļūs par jaunveidojamo novadu nomalēm bez attīstības iespējām. Lai kļiedētu šīs bažas un nodrošinātu visiem jaunveidojamiem novadiem un reģioniem līdzvērtīgas attīstības un investīciju piesaistes iespējas, pēc autores domām, ir nepieciešams izveidot efektīvu finanšu izlīdzināšanas mehānismu. Tam pamatā būtu jaunveidojamo novadu klasifikācija atkarībā no to sociāli ekonomiskā attīstības līmeņa.

Autores mērķis ir piedāvāt Latvijas novadu klasifikācijas modeli finanšu izlīdzināšanas mehānisma efektīvākai izmantošanai. Rakstā autore izvirzīs dažādus ekonomiskos rādītājus jaunveidojamo novadu klasifikācijai un uz to bāzes izveidos modeli Latvijas novadu sociāli ekonomiskai klasifikācijai. Rakstā tiks izmantotas statistiskās un ekonometriskās analīzes metodes, kā arī modelēšana ar spēļu teorijas metodēm.

Atslēgvārdi: novadi un reģioni, ekonomisko attīstību raksturojošie rādītāji, klasifikācijas modelis.

ES kopējā lauksaimniecības politika (KLP) un visi tās atbalsta pasākumi tiek finansēti no Eiropas lauksaimniecības vadības un garantiju fonda (EAGGF), kas sastāv no divām sadaļām: 1) garantiju jeb tirgus sadaļas; 2) vadības jeb struktūru sadaļas.

No **garantiju sadaļas** tiek finansēti:

koptirgus organizāciju (KTO) pasākumi jeb tiešie maksājumi (TM) lauksaimniecībai – 100% ES budžeta finansējums;

lauku attīstības strukturālie pasākumi ārpus Mērķa 1 teritorijas – par 80% finansējumu nodrošina ES budžets un par 20% - Latvijas valsts nacionālais budžets.

Pamatojoties uz autores agrāk veiktiem aprēķiniem, kopējais finansējums Latvijas Lauku attīstības plānā ietvertajiem atbalsta pasākumiem laika periodam no 2004. līdz 2006. gadam ir apkopots 1. tabulā.

1. tabula

Latvijas lauku attīstības plāna kopējais finansējums 2004.- 2006. gadam, EUR
Total Funding of the Rural Development Plan for Latvia for 2004 - 2006, EUR

Gads	Kopā	Sabiedriskais finansējums					
		Kopā		ES finansējums		Valsts finansējums	
	EUR	EUR	%	EUR	%	EUR	%
1	2	3	4	5	6	7	8
2004	101.804.000	101.804.000	100	81.443.200	80	20.360.800	20
2005	114.926.000	114.926.000	100	91.940.800	80	22.985.200	20
2006	124.198.000	124.198.000	100	99.358.400	80	24.839.600	20
<i>Kopā</i>	340.928.000	340.928.000	100	272.742.400	80	68.185.600	20

Analizējot 1. tabulas datus, var secināt, ka 2004. gadā no EAGGF garantiju sadaļas atbalsta saņemšanai nacionālajā budžetā ir jāparedz aptuveni 20,4 milj. EUR liels līdzfinansējums, kas 2006. gadā sasniegs jau 24,8 milj. EUR un kopumā laika periodā no 2004. līdz 2006. gadam varētu sastādīt aptuveni 68,2 milj. EUR.

No **vadības sadaļas** tiek finansēti lauku attīstības strukturālie pasākumi Mērķa 1 teritorijā – par 50% finansējumu nodrošina lauksaimnieku līdzfinansējums no saviem līdzekļiem un par 50% tā saucamais sabiedriskais finansējums, kas savukārt sastāv no 80% ES finansējuma un 20% Latvijas valsts līdzfinansējuma no nacionālā budžeta.

Šis atbalsta politikas daļas iespējamo resursu apjomu noteikšana ir sarežģītāka kā lauku atbalsta pasākumiem, jo uz šo brīdi nav zināma ne lauku un lauksaimniecības attīstībai novirzāmā resursu daļa, ne Latvijai pieejamā kopējā strukturālo pasākumu atbalsta daļa. Tāpēc var vienīgi ievilkt dažas robežlīnijas. Ņemot vērā autores agrāk veiktos aprēķinus, var izsecināt, ka 2004. gadā no EAGGF vadības sadaļas atbalsta saņemšanai nacionālajā budžetā ir jāparedz aptuveni 11 milj. EUR liels līdzfinansējums, kas kopā ar ES līdzekļiem varētu sastādīt apmēram 54 milj. EUR.

Var secināt, ka Latvijā visiem lauku attīstības pasākumiem gan no vadības sadaļas, gan no Garantiju sadaļas ES līdzekļi būs pieejami tikai tad, ja šajās programmās ar saviem budžeta līdzekļiem piedalīsies arī Latvijas valsts.

Kā zināms, Latvijas valsts līdzfinansējuma nodrošināšana ir sāpīgs jautājums gan centrālajai valdībai, gan pašvaldībām. Viena no iespējām, kā atrisināt šo jautājumu, ir veikt pašvaldību ilgtermiņa aizņēmumus, aktīvi iesaistot arī iedzīvotājus. Vislielākā problēma šajā gadījumā, ar kuru saskaras gan uzņēmēji, gan pašvaldības, saistīta ar aizņēmumu atmaksu un procentu samaksu par naudas līdzekļu izmantošanu. Lai ieinteresētu iedzīvotājus aktīvi iesaistīties uzņēmējdarbībā, kā arī rādītu pašvaldībām finansiālu pamatu Eiropas Savienības līdzekļu apgūšanai pēc iespējas maksimāli pieļaujamā apjomā, ir nepieciešams izveidot efektīvu finanšu izlīdzināšanas mehānismu, kas balstītos uz rajonu klasifikāciju atbilstoši to sociālās un ekonomiskās attīstības līmenim.

Autore uzskata, ka Latvijas rajonu klasifikācija ir nepieciešama arī turpmāk aprakstīto iemeslu dēļ.

Pēc 1993. gada ir paplašinātas vietējo pašvaldību funkcijas un paaugstināta to patstāvība un atbildība, bet praktiski nemainīgs ir palicis administratīvi teritoriālais iedalījums, kā rezultātā šajā pārvaldes līmenī ir radusies pretruna starp tās jauno saturu un veco teritoriālo iedalījumu. Šobrīd pašvaldībām ir ierobežoti finanšu resursi – ne tikai, lai piesaistītu investīcijas, bet arī, lai uzturētu pašvaldībām piederošo infrastruktūru un realizētu likumā noteiktās funkcijas un uzdevumus. Ļoti

atšķirīgās pašvaldības (pēc iedzīvotāju skaita, pēc teritorijas lieluma, pēc budžeta apjoma) rada iedzīvotājiem nevienlīdzīgas iespējas saņemt pašvaldību pakalpojumus. To var traktēt kā vienas sabiedrības daļas diskrimināciju pašvaldību pakalpojumu pieejamības jomā.

Lai to mēģinātu novērst, laika posmā no 1992. līdz 2001. gadam tika izstrādāti 6 projekti pastāvošā administratīvā iedalījuma izmaiņām¹:

- LR Augstākās Padomes Administratīvi teritoriālā iedalījuma komisija ieteica Latviju sadalīt 6 zemēs, tās savukārt sadalot 115 novadu pašvaldībās;
- Institūta “Zemesprojekts” izstrādātais pašvaldību teritoriālā iedalījuma projekts paredzēja 14 rajonus, 5 republikas pilsētas un 160 pagastus;
- Ģeogrāfu grupa J.Turlaja vadībā ieteica projekta variantu – 6 zemes, kuras iedalītas 177 novados;
- 2001. gadā sagatavoti trīs projekti, kas paredzēja, ka valsts tiek sadalīta attiecīgi 33, 77 un 102 vietējo pašvaldību teritorijās.

Ministru kabinets 2003. gada 31. marta rīkojumā Nr.190 “Par novadu izveidošanas projektu” par pamatu tālākai darbībai nosacīti ir apstiprinājis 102 pašvaldību projektu. Saskaņā ar šo rīkojumu projekts izsūtīts visām pašvaldībām ar uzdevumu sniegt atzinumu par to un informēt Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministriju par nepieciešamajiem valsts atbalsta pasākumiem administratīvi teritoriālās reformas pabeigšanai.

Izvērtējot pašvaldību un sabiedrības viedokļus un argumentus par izstrādātiem administratīvā iedalījuma projektiem, autore secināja, ka lauku iedzīvotāju attieksme pret administratīvi teritoriālo reformu (ATR) pamatā ir negatīva. Kopumā Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrijā ir apkopoti 538 pašvaldību atzinumi par novadu veidošanu²:

- 157 pašvaldības jeb 29% vēlas veidot novadus atbilstoši novadu izveidošanas projektam;
- 235 pašvaldības jeb 43,5% vēlas veidot novadus atšķirīgi no piedāvātā projekta;
- 146 pašvaldības jeb 27% vēlas saglabāt esošo statusu;
- 2 pašvaldības atzinumu nav sniegušas.

Galvenie iebildumi pret piedāvātajiem projektiem ir apkopoti sekojošā kopsavilkumā:

1. Vairākos gadījumos kritēriji, pēc kuriem tiek analizēti ieguvumi un zaudējumi, ir nepilnīgi. Taču kritēriji, kas ņemti par pamatu optimālai jaunās pašvaldības (novada) izveidei, savukārt vairākos gadījumos ir balstīti uz pieņēmumiem, nevis stingriem argumentiem.

2. Nepārlicina reformas ieguvumi, jo paredzamie novadi tomēr ir ļoti atšķirīgi pēc to lieluma un finansiālās bāzes.

3. Līdz šim izveidotie novadi neatkarīgi no izvēlēta novadu modeļa netiks sadalīti. Var notikt tikai pašreizējo novadu palielināšana, iekļaujoties novadā citām pašvaldībām, vai to iekļaušana lielākā novadā. Rezultātā pašreizējo pagastu centri var kļūt par novadu nomalēm bez attīstības iespējām, var pieaugt administratīvo centru ierēdņu un politisko partiju loma reģionālā finansējuma sadalē.

Pēc autores domām, lai radītu ATR realizācijai nepieciešamos priekšnosacījumus un nodrošinātu līdzvērtīgas jaunveidojamo novadu un reģionu attīstības un investīciju piesaistes iespējas, ir nepieciešams jauns finanšu

izlīdzināšanas mehānisms, kura pamatā būtu Latvijas rajonu klasifikācija atbilstoši to sociālās un ekonomiskās attīstības līmenim.

Rakstā autore piedāvā Latvijas rajonu klasifikācijas modeli, kas paplašinātu pašvaldību un novadu iespējas Eiropas Savienības līdzekļu saņemšanā ES KLP ietvaros, kā arī veicinātu Latvijas novadu un reģionu straujāku attīstību administratīvi teritoriālas reformas rezultātā. Veicot Latvijas rajonu ekonomiski sociālā attīstības līmeņa pētījumu un ņemot vērā informācijas pieejamības iespējas, autore izvēlējās sekojošus četrus vērtēšanas rādītājus:

- IKP uz vienu iedzīvotāju faktiskajās cenās,
- nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju,
- reģistrētā bezdarba līmenis,
- ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem.

Pētījumā tika pieļauti sekojoši ierobežojumi:

- pētījums tika veikts Eiropas Savienības atbalsta apgūšanai ES kopējas lauksaimniecības politikas ietvaros;
- tika izpētīti 26 Latvijas rajoni;
- netika ņemtas vērā republikas pilsētas – Rīga, Daugavpils, Jelgava, Jūrmala, Liepāja, Rēzekne, Ventspils, sakarā ar to arī saimnieciskās pamatdarbības nelauksaimnieciskais virziens, kā arī salīdzinoši ar pārējām lauku teritorijām augstais sociāli ekonomiskās attīstības līmenis;
- analizē par pamatu salīdzināšanai un grupēšanai tika pieņemts aprēķinātais vidējais rādītājs Latvijas laukos;
- pētījumam tika izmantoti CSP dati, Latvijas reģionu attīstības aģentūru dati, kā arī Latvijas rajonu un pašvaldību piedāvātā informācija mājas lapās internetā;
- pētīšanas periods – 2000.-2002. gads.

Iepriekš minētie rādītāji tika izvēlēti atkarībā no to svarīguma, nosakot lauku teritorijas sociāli ekonomiskās attīstības līmeni.

IKP uz vienu iedzīvotāju – viens no pamatrādītājiem nacionālo kontu sistēmā. To var aprēķināt, izmantojot datus par iekšzemes kopprodukta *ražošanu*, *izlietojumu* un *ieņēmumiem*. No *ražošanas* puses iekšzemes kopproduktu aprēķina kā visu ekonomiskās darbības veidu vai institucionālo sektoru kopējās pievienotās vērtības (bāzes cenās) un produktu nodokļu (atskaitot subsīdijas) summu. No *izlietojuma* puses iekšzemes kopproduktu veido valsts iekšējais izlietojums (pārvaldes un personiskie izdevumi galapatēriņam, kā arī kopējā kapitāla uzkrāšana) un starpība starp preču un pakalpojumu eksportu un importu. Aprēķinot iekšzemes kopproduktu no *ieņēmumu* puses, apkopo informāciju par ekonomiskās darbības primārajiem ieņēmumiem. Šo ieņēmumu galvenie veidi ir: atlīdzība nodarbinātajiem, ražošanas nodokļi un ieņēmumi, kas sākotnēji paliek ražotāja rīcībā – darbības koprezultāts un jauktais kopieņēmums. Uzņēmējdarbības darbības koprezultāta pamatelements ir peļņa. Mājsaimniecības jauktais kopieņēmums ietver ne tikai uzņēmuma īpašnieka kā uzņēmēja peļņu, bet arī nosacītu atlīdzību par īpašnieka un viņa ģimenes locekļu darbu, kas nav nošķirama no peļņas. Varam secināt, ka iekšzemes kopprodukts ir lauku teritorijā saražoto gala produktu un pakalpojumu summārā vērtība.

Nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju – ietver sevī ilgtermiņa nemateriālos ieguldījumus, dzīvojamās ēkas, citas būves un celtnes, ilggadīgos stādījumus, tehnoloģiskās mašīnas un iekārtas, pārējos pamatlīdzekļus un inventāru, kā arī pamatlīdzekļu izveidošanas un nepabeigto būvobjektu izmaksas. Pēc autores

viedokļa, lauku teritorijā šis rādītājs lielākā mērā raksturo investīcijas lauksaimniecības tehnikā, tehnoloģiskajās mašīnās un iekārtās, kā arī kapitālā remonta izmaksas un novecojušo būvobjektu rekonstrukciju. Sakarā ar to varam secināt, ka šis rādītājs ir uzņēmējdarbības klimata indikators.

Ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem – ietver sevī uzņēmumus un uzņēmējdarbības (izņemot zemnieku saimniecības), kas ražo produkciju vai sniedz pakalpojumus. Šis rādītājs parāda pētāmās lauku teritorijas iedzīvotāju aktivitāti uzņēmējdarbībā, tas ir cieši saistīts un ietekmē nodarbinātības līmeni.

Reģistrētā bezdarba līmenis – tas ir Nodarbinātības valsts dienestā reģistrēto un bezdarbnieka statusu ieguvušo īpatsvars procentos ekonomiski aktīvo iedzīvotāju (no 15 gadiem līdz pensijas vecumam) vidū. Šis rādītājs izriet no diviem iepriekšējiem rādītājiem un lielā mērā raksturo sociālo situāciju lauku teritorijā: jo augstāks ir bezdarba līmenis, jo zemāks ir kopējais dzīves līmenis.

Pētījuma rezultāti ir apkopoti 2. tabulā:

2. tabula

Latvijas rajonus raksturojošie pamatrādītāji laika periodā no 2000. līdz 2002. gadam³
Basic indicators characterizing the districts of Latvia in the period from 2000 – 2002

Rajoni	Reģistrētā bezdarba līmenis, %	Ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem	Nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju, Ls	IKP uz vienu iedzīvotāju faktiskajās cenās, Ls
Aizkraukles	9,5	10	469	1207
Alūksnes	8,9	10	145	817
Balvu	22,7	8	97	673
Bēniskās	9,3	19	338	1086

Tabulas datu analīzei un salīdzināšanai par pamatu tika ņemts vidējais rādītājs Latvijas laukos. Mēģinājumu ceļā, kā arī izmantojot vidējos rādītājus salīdzināšanai ar pārējiem, tika atrasts, ka visos rādītājos datus var sagrupēt četrās daļās. Analīzes rezultātā autore izvirzīja sekojošus lauku teritoriju tipus:

- Attīstībā atpalikušas lauku teritorijas – “D” tips
- Problemātiskās lauku teritorijas – “C” tips
- Vidusmēra lauku teritorijas – “B” tips
- Augsti attīstītas lauku teritorijas – “A” tips

Šīs klasifikācijas sociāli ekonomiskais skaidrojums ir apkopots turpmāk piedāvātajā kopsavilkumā.

Attīstībā atpalikušas lauku teritorijas – “D” tips. Zemā ekonomiskā stāvokļa novērtējuma pamatā ir iedzīvotāju pasivitāte un nevēlēšanas uzsākt uzņēmējdarbību pašiem. Par to liecina augsts bezdarba līmenis (līdz 27%) un mazs ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits (mazāk nekā 7 uz 1000 iedzīvotājiem), kā rezultātā IKP uz vienu iedzīvotāju ir ļoti mazs (mazāk par 600,00 Ls) un nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju – mazāk par 130,00 Ls. Tādām lauku teritorijām ir nepieciešams īpašs valsts atbalsts, jo šāda tipa pašvaldības patstāvīgi nespēj nodrošināt savu augšupeju un attīstību. Ir nepieciešams ieinteresēt iedzīvotājus aktīvi iesaistīties privātajā uzņēmējdarbībā, izveidojot efektīvu finanšu izlīdzināšanas mehānismu.

Problemātiskās lauku teritorijas – “C” tips. Šīm lauku teritorijām bezdarba līmenis ir stipri zemāks par attīstībā atpalikušajām lauku teritorijām (līdz 13%), bet salīdzinoši ar vidējo rādītāju laukos (9,7%) vēl joprojām diezgan augsts. Arī ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits ir nepietiekošs – 7–8 uzņēmumi uz 1000 iedzīvotājiem –, kas nespēj nodrošināt ar darbavietām visus lauciniekus. Zemas uzņēmējdarbības aktivitātes dēļ IKP uz vienu iedzīvotāju svārstās 600,00–900,00 Ls robežās pie vidēja rādītāja 1000,00 Ls. Nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju arī nesasniedz vidējo rādītāju – 280,00 Ls – un svārstās 130,00–230,00 Ls robežās uz vienu iedzīvotāju. Vāji attīstītajai sociālajai infrastruktūrai ir vajadzīgs liels finansējums no pagastu budžetiem, kuru var segt, tikai palielinot ieņēmumus no īpašuma un ienākuma nodokļiem. Ieinteresējot iedzīvotājus aktīvi piedalīties uzņēmējdarbībā, valsts atrisinās lielāko daļu problēmu, kas saistītas ar šo teritoriju augšupeju.

Vidusmēra lauku teritorijas – “B” tips. Šī tipa teritorijas pēc saviem rādītājiem līdzinās vidējiem rādītājiem Latvijas laukos. Bezdarba līmenis nepārsniedz 10%, ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits – 9–12 uz 1000 iedzīvotāju, IKP uz vienu iedzīvotāju svārstās 901,00–1200,00 Ls robežās un nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju sasniedz 350,00 Ls. Pašvaldības raksturojamas kā labi attīstītas, bet šāda attīstība pamatā bija sasniegta jau sociālisma laikā. Pašlaik šīm teritorijām ir nepieciešami papildus finanšu resursi, lai nodrošinātu pašvaldību turpmāko augšupeju.

Augsti attīstītas lauku teritorijas – “A” tips. Šīm teritorijām raksturīgs zems bezdarba līmenis (zemāk par 7%, kad vidējais rādītājs lauku teritorijās ir 9,7%), liels ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits – 13 un vairāk uzņēmumu uz 1000 iedzīvotājiem, augsts iekšzemes kopprodukts uz vienu iedzīvotāju – vairāk par 1200,00 Ls – un augstas nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju – vairāk par 350,00 Ls. Liela iedzīvotāju aktivitāte uzņēmējdarbībā nodrošina augstu teritoriju attīstības līmeni pašlaik un augšupeju nākotnē. Ņemot vērā vidējos rādītājus Latvijas laukos (skatīt. 2. tabulu), kā arī augstus rādītājus, kas raksturo šī tipa teritorijas, autore uzskata, ka augsti attīstītajām lauku teritorijām nav nepieciešams īpašs Latvijas valsts atbalsts Eiropas Savienības līdzekļu saņemšanai ES KLP ietvaros.

Iedalot Latvijas rajonus vai novadus attiecīgā lauku teritorijas attīstības tipā (“A”, “B”, “C” vai “D”), tiks nodrošināta tās turpmākā attīstība neatkarīgi no tā, kāds modelis administratīvi teritoriālās reformas ietvaros tiks apstiprināts ieviešanai. Ja pašreizējās pašvaldības tiks pārveidotas par novadiem, apvienošanās rezultātā katrs novads saglabās piešķirto lauku teritorijas attīstības tipu. Šajā gadījumā svarīgi ir saistīt šādu grupējumu ar valsts finansiālā atbalsta piešķiršanas mehānismu.

Lauku teritoriju sociāli ekonomiskajai diferenciacijai un attīstības tipa noteikšanai, kā arī vērtēšanas rādītāju vai vērtēšanas kritēriju sistematizācijai (skatīt. 2. tabulu) autore piedāvā izmantot speciālo lauku teritorijas attīstības indeksu (TAI), kuru aprēķina, izmantojot sekojošas formulas:

$$R_n = \frac{R - R_{\min}}{(R_{\max} - R_{\min}) / 100}, \quad (1)$$

kur R_n – lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) analizētā rādītāja vērtība;
 $n = 1 - 3$ un ir mainīgais lielums atkarībā no tā, kāds rādītājs tiek analizēts:
 ja $n = 1$, tad tiek analizēts rādītājs “IKP uz vienu iedzīvotāju”,
 ja $n = 2$, tad tiek analizēts rādītājs “Nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju”,
 ja $n = 3$, tad tiek analizēts rādītājs “Ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem”;

R – lauku teritorijas analizētais faktiskais rādītājs dotajā laika periodā;

R_{\min} – lauku teritoriju minimālais analizētais rādītājs;

R_{\max} – lauku teritoriju maksimālais analizētais rādītājs.

Iepriekš minētā formula ir derīga visiem rādītājiem, kur dati sagrupēti augošā secībā ($n = 1-3$) – jo attīstītāka ir lauku teritorija, jo augstāki ir rādītāji, izņemot “Reģistrētā bezdarba līmenis”, kur dati sagrupēti samazināšanas secībā – jo attīstītāka ir lauku teritorija, jo zemāks ir rādītājs, un lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) analizētā rādītāja vērtību aprēķina pēc sekojošas formulas:

$$R_b = \frac{R_{\max} - R}{(R_{\max} - R_{\min}) / 100}, \quad (2)$$

kur R_b – lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) analizētā rādītāja “Reģistrētā bezdarba līmenis” vērtība.

Izmantojot 1. un 2. formulu, var aprēķināt lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) attīstības indeksu (TAI):

$$TAI = \frac{R_1 + R_2 + R_3 + R_b}{N}, \quad (3)$$

kur N – analizēto rādītāju skaits (4);

R_1 – lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) analizētā rādītāja “IKP uz vienu iedzīvotāju” vērtība;

R_2 – lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) analizētā rādītāja “Nefinanšu investīcijas uz vienu iedzīvotāju” vērtība;

R_3 – lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) analizētā rādītāja “Ekonomiski aktīvo uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem” vērtība;

R_b – lauku teritorijas (rajona, novada, reģiona) analizētā rādītāja “Reģistrētā bezdarba līmenis” vērtība.

Ņemot vērā 2. tabulas pētījuma rezultātus, kā arī iepriekš izvirzītas formulas, autore ir aprēķinājusi Latvijas rajonu rādītāju vērtības, kā arī attīstības indeksus (skatīt. 3. tabulu).

3. tabula

Latvijas rajonu rādītāju vērtības un attīstības indeksi uz 01.01.2003.
Indicators and development indices of the districts of Latvia as to 01.01.2003.

Rajoni	R ₁	R ₂	R ₃	R _b	TAI	Rajoni	R ₁	R ₂	R ₃	R _b	TAI
Aizkraukles	61,73	61,08	50,00	81,77	63,64	Limbažu	49,37	28,57	58,33	93,10	57,34
Alūksnes	28,93	7,88	50,00	84,73	42,88	Ludzas	15,98	9,36	25,00	25,12	18,87
Balvu	16,82	0,00	33,33	16,75	16,73	Madonas	33,64	18,23	50,00	69,95	42,96
Bauskas	51,39	26,11	41,67	83,74	50,73	Ogres	50,46	36,78	66,67	100,0	63,48
Cēsu	59,13	37,93	75,00	92,61	66,17	Preiļu	25,06	11,00	41,67	29,06	26,70
Daugavpils	36,00	40,56	0,00	39,41	29,00	Rēzeknes	0,00	6,40	8,33	0,00	3,68
Dobeles	45,92	41,38	33,33	75,37	49,00	Rīgas	100,0	100,0	100,0	97,54	99,39
Gulbenes	43,31	33,50	58,33	84,24	54,85	Saldus	93,78	34,98	66,67	99,51	73,74
Jelgavas	24,31	16,42	25,00	77,34	35,77	Talsu	56,77	34,65	75,00	92,12	64,64
Jēkabpils	44,58	18,56	58,33	68,97	47,61	Tukuma	49,71	40,72	66,67	96,06	63,29
Krāslavas	16,40	8,70	16,67	29,56	17,83	Valkas	44,32	39,24	50,00	90,64	56,05
Kuldīgas	43,31	26,77	58,33	85,22	53,41	Valmieras	81,92	40,23	83,33	91,13	74,15
Liepājas	31,62	10,84	33,33	69,95	36,43	Ventspils	48,19	50,08	33,33	88,67	55,07

Rajonu klasifikācijai saskaņā ar iepriekš izvirzītajiem lauku teritoriju tipiem autore pieņēma, ka starpība starp indeksiem (TAI) "A" tipa teritorijās un "D" tipa teritorijās ir 100%, bet katrā teritorijas tipā indeksi svārstās 25% robežās. Sakarā ar to izveidojas sekojoša indeksu svārstības skala:

- Attīstībā atpalikušas lauku teritorijas ("D" tips) – 0–25%;
- Problemātiskās lauku teritorijas ("C" tips) – 25,1–50%;
- Vidusmēra lauku teritorijas ("B" tips) – 50,1–75%;
- Augsti attīstītas lauku teritorijas ("A" tips) – 75,1–100%.

Ņemot vērā lauku teritoriju attīstības indeksu svārstības robežas, izveidojas sekojošā lauku teritoriju klasifikācija (skatīt. 4. tabulu):

4. tabula

Lauku teritoriju tipu klasifikācija uz 01.01.2003.
Types of rural territories as to 01.01.2003.

Rajoni	Teritoriju attīstības tips	Rajoni	Teritoriju attīstības tips
Rīgas	A	Ventspils	B
Aizkraukles	B	Alūksnes	C
Bauskas	B	Daugavpils	C
Cēsu	B	Dobeles	C
Gulbenes	B	Jelgavas	C
Kuldīgas	B	Jēkabpils	C
Limbažu	B	Liepājas	C
Ogres	B	Madonas	C
Saldus	B	Preiļu	C
Talsu	B	Balvu	D
Tukuma	B	Krāslavas	D
Valkas	B	Ludzas	D
Valmieras	B	Rēzeknes	D

Analizējot 4. tabulas datus, varam secināt, ka uz augsti attīstītu lauku teritoriju ("A" tips) attiecināms tikai Rīgas rajons, vidusmēra lauku teritorijām ("B" tips) pieskaitāmi 13 rajoni, problemātiskām lauku teritorijām ("C" tips) – 8 rajoni, bet attīstībā atpalikušajām lauku teritorijām ("D" tips) – 4 rajoni.

Šāds lauku teritoriju (rajonu, novadu, reģionu) klasifikācijas modelis varētu būt izmantots efektīvāka finanšu izlīdzināšanas mehānisma izstrādāšanai, kas savukārt ir nepieciešams, ne tikai lai nodrošinātu formālas iespējas saņemt ES atbalstu kaut minimālos apjomos, bet arī pēc iespējas pilnīgākai ES atbalsta apgūšanai. Īpašu uzmanību autore grib pievērst tam faktam, ka izstrādātais modelis ir derīgs dažādu lauku teritoriju – reģionu, rajonu un novadu – klasifikācijai un teritorijas attīstības indeksu (TAI) aprēķināšanai var izvēlēties dažādus vērtēšanas rādītājus, mainot to saturu un skaitu.

ATSAUCES UN PIEZĪMES

- ¹ Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrijas mājas lapa internetā: <http://www.rapl.gov.lv/>
- ² Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrijas mājas lapa internetā: <http://www.rapl.gov.lv/>
- ³ LR Centrālā statistikas pārvalde, 2003
- ⁴ LR ZM lauksaimniecības gada ziņojums, 2003

LITERATŪRA

1. Reģionālās attīstības un pašvaldību lietu ministrijas mājas lapa internetā: <http://www.rapl.gov.lv/>
2. Finanšu ministrijas mājas lapa internetā: <http://www.fm.gov.lv>
3. Latvijas Pašvaldību savienības mājas lapa internetā: <http://www.lps.lv>
4. Zemkopības ministrijas mājas lapa internetā: <http://www.zm.gov.lv>
5. Eiropas integrācijas biroja mājas lapa internetā: <http://www.eib.lv>
6. Latvijas centrālās statistikas pārvaldes mājas lapa internetā: <http://www.csb.lv>
7. Latvijas Valsts Agrārās ekonomikas Institūta mājas lapa internetā: <http://www.ekona.lv>
8. Rīgas reģiona plānošanas centra mājas lapa internetā: <http://www.innovation.lv/Rigaregion/>
9. Kurzemes reģiona plānošanas centra mājas lapa internetā: <http://www.kurzeme.lv>
10. Vidzemes reģiona plānošanas centra mājas lapa internetā: <http://www.vidzemes-regions.lv/>
11. Zemgales reģiona plānošanas centra mājas lapa internetā: <http://www.zemgale.jrp.lv>
12. Latgales reģiona plānošanas centra mājas lapa internetā: <http://www.latgale.lv/>
13. Teritorijas attīstības plānošanas centra mājas lapa internetā: <http://www.tapc.lv/>
14. Latvijas rajonu un pagastu pieejama informācija mājas lapās internetā

The Classification Model of the Districts and Regions of Latvia

Summary

To rouse the inhabitants' interest to take an active part in business as well as to create a financial basis for municipalities for the acquisition of the European Union funds at the maximum amount available, it is necessary to create an efficient financial equalization mechanism that would be based on the classification of districts according to the level of their social and economic development.

In this paper the author offers a model for the classification of the districts of Latvia with the aim to expand the possibilities of municipalities and amalgamated municipalities to receive European Union funds in the framework of the EU CAP, as well as to promote faster development of municipalities and amalgamated municipalities as a result of the administrative and territorial reform. In studying the level of economic and social development of the districts of Latvia as well as taking into account the availability of information, the author has chosen four assessment criteria:

- GDP per capita in real prices;
- Non-financial investments per capita;
- Level of registered unemployment;
- Number of economically active companies per 1000 inhabitants.

Based on analysis of the indicators, the author has set forward the following types of rural territories:

- Underdeveloped rural territories – type “D”;
- Problematic rural territories – type “C”;
- Average development rural territories – type “B”;
- Highly developed rural territories – type “A”.

For the social and economic differentiation of rural territories and systematisation of assessment indicators or criteria, the author offers to use a particular rural territory development index (TAI) that is calculated by using auxiliary formulae. The author would like to draw particular attention to the fact that the designed model can be used for the classification of different rural territories: regions, districts, municipalities and amalgamated municipalities. Besides calculating the territorial development indices it is possible to choose different assessment criteria, thus changing their contents and number.

Sabiedriskā radio programmu piedāvājuma pozicionēšanas problēmas Latvijas radiotirgū

The Positioning Problems of Public Radio Program Offerings in Latvia's Radiomarket

Roberts Škapars, prof., *Dr.oec.*
Latvijas Universitāte
Ekonomikas un vadības fakultāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050
E-pasts: skapars@lanet.lv

Uldis Duka
Valsts bezpeļņas SIA Latvijas Radio
Doma laukums 8, Rīga, LV-1505
E-pasts: uldis.duka@radio.org.lv

Rakstā aplūkots, kā sabiedriskā radio piecu radio programmu formātu pozicionēšana Latvijas radiotirgū ietekmējusi klausītāju skaita (RCH 000) un auditorijas daļas (SHR %) dinamiku. Rakstā atklāti pozitīvie momenti un trūkumi sabiedrisko radiokanālu pozicionēšanā Latvijas radiotirgū.

Rakstā pētīta un analizēta katras sabiedriskās radioprogrammas struktūra un tematiskais sadalījums, veikta Latvijas sabiedriskā radio programmu klausītāju skaita statistiskā analīze par 2002.–2003. gadu un izdarīti secinājumi par sabiedriskā radio ekonomiskajiem ieguvumiem pēc radio programmu pozicionēšanas Latvijas radiotirgū.

Atslēgvārdi: radiotirgus, konkurence, radiokanālu programmu pozicionēšana.

Raksta mērķis ir izpētīt, kā sabiedriskā radio piecu radio programmu formātu pozicionēšana Latvijas radiotirgū ietekmējusi klausītāju skaita (RCH 000) un auditorijas daļas (SHR %) dinamiku. Rakstā atklāti pozitīvie momenti un trūkumi sabiedrisko radiokanālu pozicionēšanā Latvijas radiotirgū.

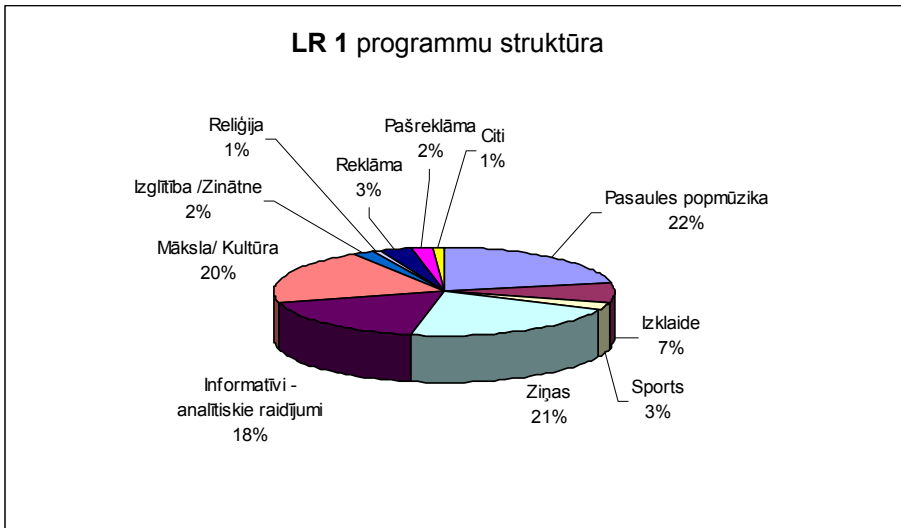
Vadoties no rakstā izvirzītajiem mērķiem, to sasniegšanai risināti šādi uzdevumi: pētīta un analizēta katras sabiedriskās radioprogrammas struktūra un tematiskais sadalījums, veikta Latvijas sabiedriskā radio programmu klausītāju skaita statistiskā analīze par 2002.–2003. gadu un izdarīti secinājumi par sabiedriskā radio ekonomiskajiem ieguvumiem pēc radio programmu pozicionēšanas Latvijas radiotirgū.

Līdz pat pagājušā gadsimta 90. gadiem tagadējais sabiedriskais radio, Valsts bezpeļņas SIA "Latvijas Radio", bija monopolists – to centralizēti finansēja no valsts budžeta, un tam kā "valdošās partijas ideoloģiskās frontes pārstāvim" totalitārisma apstākļos ar finansējumu nebija problēmu, nebija konkurences radiotirgū, jo nebija arī paša radiotirgus [21, 228.], nebija jādombā par programmu formātu, to pozicionēšanu un nebija nepieciešamības cīnīties par eksistenci. Nebija

arī iespēju paust patiesību, daudzveidīgu informāciju un mūziku un bija jākalpo “valdošās šķiras” ideoloģiskajām interesēm.

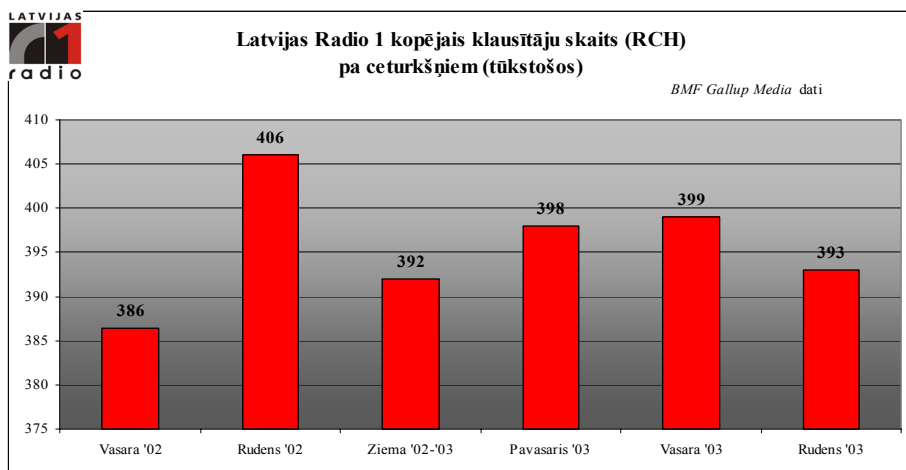
Šobrīd situācija ir kardināli mainījusies. Līdz ar komercraidītāju ienākšanu Latvijas raidorganizāciju tirgū raidīšana ir pārvērtusies no vienkāršas, iepriekš paredzamas monopoldarbības par kompleksu darbību, kur „Latvijas Radio”, lai arī tā ir sabiedriska raidorganizācija [1, 58.], ir tikai viens no spēlētājiem, kas cīnās par izdzīvošanu, jo Latvijas radiotirgū šobrīd darbojas jau 36 radiostacijas [19, 5., 8.-11.]. Jaunākie pētījumi [11; 13; 14] liecina, ka sabiedriskā raidorganizācija „Latvijas Radio” ar tās programmām ir neapšaubāms līderis tirgū, salīdzinot ar citām radiostacijām. Tā kopējais klausītāju skaits 2003. gada rudenī bija 1 260 000 klausītāju [13, 64.]. Klausītāju skaita pieaugumu pieciem sabiedriskajiem radiokanāliem sekmēja to programmu precīzāka pozicionēšana [16, 43.] Latvijas radiotirgū.

Turpmāk rakstā tiks dota katras programmas struktūra un klausītāju skaita dinamika pēc programmu pozicionēšanas 2002.–2003. gadā.



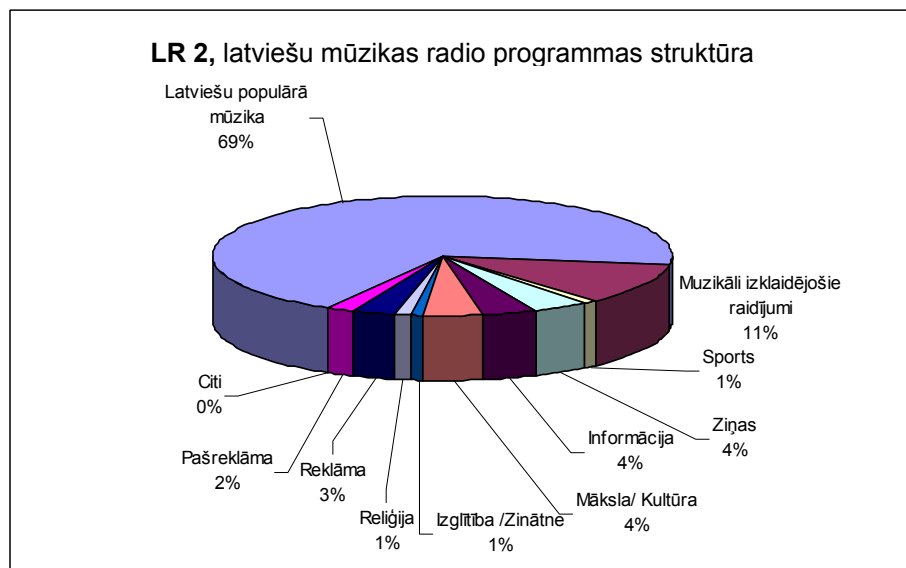
I. att. „Latvijas Radio 1” programmas tematiskais sadalījums 2002./2003.g. [22]
 „Latvijas Radio 1” programs themes` distribution 2002./2003. [22]

Latvijas Radio 1 jeb valsts pirmā programma ir vadošā sabiedriskā radio programma gan informatīvi analītisko raidījumu (18%), gan ziņu apjoma (21%), gan arī mākslas un kultūras raidījumu (20%) ziņā. Mūzikai programmā atvēlēti tikai 22% kopapjoma (I.att.). „Latvijas Radio 1” stiprās puses ir aktuālo ziņu piedāvājums, informācijas daudzpusība, Latvijas politisko un ekonomisko notikumu padziļināta analīze, kā arī izvērsti kultūras notikumu apskats. „Latvijas Radio 1” pietrūkst atraktivitātes, laba muzikālā fona un izklaidējoša iespaids [23, 50.].



2. att. „Latvijas Radio 1” klausītāju skaita dinamika 2002.-2003.g. [5-14]
 „Latvijas Radio 1” listeners dynamics 2002. – 2003. [5-14]

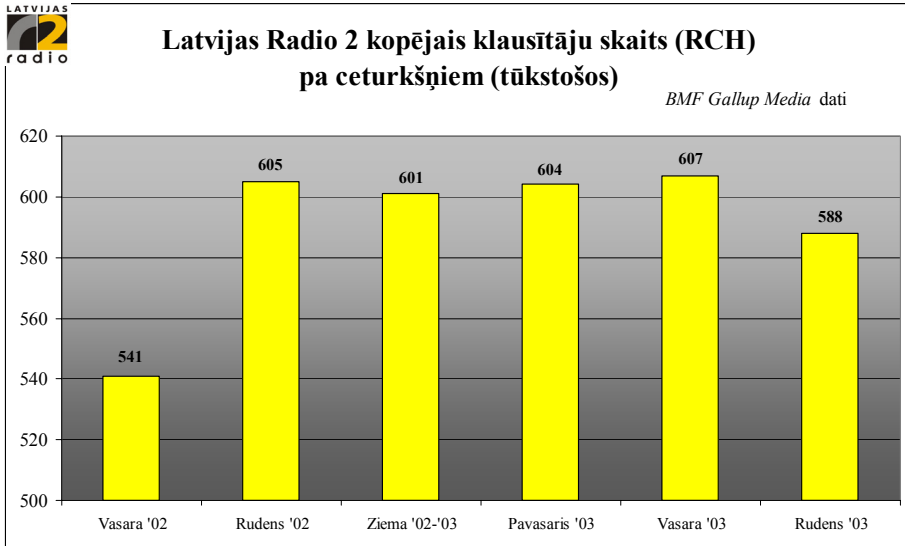
Pēc LR 1 pozicionēšanas 2002. gadā tās klausītāju skaits pieauga par 20 000 klausītāju, pēc tam gan kritās par 14 000 klausītāju, tomēr 2003. gadā LR 1 klausītāju daudzums ir nostabilizējies 393 000 – 398 000 robežās, kas ir par 7–10 tūkstošiem vairāk, nekā pirms LR 1 programmas pozicionēšanas (2. att.).



3. att. „Latvijas Radio 2” programmas tematiskais sadalījums 2002./2003.g. [22]
 „Latvijas Radio 2” programms themes’ distribution 2002./2003 [22]

Salīdzinot ar LR 1, mūzikai **Latvijas radio 2** ir atvēlēts pat 3 reizes vairāk raidlaika (69 %). Mūzikai LR 2 ir dominējošā loma, pie tam tā ir latviešu mūzika, kurai vēl klāt jāpieskaita muzikāli izglītojošo raidījumu daļa – 11% (3.att.). Nav lieki piebilst, ka LR 2 ir sava veida monopols – tas ir vienīgais latviešu mūzikas

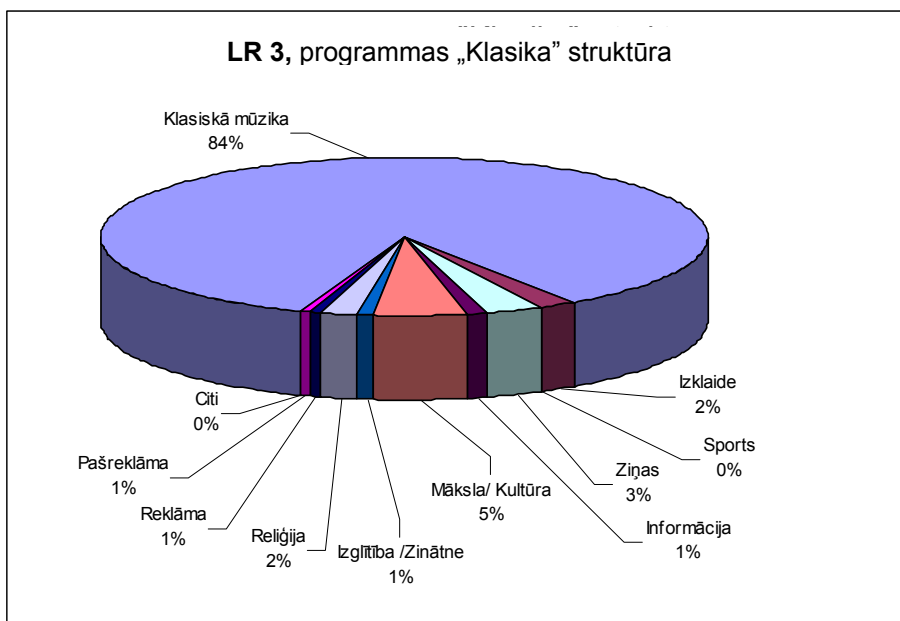
radio, kuru var dzirdēt visā valstī. Šī stacija spēcīgi atbilst pašreizējām Latvijas iedzīvotāju vajadzībām. Vienīgais riska faktors: „Latvijas Radio 2” tikpat kā nav tādu aspektu, ko varētu uzskatīt par potenciālajām priekšrocībām [23, 52].



4. att. „Latvijas Radio 1” klausītāju skaita dinamika 2002.-2003.g. [5-14]
„Latvijas Radio 2” listeners dynamics 2002. – 2003. [5-14]

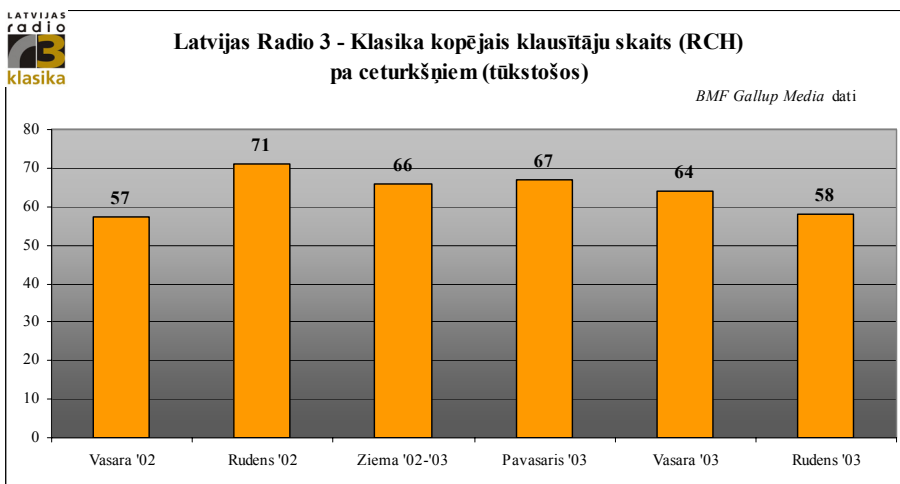
Latvijas radiotirgū „Latvijas Radio 2” sevi ir pozicionējis kā līderis. Liela daļa to tēla aspektu, kas „Latvijas Radio 1” ir vājās puses, „Latvijas Radio 2” ir stiprās puses, tādējādi šie abi visvairāk klausītākie radiokanāli Latvijā [14] viens otru papildina [23; 52]. Latviešu vieglās mūzikas formāts atbilstoši latviskajai mentalitātei un nacionālajām jūtām pēc programmas pozicionēšanas ir spējis piesaistīt necerēti daudz klausītāju, un programmai ir vislielākais klausītāju skaita pieaugums un arī klausītāju skaita stabilitāte: no 541 000 klausītāju 2002. gadā līdz pat 588 000 – 607 000 klausītāju 2003. gadā (4. att.).

Lai gan 2003. gada rudenī LR 2 klausītāju skaits ir samazinājies par apmēram 4%, īpašu trausmi tas vēl nerada, jo klausītāju skaits rudenī samazinājies arī citām radiostacijām (rudenī cilvēki vairāk skatās TV). Tomēr programmu vadītājiem jādomā, kā noturēt klausītājus Latvijas populārākajam radio.



5. att. „Latvijas Radio 3” programmas tematiskais sadalījums 2002./2003.g. [22]

„Latvijas Radio 3” programmas themes’ distribution 2002./2003. [22]

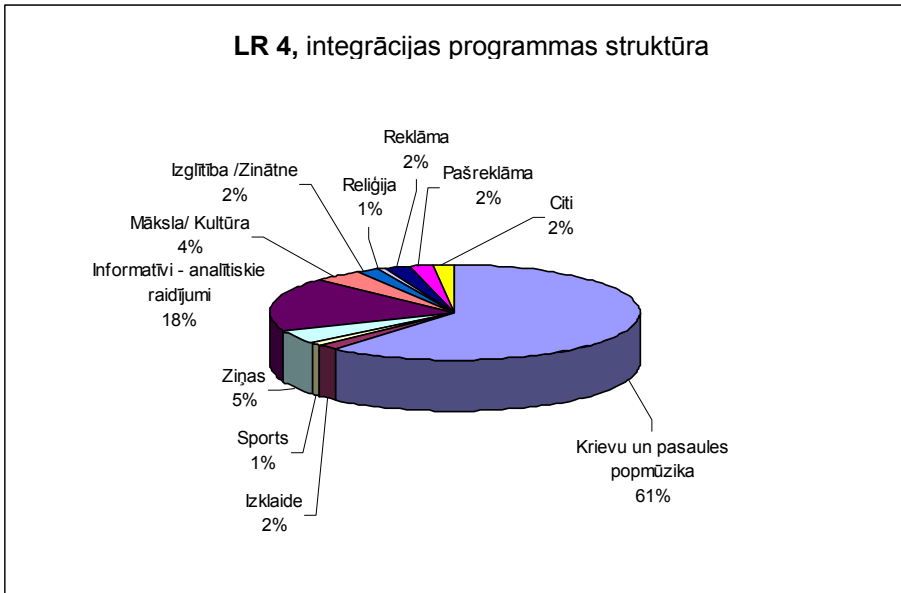


6. att. „Latvijas Radio 3” klausītāju skaita dinamika 2002.-2003.g.[5 - 14]

„Latvijas Radio 3” listeners dynamics 2002. – 2003. .[5 - 14]

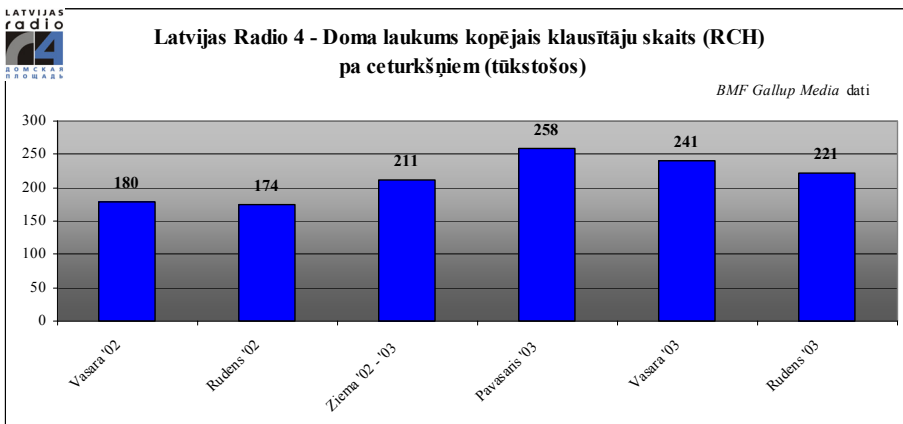
Klasiskās mūzikas žanrs un tas, ka **Latvijas Radio 3** „Klasika” šobrīd ir vienīgā nopietnās mūzikas radiostacija pēc tam, kad klasisko mūziku pārtraucis raidīt SWH „Radio Amadeus”, liecina par LR 3 monopolstāvokli Latvijas radiotirgū.

LR 3 „Klasika” sevi ir pārliecināti pozicionējusi Latvijas radiotirgū (5. att.), bet, tā kā tā ir vienīgā klasiskās mūzikas raidstacija valstī, tai bezkonkurences apstākļos draud briesmas stagnēt. „Latvijas Radio 3” ir vislielākās klausītāju skaita svārstības (6. att.), kas liecina, ka programma vēl nav nostabilizējusies.



7. att. „Latvijas Radio 4” programmas tematiskais sadalījums 2002./2003.g. [22]
 „Latvijas Radio 4” programms themes’ distribution 2002./2003. [22]

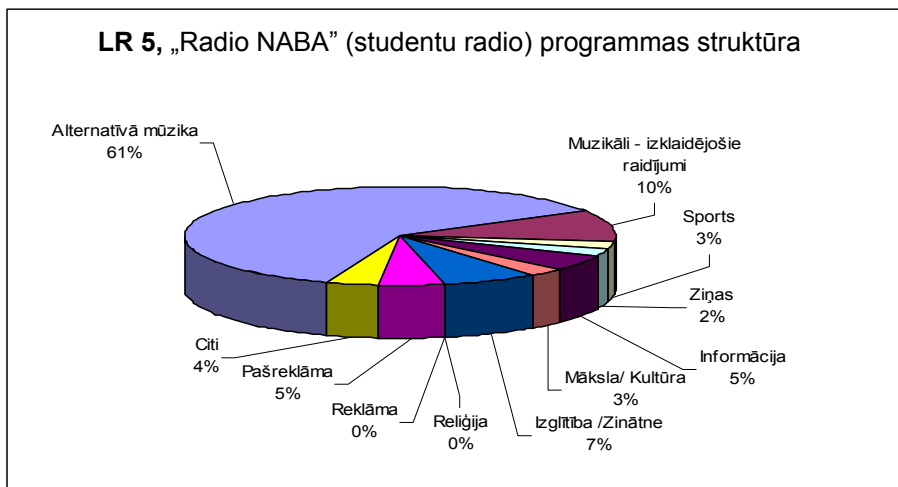
Latvijas Radio 4 “Doma laukums” tēls ir līdzīgs „Latvijas Radio 1” tēlam, tomēr tā vispārējais vērtējums ir pozitīvāks [23, 54]. „Latvijas Radio 4” piemīt šādi klausītājiem svarīgi aspekti: aktuālo, jaunāko ziņu piedāvājums, daudzpusīga informācija, plaša stacijas atpazīstamība un patīkami, nesamāksloti diktori – programmu vadītāji. Līdzīgi kā „Latvijas Radio 1”, arī „Latvijas Radio 4” būtu jāuzlabo muzikālais piedāvājums, atraktivitāte un izklaide, savukārt tā jau tagad apmierina tādas vajadzības, kas pagaidām sabiedrībai kopumā ir mazāk aktuālas [23, 54].



8. att. „Latvijas Radio 4 „Doma laukums”” klausītāju skaita dinamika 2002. – 2003.g.[5 - 14]
 „Latvijas Radio 4 „Doma laukums”” listeners dynamics 2002. – 2003.[5-14]

Programmas mērķauditorija ir Latvijā dzīvojošās mazākumtautības, pārsvarā krievvalodīgo auditorija. Tikai LR 4 skan raidījumi arī nacionālo minoritāšu

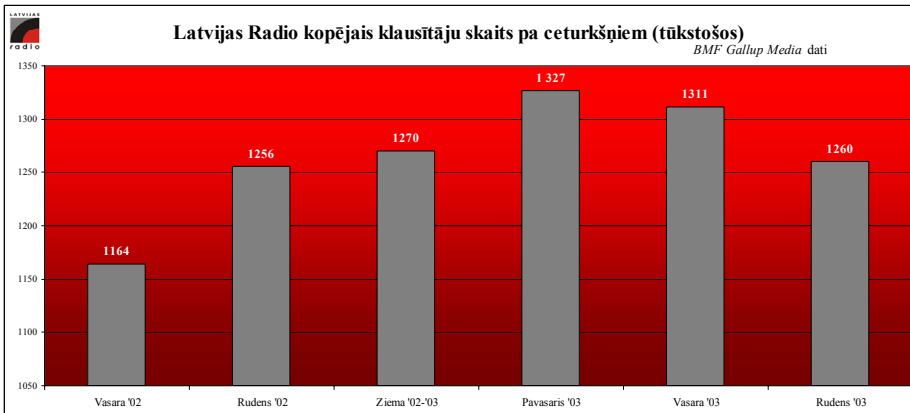
dzimtajās valodās (čigānu, ebreju, ukraiņu, poļu, lietuviešu u.c.). Ar 18% informatīvi analītisko raidījumu apjomu (7.att.) LR 4 ir vienīgā radiostacija krievu valodā raidošo radio vidū ar visas Latvijas apraidi. Klausītāju skaita svārstības (8.att.) gan liecina, ka programma vēl pilnībā nav atradusi savu klausītāju un nostabilizējusi to skaitu.



9. att. „Latvijas Radio 5” programmas tematiskais sadalījums 2003.g. [22].

„Latvijas Radio 5 „Radio NABA”” programms themes` distribution 2002./2003[22].

Latvijas Radio 5, t.s. „studentu radio” vai „Radio NABA”, ir vēl viens uzskatāms piemērs radiokanāla pozicionēšanai (9.att.). Ar Latvijas radio un Nacionālās radio un TV padomes atbalstu 2002. gada decembrī Rīgas raidītājā sāka raidīt Latvijas Universitātes paspārnē darbojošais studentu radio, kura programma domāta studentu un jauniešu mērķauditorijai. Jāatzīst, ka šis nav vienīgi „Radio NABA” izmantotais kanāls – pa to tiek raidītas arī Saeimas plenārsēdes. Lai gan vienā kanālā tiek pasniegtas tik diametrāli pretējas lietas kā Saeimas plenārsēdes un jauniešiem domātās pārraides, klausītāju daudzumu tas būtiski neietekmē, jo Saeimas plenārsēžu laikā LR 5 „NABA” mērķauditorija, studenti, parasti mācās un radio neklausās. „Latvijas Radio 5” auditorijas pētījumi, kuri 2003. gadā tika veikti pirmoreiz, parādīja, ka radiostacijai ir 1% auditorijas (SHR) un 22 000 klausītāju (RCH) Rīgā, un to visvairāk klausās piektdienās un sestdienās [13].



10. att. Latvijas sabiedrisko radiokanālu klausītāju skaita dinamika pēc programmu pozicionēšanas, 2002.–2003. g. [5–14]
 Latvian public radio station listeners dynamics from programs positions, years 2002.–2003. [5–14]

1. tabula

**Sabiedrisko radiokanālu auditorijas sadalījums procentos (SHR)
 pret visu radioklausītāju skaitu [4; 13]
 Public radio auditorium distribution towards (SHR %) the whole auditorium**

Programmas nosaukums	2002.gads (pirms programmu pozicionēšanas)	2003.gads (pēc programmu pozicionēšanas)
Latvijas Radio 1	18	15
Latvijas Radio 2	19	22
Latvijas Radio 3	0	1
Latvijas Radio 4	5	7
KOPĀ:	42%	45%

Latvijas radiostaciju vidū piecu sabiedrisko radiokanālu klausītāju skaits pēc programmu precīzākas pozicionēšanas pēdējo divu gadu laikā ir nostabilizējies un ir 1,1–1,3 miljoni (RCH) (10.att.), bet auditorijas daļa ir 45% (SHR) (1.tab.), palielinājušies arī reklāmas ieņēmumi par +53 945 latiem [22]. Saglabājot līdzšinējo programmu formātu un kvalitāti, optimālais klausītāju skaits sabiedriskajiem radiokanāliem nākamo divu gadu laikā varētu svārstīties tikai 2–4% robežās, t.i. – Latvijas radiotirgus jau ir sadalīts. Demogrāfiskā situācija valstī liecina, ka klausītāju īpatsvars skaitliskā izteiksmē nepalielināsies, jo valsts iedzīvotāju dabiskais pieaugums ir negatīvs [2, 3; 15., 38.], un tā rezultātā kopējais valsts iedzīvotāju skaits katru gadu samazinās par 12–14 tūkstošiem [2].

Latvijas sabiedriskā radio piecu dažādu programmu piedāvājums, ņemot vērā ierobežotos finansiālos resursus, šobrīd ir optimāls. Piemēram, Zviedrijā ir pat veseli 7 sabiedriskie radiokanāli, kuri ir vēl sīkāk pozicionēti, un starp tiem ir programma, kura raida tikai t.s. „runas” raidījumus [18].

Secinājumi

2003. gada rudenī pēc piecu sabiedrisko radiokanālu programmu precīzākas pozicionēšanas sabiedriskā radio visu programmu kopējais klausītāju skaits ir pieaudzis par 96 000, sasniedzot 1 260 000 klausītāju (RCH), neraugoties uz to, ka arī pašu sabiedrisko radiokanālu starpā notika auditorijas pārdalīšana.

Latvijas radio reklāmas ieņēmumi 2003. gadā, salīdzinot ar laiku pirms programmu (radiokanālu) pozicionēšanas, palielinājušies par +53 945 Ls, kas liecina gan par reklāmdevēju interesi gan par veiksmīgo sabiedriskā radio piecu programmu formātu pozicionēšanu un sabiedriskā radio konkurētspējas pieaugumu.

Pēc programmu pozicionēšanas sabiedrisko radiokanālu tirgus daļa pieaugusi par +3% (salīdzinājumā ar 2002.g.) un 2003. gada rudenī tā bija 45% (SHR) no visu Latvijas radiostaciju auditorijas daļas. Lielāko auditorijas daļas pieaugumu par +2% devusi integrācijas programma "Latvijas Radio 4".

Klausītāju skaits „Latvijas Radio 1” un „Latvijas Radio 2” programmām pēc to pozicionēšanas ir nostabilizējies un svārstās tikai 5% robežās: 386 000 – 406 000 klausītāju (LR 1) un 588 000 – 607 000 klausītāju (LR 2).

Bezkonkurences apstākļos stabilu klausītāju daudzumu vēl nespēj piesaistīt programma „Klasika” (LR 3), kuras klausītāju daudzums svārstās 18% robežās. Pēdējā gada laikā programmai novērojams pakāpenisks klausītāju skaita samazinājums (RCH) no 71 000 uz 58 000, kas liecina par nepietiekamu mērķauditorijas prasību izpēti un izpildi, lai gan kopējā auditorijas daļa jau sasniegusi 1% (SHR).

Vislielākās klausītāju skaita svārstības 33% robežās pēc programmas pozicionēšanas piedzīvojis „Latvijas Radio 4” jeb integrācijas programma „Doma laukums”. Lai gan tās auditorija ir palielinājusies par +2% (SHR), negatīvi jāvērtē auditorijas svārstības no 258 000 līdz 174 000 klausītāju (RCH). Tas liecina, ka programma vēl nav sevi pietiekoši pozicionējusi radiotirgū un pilnībā apzinājusi savu mērķauditoriju.

Katru gadu Latvijas iedzīvotāju skaitam samazinoties par 12–13 tūkstošiem, varētu samazināties arī Latvijas sabiedrisko radiokanālu klausītāju kopējais daudzums (RCH), lai gan auditorijas procentuālais sadalījums (SHR) nemainīsies.

LITERATŪRA

1. Radio un TV likums: LR likums // *Latvijas Vēstnesis*, 1995; Nr. 137: 58. Pants.
2. <http://data.csb.lv/>
3. Pārskats par valsts teritorijas izmantošanu /Vides un reģionālās attīstības ministrija. Teritorijas attīstības plānošanas centrs, Zīmes studija. – Rīga, 2002. – 58 lpp.
4. BMF/TNS "Radio dienasgrāmata" Rudens – Ziema 2001/2002
5. BMF/TNS "Radio dienasgrāmata" Rudens – Ziema 2002/2003
6. BMF/TNS "Radio dienasgrāmata" Ziema 2002/2003
7. Nacionālais mediju pētījums „Radio, pavasaris 2002”
8. Nacionālais mediju pētījums „Radio, vasara 2002”
9. Nacionālais mediju pētījums „Radio, rudens 2002”
10. Nacionālais mediju pētījums „Radio, ziema 2002./2003”
11. Nacionālais mediju pētījums „Radio, pavasaris 2003”
12. Nacionālais mediju pētījums „Radio, vasara 2003”
13. Nacionālais mediju pētījums „Radio, vasara–rudens 2003”
14. Nacionālais mediju pētījums „Radio, rudens 2003”

15. O' Donnell L.B., Hausman C., Benoit P. *Radio Station Operation*. – New-York: Wodsworth Publishing company, 1999. – 479 lpp.
16. Keith M.C., Krouse J.M. *The Radio Station*. – London: Focal Press, 1989. – 543 p.
17. Pringle P.K., Starr M.F. *Electronic Media Management*. – London: Focal Press, 1995. – 469 p.
18. Veinberga S. Radio attīstības tendences un prognozes Latvijā: semināra materiāli. Rīga: Latvijas Radio, 2003. – 36 lpp.
19. Elektroniskie sabiedrības saziņas līdzekļi Latvijā. – Rīga, NRTVP. – 2002. – 19 lpp.
20. Latvijas elektronisko sabiedrības saziņas līdzekļu attīstības Nacionālā koncepcija 2003.–2005. gadam. – Rīga, NRTVP. – 2003. – 20 lpp.
21. Latvijas Radio 75 /D. Juškevičas red. – Rīga: Latvijas Radio, 2000. – 235 lpp.
22. Latvijas Radio pārskats Nacionālajai radio un televīzijas padomei par darbu 2001./2002./2003.g. – Rīga: Latvijas Radio, 2003. – 300 lpp.
23. Latvijas radiostaciju piedāvājuma vērtējums /Baltijas Datu Nams. – Rīga: BDN, 2003. – 72 lpp.
24. Nacionālā radio un televīzijas padome un tās darbība 2001.–2002.g. – Rīga: NRTVP. – 2002. – 30 lpp.

The Positioning Problems of Public Radio Program Offerings in Latvia's Radiomarket

Summary

The article discusses how the positioning of public radio's five radio program formats in Latvia's radiomarket has influenced the dynamics of listener volume (RCH 000) and the portioning of the audience (SHR %). In the article positive moments and weaknesses in public radio channel positioning in Latvia's radiomarket are revealed.

In the article the structure and subject division of each public radio program are researched and analyzed, Latvia's public radio program listener volume statistic analysis for 2002 – 2003 is covered, and conclusions are drawn about public radio's economic benefits after radio program positioning in Latvia's radiomarket.

Latvijas darbaspēka piedāvājuma un kvalitātes attīstības tendences laika posmā no 1995. līdz 2003. gadam

Development Tendencies in the Offerings and Quality of Latvia's Labour Force between 1995 and 2003

Einārs Ulnicāns

Rēzeknes Augstskola, lektors
Latvijas Universitāte, doktorants

Maskavas ielā 9/2 – 23, Rēzekne, Latvija, LV-4604

E-pasts: ulnicans@navigator.lv

Rakstā analizēts Latvijas darbaspēka piedāvājums un kvalitāte un tā attīstības tendences laika posmā no 1996. līdz 2002. gadam, izpētot šī piedāvājuma galveno raksturojošo rādītāju – iedzīvotāju ekonomisko aktivitāti un tās sastāvdaļas – nodarbinātību un aktīvo darba meklēšanu. Raksturotas kopējās ekonomiskās aktivitātes un tās sastāvdaļu absolūto un strukturālo pārmaiņu tendences, kā arī ekonomiskās aktivitātes vai nodarbinātības strukturālo izmaiņu tendences sadalījumā pa darbības veidiem, dzimumiem un izglītības līmeņiem. Aprēķināti un apkopoti tabulās svarīgākie absolūto un strukturālo rādītāju pārmaiņas raksturojošie absolūtie vai relatīvie rādītāji. Izdarīti analītiski vai hipotētiski secinājumi par darbaspēka piedāvājuma un kvalitātes attīstības tendencēm.

Atslēgvārdi: ekonomiski aktīvie iedzīvotāji, nodarbinātie un darba meklētāji, pastāvīgas un pakāpeniskas tendences, īpatsvars, augšanas temps, ekonomiskās aktivitātes vai nodarbinātības sadalījums pa darbības veidiem, dzimumiem, izglītības līmeņiem.

Ievads

Svarīgākais skaitliski izmēramais darbaspēka piedāvājumu raksturojošais rādītājs ir iedzīvotāju **ekonomiskā aktivitāte**. Ekonomiski aktīvie iedzīvotāji dalās divās daļās – nodarbinātie un darba meklētāji. Pirmo grupu nosacīti var nosaukt par apmierināto darba piedāvājumu, otro – par neapmierināto darba piedāvājumu. Ekonomiskajai aktivitātei var būt dažāds iedalījums atkarībā no to raksturojošās variējošās pazīmes. Katrs iedalījums savukārt var norādīt uz dažādām darbaspēka piedāvājuma tendencēm. Būtiskākās ekonomisko aktivitāti raksturojošās variējošās pazīmes ir **vecums, dzimums, izglītība, ekonomiskās darbības veids, nodarbinātības statuss, teritorija**. Izglītība savukārt ir pazīme, kas skaitliski vistiešāk raksturo darbaspēka kvalitāti.

Šajā rakstā analizēta iedzīvotāju ekonomiskā aktivitāte saistībā ar dzimumu, izglītību un ekonomiskās darbības veidu. Raksta mērķis ir veikt darbaspēka piedāvājuma un kvalitātes **absolūto** un (vai) **strukturālo** pārmaiņu analīzi un izdarīt secinājumus. Izmantota LR Centrālās Statistikas pārvaldes (LR CSP) informācija, galvenokārt darbaspēka apsekojuma dati. Pilnvērtīgu strukturālo analīzi iespējams veikt laika posmam no 1996. līdz 2002. gadam. Dati šajā laika posmā ir salīdzināmi, jo tiem ir kopēja datu iegūšanas metodika. LR CSP darbaspēka apsekojums noris

kopš 1995. gada novembra un uz raksta sagatavošanas brīdi pēdējais gads, par kuru pilnībā pieejama informācija, ir 2002.gads.

Kopējās ekonomiskās aktivitātes pārmaiņas

Analizējamajā laika posmā Latvijā ekonomiski aktīvi vidēji gadā ir 1,1-1,2 miljoni iedzīvotāju, kas ir 46-49% no valsts iedzīvotāju kopskaita. Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitam vērojama pastāvīga, taču pakāpeniska samazināšanās tendence (1. tabula, 03.-04.rinda).

Tendence ir pastāvīga, jo:

- a) Apskatāmajā laika posmā pastāvīgi samazinās Latvijas iedzīvotāju skaits vispār – visos gados gan dabiskais, gan mehāniskais pieaugums ir negatīvs. Tas tieši ietekmē situāciju ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū, jo starpvalstu migrācijas tempi pēdējā laikā ir būtiski samazinājušies un nevar būt runa par imigrantu būtisku ietekmi uz darba tirgu. Tātad darbaspēka tirgu regulē vietējie, pastāvīgie iedzīvotāji.
- b) Pēdējā laikā Latvijā vērojams zems dzimstības līmenis. Rezultātā nepārtraukti samazinās kopējais iedzīvotāju skaits, taču palielinās iedzīvotāju skaits virs darbaspējas vecumā – Latvijas tauta noveco. Ekonomiskās aktivitātes līmenis iedzīvotāju vidū, kuri ir virs darbaspējas vecuma (65 gadus veci un vecāki), ir zems, un arī tas atstāj tiešu ietekmi uz ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaitu.
- c) Samazinās ekonomiskās aktivitātes līmenis arī darbaspējas vecuma iedzīvotāju vidū. 1. tabulas 04.rinda liecina, ka ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits līdz 2000.gadam katru gadu samazinājās par 1,5–2,7%, kamēr kopējā vidējā iedzīvotāju skaita samazinājums gadā nekad nepārsniedz 1% un darbaspējas vecuma iedzīvotāju skaits visu laiku ir pat palielinājies. Šeit jāuzsver divas tendences. Pirmkārt, palielinās to iedzīvotāju skaits, kuri mācās – sevišķi jau augstskolās. Mācības biežāk ir saistītas ar ekonomisko neaktivitāti, nevis aktivitāti. Otrkārt, analizējamajā laika posmā palielinās iedzīvotāju skaits arī 15–29 gadu vecuma grupā, tai skaitā īpaši 15–19 gadu vecuma grupā, kurā ekonomiskās aktivitātes līmenis ir ļoti zems, jo tas ir vecākais skolas un jaunākais studiju vecums. Otrā tendence saistīta ar augstu dzimstības līmeni, kāds Latvijas teritorijā bija vērojams 1983.–1987. gadā. Tā laika jaundzimušie tagad ir sasnieguši darbaspējas vecumu un tiek iekļauti ekonomiskās aktivitātes analizē. Ar šo tendenci daļēji var skaidrot to, ka no 2001. gada ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits atsācis palielināties. 20. gs. 80. gados dzimušie ir uzsākuši darba gaitas vai tā meklējumus.

Tendence ir pakāpeniska, jo:

- a) Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju samazinājuma tempi nav vērtējami kā strauji un tiem nav arī strauju pārmaiņu. Ekonomiskā situācija Latvijā kopumā vērtējama kā stabila un tas nenoliedzami ietekmē arī darba tirgus attīstības tendences. Valstī ir stabils un prognozējams darba potenciāls.
- b) Pakāpeniskas izmaiņu tendences vērojamas arī citās iedzīvotāju grupās – gan kopējā iedzīvotāju skaitā, gan 15 gadus veco un vecāku, gan darbaspējas vecuma iedzīvotāju skaitā. Arī iekšpolitikā situācija valstī vērtējama kā stabila un prognozējama, un tas tāpat tieši ietekmē darba tirgu.

1. tabula

**Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju gada vidējais skaits un tā pārmaiņas
[2;1, 4;57 un aprēķini pēc tiem]
Economically active population, annual average and its changes
[Data from 2;1, 4; 57. Calculations based on these data]**

Gads	Ekonomiski aktīvie iedzīvotāji, tūkst. cilvēku			Tai skaitā					
				Nodarbinātie			Darba meklētāji		
	Pavisam	Δ_k	T_k , procentos	Pavisam	Δ_k , procentos	T_k	Pavisam	Δ_k	T_k , procentos
01.	02.	03.	04.	05.	06.	07.	08.	09.	10.
1996.	1196	-	-	949	-	-	247	-	-
1997.	1167	-29	97,8	990	41	104,3	177	-70	71,7
1998.	1149	-18	98,5	986	-4	99,6	162	-15	91,5
1999.	1130	-19	98,3	968	-18	98,2	161	-1	99,4
2000.	1100	-30	97,3	941	-27	97,2	159	-2	98,8
2001.	1107	7	100,6	962	21	102,2	145	-14	91,2
2002.	1123	16	101,4	989	27	102,8	135	-10	93,1

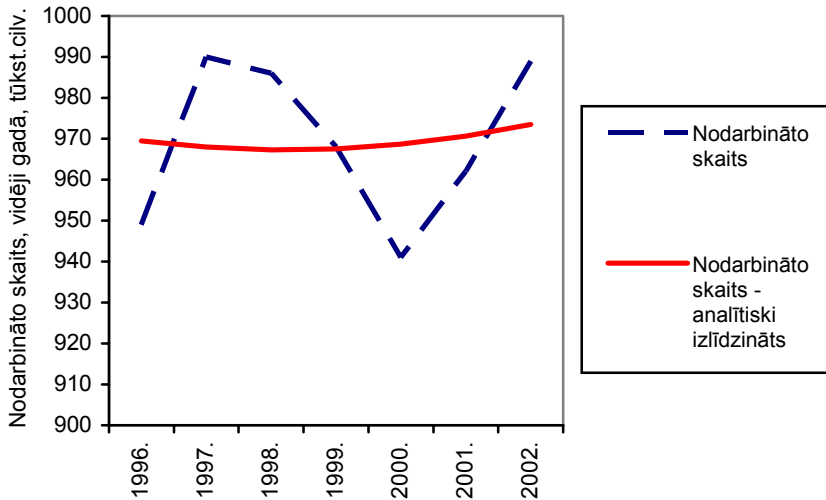
Saīsinājumi:

Δ_k – ķēdes absolūtais pieaugums

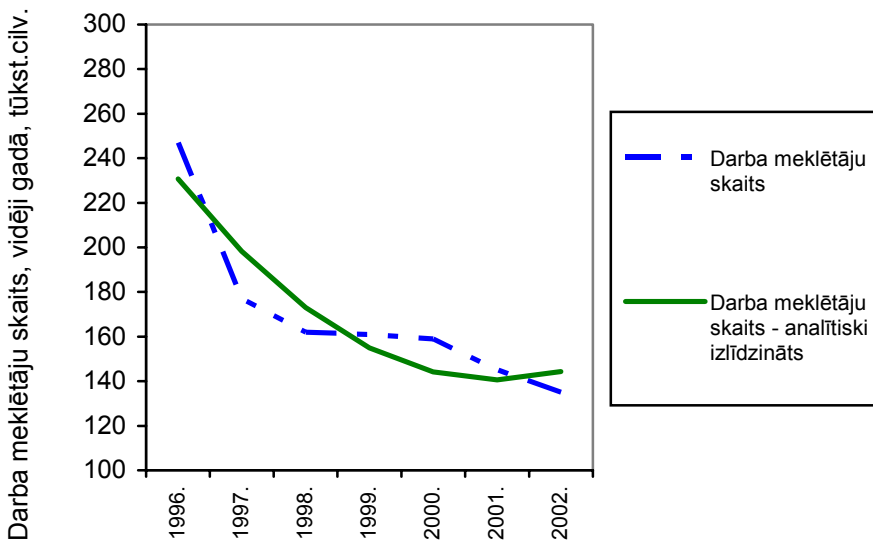
T_k – ķēdes augšanas temps

Ja aplūko ekonomiski aktīvo iedzīvotāju sadalījumu nodarbinātajos un aktīvajos darba meklētājos (1. tabula, 05.–10.rinda), secinājumi ir nedaudz atšķirīgi.

Nodarbināto skaita pārmaiņām raksturīga vāji izteikta pamattendence (1. attēls), jo tās ir visai nevienmērīgas gadu no gada – nevienmērīgākas salīdzinājumā ar ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaita svārstībām. Latvijas stabilās sociāli ekonomiskās situācijas kontekstā šādas pārmaiņas var nosaukt arī par straujām. Faktiski nodarbināto skaita pārmaiņas 2-4% robežās gadā gan nav vērtējamas kā krasas, jo nodarbinātības tirgus skaitliskās pārmaiņas ietekmē arī sezonāli vai cikliski faktori. Piemēram, ekonomiskās darbības veidi, kuriem raksturīga sezonālitate – lauksaimniecība, tirdzniecība u.c. Turklāt šīm nozarēm ir būtiska loma nodarbinātības sadalījumā pa darbības veidiem. Sezonāli darbības veidi saistīti ar pieprasījumu pēc pagaidu darbaspēka. Līdz ar to kopējās nodarbinātības pārmaiņas var ietekmēt tieši pagaidu nodarbināto skaita pārmaiņas, jo līdz 2001. gadam LR CSP darbaspēka apsekojums notika 2 reizes gadā, un visi dati ir attiecināti tieši uz apsekojuma nedēļām. Sākot ar 2002. gadu, darbaspēka apsekojuma metodika ir mainījusies, un tagad dati par iedzīvotāju nodarbinātību tiek iegūti visu gadu. Nodarbināto iedzīvotāju skaita pieaugumu 2002.gadā tāpat var saistīt arī ar pētījuma metodikas izmaiņām. No cikliskiem faktoriem jāmin ekonomiskās krīzes, kas laiku pa laikam piemeklē Latvijai. Nopietnākā no tām bija Krievijas ekonomiskā krīze 20.–21. gs. mijā. Šī krīze ietekmēja arī nodarbinātības situāciju, jo daudzu Latvijas uzņēmumu produkcijas un pakalpojumu galvenais realizācijas tirgus ir tieši Krievija. Jāatzīst, ka šī darbaspēka piedāvājuma sadaļa – t.s. apmierinātais piedāvājums – ir visgrūtāk ekstrapolējama no prognožu skaitliskās precizitātes viedokļa.



1. att. Nodarbināto skaita pārmaiņas



2. att. Darba meklētāju skaita pārmaiņas

Darba meklētāju skaitam raksturīgs izteikts dilstošs trends, respektīvi, pastāvīga samazināšanās (2. attēls). Arī darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū pastāvīgi samazinās (2. tabula). Ar katru gadu ekonomiskā aktivitāte aizvien vairāk nozīmē nodarbinātību un aizvien mazāk – darba meklēšanu. Tā ir pozitīva un loģiska tendence, jo liecina par darba tirgus situācijas stabilizēšanos – jo augstāks nodarbinātības līmenis, jo vairāk tiek izmantoti iedzīvotāju darba pakalpojumi. Rezultātā uzlabojas gan iedzīvotāju, gan kopumā visas valsts labklājība. Vienlaikus šāda ekonomiski aktīvo iedzīvotāju pārstrukturēšanās liecina par Latvijas darbaspēka piedāvājuma struktūras piemērošanos citām – ekonomiski augsti attīstītajām (Rietumeiropas) Eiropas

Savienības – valstīm, jo darba meklētāju īpatsvars ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū šajās valstīs ir 2-10%. [4; 239] Tātad darba meklētāju īpatsvaram nākotnē vēl vajadzētu samazināties. 3. tabulas dati un aprēķini norāda, kādi ir ekonomiski aktīvo iedzīvotāju sadalījuma – pēc nodarbinātības un darba meklēšanas – pārstrukturēšanās tempi. Šos tempus raksturo relatīvo strukturālo noviržu kvadrātiskie koeficienti. Strukturālo pārmaiņu tempi gadu no gada ir atšķirīgi, jo tie arī ir saistīti ar skaitlisko pārmaiņu tendencēm nodarbināto vidū (ko tātad ietekmē sezonāli un cikliski faktori). Kopumā pārstrukturēšanās tempi ir lēni, bet tas tikai vēlreiz apliecina darbaspēka tirgus stabilitāti.

2. tabula

Nodarbināto un darba meklētāju īpatsvara pārmaiņas ekonomiski aktīvo iedzīvotāju kopskaitā [2; 2, 4; 57 un aprēķini pēc tiem]
Employed and jobseekers per cent changes in total of economically active population [Data from 2; 2, 4; 57. Calculations based on these data]

Gads	Nodarbinātie		Darba meklētāji	
	Īpatsvars, procentos	$T_{d(k)}$, procentos	Īpatsvars, procentos	$T_{d(k)}$, procentos
01.	02.	03.	04.	05.
1996.	79,4	-	20,6	-
1997.	84,9	106,9	15,1	73,3
1998.	85,9	101,2	14,1	93,4
1999.	85,7	99,8	14,3	101,4
2000.	85,6	99,9	14,4	100,7
2001.	86,9	101,5	13,1	91,0
2002.	88,0	101,3	12,0	91,6

Saīsinājums: $T_{d(k)}$ – īpatsvara ķēdes augšanas temps

3. tabula

Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju sadalījums pēc nodarbinātības un aprēķini relatīvo strukturālo noviržu koeficientu izskaitļošanai [2; 2, 4; 57 un aprēķini pēc tiem]
Division of economically active population by its employment and calculations for computing the coefficients of relative structural deviation [Calculations from 2; 2, 4; 57]

Rādītāji		Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju sadalījums pēc nodarbinātības, procentos		
		Nodarbinātie	Darba meklētāji	Kopā
Īpatsvars	1996. ; d_0	79,4	20,6	100,0
	1997. ; d_1	84,9	15,1	100,0
	1998. ; d_2	85,9	14,1	100,0
	1999. ; d_3	85,7	14,3	100,0
	2000. ; d_4	85,6	14,4	100,0
	2001. ; d_5	86,9	13,1	100,0
	2002. ; d_6	88,0	12,0	100,0
	$(d_1-d_0)^2/d_0$	0,3810	1,4684	1,8494
	$(d_2-d_1)^2/d_1$	0,0118	0,0662	0,0780
	$(d_3-d_2)^2/d_2$	0,0005	0,0028	0,0033
	$(d_4-d_3)^2/d_3$	0,0001	0,0007	0,0008
	$(d_5-d_4)^2/d_4$	0,0197	0,1174	0,1371
$(d_6-d_5)^2/d_5$	0,0139	0,0924	0,1063	

Relatīvo strukturālo noviržu kvadrātiskie koeficienti:

a) Pamatformula

$$\sigma_{d_i - d_{i-1}} = \sqrt{(\Sigma(d_i - d_{i-1})^2 : d_{i-1}) * 100} \quad [5;423] \quad (1.)$$

b) Aprēķini pēc 2.tabulas datiem

$$\sigma'_{d_1 : d_0} = \sqrt{1,8494 * 100} = 13,60\%$$

$$\sigma''_{d_2 : d_1} = \sqrt{0,0780 * 100} = 2,79\%$$

$$\sigma'''_{d_3 : d_2} = \sqrt{0,0033 * 100} = 0,57\%$$

$$\sigma''''_{d_4 : d_3} = \sqrt{0,0008 * 100} = 0,28\%$$

$$\sigma''''''_{d_5 : d_4} = \sqrt{0,1371 * 100} = 3,70\%$$

$$\sigma''''''''_{d_6 : d_5} = \sqrt{0,1063 * 100} = 3,26\%$$

Darbaspēka piedāvājuma sadalījums pa darbības veidiem, dzimumiem, izglītības līmeņiem

Latvijā tātad pakāpeniski palielinās gan ekonomiski aktīvo, gan nodarbināto iedzīvotāju skaits. Palielinās nodarbināto īpatsvars ekonomiski aktīvo vidū. Palielinās iedzīvotāju skaits vecumā no 15 gadiem, kas nozīmē darbaspēka piedāvājuma tālāku palielināšanos tuvākajā nākotnē. Tas viss liecina par darbaspēka tirgus stabilizēšanos. Taču tajā pašā laikā zemā dzimstības līmeņa dēļ strauji samazinās iedzīvotāju skaits vecumā līdz 15 gadiem. Tas radīs t.s. "demogrāfisko ieplaku" un novedīs pie darbaspēka piedāvājuma samazinājuma pēc 10-15 gadiem. Bet jau vistuvākajā nākotnē "demogrāfiskā ieplaka" ietekmēs nodarbinātības situāciju tajos ekonomiskās darbības veidos, kuri cieši saistīti ar gados jaunu cilvēku apkalpošanu – izglītība, transports, atsevišķu preču ražošana un tirdzniecība utt.

Pašreizējam nodarbināto sadalījumam pa ekonomiskās darbības veidiem raksturīgi mēreni pārstrukturēšanās tempi (4. tabula, 18. rinda). Tos ietekmē:

1) nodarbināto skaita pārmaiņas ekonomiskās darbības veidos ar lielu nodarbināto skaitu. Piemēram, lauksaimniecība un apstrādes rūpniecība. Pirmajā gadījumā runa ir par sezonālās un pagaidu nodarbinātības, kā arī pašnodarbinātības līmeņu izmaiņām. Nodarbinātību rūpniecībā savukārt ietekmē cikliski faktori, piemēram, ekonomiskās krīzes.

2) nodarbināto sadalījuma pārmaiņas atbilstoši reālās ekonomiskās situācijas prasībām. Piemēram, lauksaimniecībā ir augsts pašnodarbināto līmenis visu šajā nozarē nodarbināto vidū. Taču nereti šī pašnodarbinātība faktiski nozīmē t.s. naturālo saimniekošanu jeb ražošanu tikai (vai gandrīz tikai) pašpatēriņam, kas nav efektīvi ne no ražošanas tehnoloģijas, ne nodarbinātā iztikas viedokļa. Rezultātā lauksaimniecībā nodarbināto īpatsvars darbības veidu struktūrā pakāpeniski samazinās (4. tabula, 01. rinda). Taču arī 15% līmenis nodarbināto kopskaitā ir daudz augstāks nekā Rietumeiropas valstīs, kur šis rādītājs ir 1-8% robežās [4;238]. Nozaru struktūrā var

klasificēt vēl dažus ekonomiskās darbības veidus, kuros nodarbināto īpatsvars pakāpeniski samazinās – apstrādes rūpniecība (04. rinda) un izglītība (13. rinda) (šādi darbības veidi 4. tabulā izcelti kursīvā). Izglītības darbinieku skaits pakāpeniski sarūk, jo mazā skolnieku skaita dēļ jau tagad slēdz skolas un daļa pedagogu pamet darbu pārsvarā zemā atalgojuma dēļ. Apstrādes rūpniecība ar katru gadu prasa tehnoloģiskus uzlabojumus un aizvien mazāk, toties labāk kvalificētu darbaspēku. Viena no Latvijas izglītības sistēmas problēmām ir arī tā, ka netiek nodrošināta augstvērtīgu profesionālo kadru sagatavošana – kuri varētu apkalpot augstās tehnoloģijas, strādāt ar moderniem instrumentiem un materiāliem u.tml. Augstākā izglītība Latvijā pēdējos gados ir attīstījusies, bet profesionālā izglītība ir pamesta novārtā. Vēl Latvijā apstrādes rūpniecības attīstīšanai nereti trūkst finansiālo un dabas resursu, pietiekama vietējā pieprasījuma u.tml. Apstrādājamo rūpniecības ietvaros, protams, ir arī izņēmumi – nozares, kas ir attīstījušās. Piemēram, kokapstrāde. Taču kopumā apstrādes rūpniecībā nodarbināto īpatsvars darbības veidu struktūrā samazinās, palielinoties tādu darbības veidu īpatsvaram, kas labāk var piemēroties salīdzinoši nelielajam vietējam pieprasījumam. Piemēram, būvniecība (4. tabula, 06. rinda), tirdzniecība (07. rinda), viesnīcas un restorāni (08. rinda), transports un sakari (09. rinda), operācijas ar nekustamo īpašumu (11. rinda), valsts pārvalde un aizsardzība (12. rinda). Visos šajos ekonomiskās darbības veidos nodarbināto īpatsvars nodarbināto kopskaitā pakāpeniski palielinās. Palielinās pakalpojumu nozaru loma valsts ekonomikā – arī tas raksturīgi ekonomiski attīstītajām valstīm vai tādām, kas stabili ir uz šī attīstības ceļa. Līdz ar to palielinās arī nodarbinātības iespējas šajās nozarēs.

4. tabula

**Pamatdarbā nodarbināto iedzīvotāju īpatsvars sadalījumā
pa darbības veidiem [1; 22, 2; 3 un aprēķini pēc tiem]
Per cent of employed population in main job by type of activity
[Data from 1; 22, 2;3 Calculations based on these data]**

Darbības veids	Rindas nr.	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.
Lauksaimniecība	01.	16,7	21,0	18,6	16,1	14,2	14,8	14,9
Zvejniecība	02.	0,5	0,5	0,5	0,4	0,2	0,2	0,6
Ieguves rūpniecība	03.	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,3
Apstrādes rūpniecība	04.	19,3	18,5	18,6	17,6	18,1	17,2	16,9
Energoapgāde	05.	2,2	2,1	2,4	2,2	2,2	2,0	2,3
Būvniecība	06.	5,4	5,2	5,5	6,0	6,0	7,1	6,1
Tirdzniecība	07.	12,3	13,4	14,7	14,6	15,4	15,7	14,9
Viesnīcas un restorāni	08.	1,6	1,6	1,8	2,1	2,3	2,3	2,5
Transports un sakari	09.	8,9	8,2	8,0	8,4	8,4	8,1	8,7
Finanšu starpniecība	10.	1,5	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,3
Operācijas ar nekustamo īpašumu	11.	3,3	2,7	3,4	4,2	4,8	4,2	3,9
Valsts pārvalde un aizsardzība	12.	6,3	5,9	6,8	7,7	7,5	7,0	6,9
Izglītība	13.	10,0	9,3	8,5	9,0	9,2	9,2	8,9
Veselība un sociālā aprūpe	14.	6,1	5,4	5,3	5,4	5,1	5,2	6,1
Pārējie pakalpojumi	15.	5,3	4,9	4,5	4,6	4,7	5,1	5,4
Individuālās māsaimniecības un citi darbības veidi	16.	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,5
Nodarbinātie – pavisam	17.	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Relatīvo strukturālo noviržu kvadrātiskie koeficienti, procentos	18.	-	13,93	9,60	9,66	7,90	7,36	14,69

Jāsecina, ka nodarbinātības struktūra pa darbības veidiem pakāpeniski mainās un ar katru gadu pakāpeniski samazinās atsevišķu nozaru dominante. Nodarbinātības ekonomiskā struktūra paliek ar katru gadu, lai arī nedaudz, tomēr daudzveidīgāka.

Ekonomiskās aktivitātes sadalījums pēc dzimuma mainās nebūtiski (5. tabula). 5. tabulā redzamā dzimumu proporcija gan atšķiras no valsts iedzīvotāju kopējā dzimumu sadalījuma (vīrieši – 46%, sievietes – 54%), taču kopējo dzimumu sadalījumu būtiski ietekmē tas, ka vidējais paredzamais mūža ilgums Latvijas sievietēm ir 10–12 gadus garāks nekā vīriešiem. [3; 17]

5. tabula

**Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju īpatsvars sadalījumā pēc dzimuma
[1;14, 2;1 un aprēķini pēc tiem]
Per cent of economically active population by sex
[Data from 1;14, 2;1 Calculations based on these data]**

Gads	Vīrieši, procentos	Sievietes, procentos	Relatīvo strukturālo noviržu kvadrātiskie koeficienti
1996.	52,3	47,7	-
1997.	51,5	48,5	1,60
1998.	52,1	47,9	1,20
1999.	52,4	47,6	0,60
2000.	51,5	48,5	1,80
2001.	51,4	48,6	0,20
2002.	51,6	48,4	0,40

Rezultātā izveidojušās ļoti lielas dzimumu atšķirības virsdrabspējas vecuma iedzīvotāju vidū – sieviešu skaits šajās vecuma grupās 2-5 reizes pārsniedz vīriešu skaitu [3;33]. Turklāt, ņemot vērā vispārējo iedzīvotāju novecošanās tendenci Latvijā, šis dzimumu disproporcijas gados veco iedzīvotāju vidū faktiski arī rada dzimumu disproporciju valstī vispār. Taču tā kā ekonomisko aktivitāšu līmenis virsdrabspējas vecuma iedzīvotāju vidū ir zems, tas savukārt veido augstākminēto iedzīvotāju kopējās dzimumu struktūras un ekonomiski aktīvo iedzīvotāju dzimumu struktūras neatbilstību. Ekonomiskās aktivitātes dzimumu proporcijas ir līdzīgas darbaspējas vecuma iedzīvotāju dzimumu proporcijām. Taču ir vērojama pakāpeniska tendence nedaudz palielināties sieviešu īpatsvaram ekonomiski aktīvo iedzīvotāju vidū. Katrā ziņā šis skaitliskās attiecības neliecina par kāda dzimuma diskrimināciju darba tirgū – ja arī ir kādas problēmas, tad tās parasti sākas pēc tam, kad cilvēks jau ir nodarbināts.

Augstāko mācību iestāžu un studentu skaita palielināšanās Latvijā 20.gs. 90.gados ietekmē nodarbināto iedzīvotāju sadalījumu pēc izglītības līmeņa. Nodarbināto vidū pakāpeniski palielinās nodarbināto īpatsvars ar augstāko izglītību (6.tabula). Taču tajā pašā laikā pašreizējās plašās un nereti itin liberālās augstākās izglītības iegūšanas iespējas liek aizvien kritiskāk raudzīties uz izglītību kā darbaspēka kvalitāti raksturojošu pazīmi. Darba tirgū aizvien biežāk var novērot t.s. izglītības inflāciju – proti, personas ar augstāko izglītību tiek nodarbinātas tādos darbos, kuru izpildei nav nepieciešamas augstākās izglītības standartiem atbilstošas zināšanas un iemaņas (pārdevēji, apsargi, zemākā līmeņa banku klerki un ierēdņi utt.). Turklāt augstākā izglītība tādu darbu pretendentiem nereti tiek izvirzīta kā obligāta prasība. Rezultātā augstākā izglītība pēdējo 10 gadu laikā ir pārvērsta no elitāras, cilvēka prāta kvalitāti apliecinošas, īpaši augstai un atbildīgai profesionālajai piederībai atbilstošas kategorijas par formālu, taču prestižu un faktiski jebkuru darbu garantējošu titulu. Tāpēc pašreizējie izglītības līmeņa rādītāji praktiski nav salīdzināmi pēc būtības, piemēram, ar analogiskiem 10 gadus veciem

rādītājiem. Lai šajā jautājumā ieviestu lielāku skaidrību, būtu jāveic jauni pētījumi. Piemēram, personu ar augstāko izglītību sadalījums pēc nodarbinātības veida, darba atbildības pakāpes, atbilstības augstskolā iegūtajai specialitātei u.tml.

6. tabula

**Nodarbināto iedzīvotāju īpatsvars sadalījumā pēc izglītības līmeņa
[2;5, 4;58 un aprēķini pēc tiem]
Per cent of employed population by level of education
[Data from 2;5, 4;58 Calculations based on these data]**

Izglītība	1996.	1997.	1998.	1999.	2000.	2001.	2002.
Augstākā	19,3	17,6	19,3	20,3	21,3	21,4	21,8
Vidējā	63,2	63,3	62,5	62,4	61,9	61,6	63,5
Pamatizglītība	15,0	16,4	16,1	15,3	15,2	15,6	13,6
Zemāka par pamatskolas izglītību vai nav skolas izglītības	2,5	2,7	2,1	1,9	1,7	1,5	1,1
Nodarbinātie – pavisam	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Relatīvo strukturālo noviržu kvadrātiskie koeficienti	-	5,45	5,60	3,33	2,74	1,90	8,11

Secinājumi

Latvijā laika posmā no 1996. līdz 2002. gadam vidēji gadā ekonomiski aktīvi bija 1,1-1,2 miljoni iedzīvotāju jeb 46–49% no valsts iedzīvotāju kopskaita. Ekonomiski aktīvo iedzīvotāju skaits minētajā laika posmā pastāvīgi ir samazinājies – par 1,5–2,7% gadā. Tas vienlaikus saistīts gan ar iedzīvotāju kopējā skaita nepārtrauktu samazināšanos, gan iedzīvotāju novecošanos, gan ekonomiskās aktivitātes samazināšanos darbaspējas vecuma iedzīvotāju vidū. Šī saistība izpaužas tādā veidā, ka:

- Latvijas darbaspēku pamatā veido vietējie iedzīvotāji, un tas maz papildinās uz imigrantu rēķina;
- pārsniedzot darbaspējas vecuma robežas, iedzīvotāju ekonomiskā aktivitāte strauji samazinās, bet iedzīvotāju skaits virsdarbaspējas vecumā pastāvīgi palielinās;
- palielinājies studējošo skaits augstskolās, un studējošie pārsvarā nav ekonomiski aktīvi;
- sakarā ar augsto dzimstības līmeni 20.gs. 80.gados pašlaik palielinājies iedzīvotāju skaits 15-29 gadu vecuma grupā, un šajā grupā ekonomiskā aktivitāte vēl ir salīdzinoši zema.

Nodarbināto skaita pārmaiņām ir vāji izteikts augošs trends – minētajā laika posmā atsevišķos gados nodarbināto skaits ir palielinājies un atsevišķos gados samazinājies. Nodarbināto skaita pārmaiņas var ietekmēt gan pagaidu nodarbināto skaita pārmaiņas, gan sezonāli vai cikliski faktori. Latvijas nodarbināto struktūrā salīdzinoši augsts ir to darbības veidu īpatsvars, kuros raksturīga sezonāla nodarbinātība. Piemēram, lauksaimniecība, tirdzniecība. Tāpat Latvija laiku pa laikam pakļauta ekonomisko krīžu ietekmei, un arī tas regulē nodarbinātības apjomus.

Darba meklētāju skaita pārmaiņām savukārt ir izteikts dilstošs trends. 2002. gadā no visiem ekonomiski aktīvajiem 12% bija darba meklētāji. Tas ir zemākais šī rādītāja līmenis pēc neatkarības atjaunošanas, taču joprojām vēl pārsniedz ekonomiski attīstīto Rietumeiropas valstu līmeni (2–10% no ekonomiski aktīvo kopskaita).

No ekonomiskās aktivitātes vai nodarbinātības sadalījuma pa ekonomiskās darbības veidiem, dzimumiem un izglītības līmeņiem gada laikā visstraujāk mainās sadalījums pa darbības veidiem – struktūra kopumā mainās par 7–15%. Galvenā tendence ir tā, ka joprojām svarīga, taču ar katru gadu aizvien mazāka loma Latvijas iedzīvotāju nodarbinātības nodrošināšanā ir lauksaimniecībai un rūpniecībai; tajā pašā laikā nodarbinātības tirgū pieaug ar pakalpojumiem saistīto darbības veidu nozīme, piemēram, tirdzniecības, viesnīcu un restorānu, transporta un sakaru jomā. Nedaudz, bet pakāpeniski ekonomiski aktīvo iedzīvotāju sadalījumā pēc dzimuma palielinājies sieviešu īpatsvars (48,4–48,6% salīdzinājumā ar 47,6–47,9% 20. gs. 90. gadu beigās). Tāpat pastāvīgi un pakāpeniski palielinās nodarbināto īpatsvars ar augstāko izglītību, 2002. gadā sasniedzot 22% no nodarbināto kopskaita salīdzinājumā ar 19% 1996. gadā.

LITERATŪRA

1. Darbaspēka apsekojuma galvenie rādītāji (2002. gadā). – R.: LR CSP, 2003. – 50 lpp.
2. Darbaspēka apsekojuma galvenie rādītāji 1996.–2001. gadā. – R.: LR CSP, 2003. – 8 lpp.
3. *Latvijas Demogrāfijas gadagrāmata 2003.* – R.: LR CSP, 2003. – 210 lpp.
4. *Latvijas Statistikas gadagrāmata 2003.* – R.: LR CSP, 2003. – 272 lpp.
5. *Теория статистики.* Учебник. /Под. ред. Р. Шмойловой. – Москва: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.

Development Tendencies in the Offerings and Quality of Latvia's Labour Force between 1995 and 2003

Summary

The following article analyses economic activity and its division in the Latvian population – development tendencies in employment and job seeking rates from 1996 to 2002. The economically active population in Latvia is from 1,1 to 1,2 million, or half of the total population of the country. The economically active population in the above-mentioned period has been continuously decreasing, namely 1.5–2.7% per year. This is related to the rising average age of the population and a decrease in economic activity among the population at working age. The last factor in turn is related to an increase in the number of high school students, as well as the population in the 15–29 yrs age group. As to the numerical changes in the employed population, it shows a weak growing trend. The number of job seekers in turn clearly shows a decreasing trend. In 2002 the total number of people seeking employment was 12% of the total economically active population, which exceeds the level in economically developed Western countries at the current time. From the divisions of economic activity, or employment by business areas, sex, and levels of education, the quickest changes within the year can be observed in the division by business areas – the structure changes in total from 7 to 15%. Agriculture and industry are still important in providing employment for the Latvian population. Nevertheless, the importance of these two fields is gradually becoming weaker, and various service areas are taking a leading role. There has been a gradual and continuous increase in the employment rate among the population having higher education, reaching 22% of the total employed population in 2002, compared with 19% in 1996.

Akcīzes nodoklis Latvijā kontekstā ar ES nostādnēm

Excise Tax in Latvia in Context with EU Approach

Īrija Vītola

Latvijas Lauksaimniecības universitāte

Ekonomikas fakultāte

Svētes iela 18, Jelgava, LV-3001

E-pasts: svetes@cs.llu.lv

Dzintra Bergmane

Z/s “Pakuļi”

Akcīzes nodoklis Latvijā ir otrais ienākuma avots, kurš dod lielus un viegli iekasējamus nodokļus, kas ir būtiski valsts budžetam. Akcīzes nodokļa slogu nes tieši iedzīvotāji ar vidējiem un maziem ienākumiem, jo akcīzes nodokļa lielāko ieņēmumu daļu sastāda ieņēmumi no degvielas un alkohola. Zinātniskā izpēte iet saistībā ar valsts konsolidēto kopbudžetu un parāda šī nodokļa ietekmi uz tautas saimniecības fiskālo, ekonomisko, sociālo un kultūras attīstību. Darbā veikta analīze par akcīzes nodokļa atmaksu dīzeļdegvielai, kas saistīts ar zemes izmantošanu. Rakstā analizēti pieci akcīzes nodokļa veidi, šo nodokļu ieņēmumu lielumi, atsegti nodokļu izmaiņas būtiski ietekmējošie faktori, likmju maiņa un attiecīgu nodokļu atvieglojumi. Zinātniskajā rakstā atsegta eiro kursa svārstību ietekme uz ES noteiktajām akcīzes nodokļa likmju prasībām.

Atslēgvārdi: nodoklis, akcīzes nodoklis, nodokļu pilnveidošana, Latvija, ES.

Akcīzes nodoklis ir otrs lielākais ienākumu avots, un bieži vien to sauc arī par selektīvo patēriņa nodokli. Tas pieder pie netiešajiem nodokļiem. Akcīzes nodokļa iekasēšanas nepieciešamība ir pamatota ar to, ka daudzu gadu gaitā ir pierādījies, ka akcīzes nodoklis dod lielus un viegli iekasējamus ienākumus, kas ir būtiski valsts budžetam. Tas sevišķi attiecas uz alkoholisko dzērienu lietošanu, automašīnu un azartisko spēļu izmantošanu, jo pēc šīm precēm un pakalpojumiem ir liels pieprasījums, kas ir samērā neelastīgs pret cenu izmaiņām, un šīm precēm un pakalpojumiem nav iespējams atrast lētākus aizvietotājus. Apliekot ar nodokli alkoholiskos dzērienus, tabakas izstrādājumus, azartspēļu lietošanu, var ietekmēt kā pašus lietotājus, tā apkārtējos – palielinās šo preču un pakalpojumu cena, kas var ierobežot to patēriņu. Šī nodokļa ieņēmumi tiek izmantoti, lai segtu tādas izdevumus valstī, kas saistīti ar akcīzes nodokli apliekamo preču patēriņu. Piemēram, nodoklis no naftas produktiem tiek novirzīts un izmantots, lai segtu ceļu uzturēšanu un to remontdarbu veikšanu.

Savukārt nodoklis no alkoholiskajiem dzērieniem, tabakas izstrādājumiem un automašīnām sedz daļu veselības aprūpes izdevumu.

Ar akcīzes nodokļa palīdzību var un tiek pārdalīti ienākumi starp turīgiem un trūcīgiem iedzīvotājiem, piemēram, apliekot ar šo nodokli juvelierizstrādājumus, dārgas automašīnas un kažokādas, melnos ikrus, luksuspreces u.c., kas palielina ienākumus un veicina iedzīvotāju ekonomiskās diferenciācijas mazināšanos.

Līdz 2003. gada 14. novembrim Latvijā bija spēkā pieci likumi par akcīzes nodokli.

1999. gada 12. septembrī zaudēja spēku 1990. gada 12. decembrī pieņemtais likums "Par akcīzes nodokli" un spēkā stājās 12. septembrī pieņemtais jaunais likums "Par akcīzes nodokli". Šis likums nosaka kārtību, kādā akcīzes preces tiek apliktas ar nodokli. Likums attiecas uz akcīzes precēm, kuras ievēd, izvēd, ražo, pārbūvē, pārveido, pārstrādā, glabā, realizē, saņem vai nosūta Latvijas Republikas muitas teritorijā.

Naftas produkti tiek aplikti ar akcīzes nodokli saskaņā ar likumu "Par akcīzes nodokli naftas produktiem" (spēkā no 1998. gada 1. janvāra), tabakas izstrādājumi – saskaņā ar likumu "Par akcīzes nodokli tabakas izstrādājumiem" (spēkā no 1999. gada 1. janvāra), alkoholiskie dzērieni – saskaņā ar likumu "Par akcīzes nodokli alkoholiskajiem dzērieniem" (spēkā no 1999. gada 1. janvāra) un alus – saskaņā ar likumu "Par akcīzes nodokli alum" (spēkā no 2000. gada 1. janvāra).

Akcīzes nodokļa ieņēmumus, tāpat kā pievienotās vērtības nodokļa ieņēmumus, ietekmē iekšzemes pieprasījuma izmaiņas, kā arī ar akcīzes nodokli aplikamo importa preču apjoms un akcīzes nodokļa likmju izmaiņas. Turpmākajos gados Latvijā tiek plānots palielināt ar akcīzes nodokli aplikamo preču un pakalpojumu klāstu.

Akcīzes nodokļa maksātāji ir:

- fiziskās vai juridiskās personas, kas ievēd akcīzes preces Latvijas Republikas muitas teritorijā izlaišanai brīvam apgrozījumam;
- akcīzes preču ražotnes turētāji;
- fiziskās un juridiskās personas, kas vieglās automašīnas vai motociklus ievēd saskaņā ar Muitas likumu.

Akcīzes nodokļa likmes ir diferencētas atkarībā no aplikamā objekta. Aplikamais objekts ir sekojošas preces: dārgmetāli un to izstrādājumi, dārgakmeņi un to izstrādājumi, vieglie automobiļi un motocikli, alkoholiskie un bezalkoholiskie dzērieni un alus, kafija, dīzeļdegviela un naftas produkti.

Akcīzes nodokļa maksāšanā pastāv arī atvieglojumi atsevišķām preču grupām, bet uz atsevišķām precēm pastāv atliktā akcīzes nodokļa maksāšana.

1. tabula

**Valsts konsolidētā kopbudžeta ieņēmumi, milj. Ls[15]
Revenue in General Government Consolidated Budget (mln. lats)**

Nodokļu ieņēmumu veidi	Milj. Ls				procentos no IKP			
	1999	2000	2001	2002	1999	2000	2001	2002
Kopbudžeta ieņēmumi	1589,2	1623,0	1696,9	1895,2	40,8	37,3	35,7	36,5
I Nodokļu ieņēmumi	1335,3	1373,3	1452,3	1608,5	34,3	31,6	30,5	31,0
1. Netiešie nodokļi	487,4	516,3	526,9	575,6	12,5	11,9	11,1	11,1
– pievienotās vērtības nodoklis	316,2	337,9	350,6	383,0	8,1	7,8	7,4	7,4
– akcīzes nodoklis	155,1	164,0	161,0	177,7	4,0	3,8	3,4	3,4
– muitas nodoklis	16,1	14,4	15,3	15,1	0,4	0,3	0,3	0,3
2. Ienākuma nodokļi un nodokļi no īpašuma	379,3	379,1	428,3	475,8	9,7	8,7	9,0	9,2
– uzņēmumu ienākuma nodoklis	92,2	73,7	98,4	109,7	2,4	1,7	2,1	2,1
– iedzīvotāju ienākuma nodoklis	239,8	261,2	283,8	319,5	6,2	6,0	6,0	6,2
– nodokļi no īpašuma	47,3	44,2	46,1	46,6	1,2	1,0	1,0	0,9
3. Sociālās apdrošināšanas iemaksas	452,6	466,4	481,3	537,8	11,6	10,7	10,1	10,3
4. Pārējie nodokļi	16,0	11,5	15,8	19,3	0,4	0,3	0,3	0,4
II Citi ieņēmumi	253,9	249,7	244,6	286,7	6,5	5,7	5,1	5,5

Nodokļi ir galvenais valsts kopbudžeta ieņēmumu avots, un tas dod 85% no visiem ieņēmumiem. Sastādot budžetu, nodokļu ieņēmumu summa parasti tiek

aprēķināta iepriekš, un, ievērojot fiskālā principa būtību, valstij ir jānosaka veidi – jārada mehānisms, kā šo nodokļu ieņēmumu summu savākt ar būtisku elastīgu spēju un tos pielāgot valsts izdevumu izmaiņām.

Latvijas Valsts kopbudžeta daļu procentos no iekšzemes kopprodukta analizēsim no 1999. gada, jo jau 1995. gadā bija nostabilizējusies budžeta sastādīšana un būtiskie nodokļu ņemšanas (aplūkšanas) principi, kā arī valsts jau bija pārdzīvojuši banku krīzi. Apskatītajā periodā no 1999. līdz 2002. gadam (1. tabula) valsts iet paredzētās tirgus saimniecības izveides ceļu. Valsts kopbudžets ir būtiski palielinājies, tas pieaudzis no 1589,2 miljoniem latu 1999. gadā līdz 1895,2 miljoniem latu 2002. gadā jeb par 19,2%. Daļēji valsts konsolidētā kopbudžeta absolūtā lieluma pieaugumu, kā arī relatīvā lieluma pieaugumu, var izskaidrot ar lielu sociālās apdrošināšanas iemaksu palielinājumu (kas nāk no algu palielinājuma), kas izlietojams pensijām, un tas savukārt liecina par veco ļaužu skaita pieaugumu iedzīvotāju struktūrā. Lielākie nodokļu ieņēmumi visos apskatītajos gados ir ienākuši valsts kopbudžetā no netiešajiem nodokļiem (PVN, akcīzes un muitas nodoklis) – netiešie nodokļi apskates periodā pieauguši no 487,4 miljoniem latu 1999. gadā uz 575,6 milj. latu 2002. gadā, t.i., par 18,1% un vislielāko īpatsvaru netiešajos nodokļos apskatītajā laika periodā sastāda tieši PVN – ap 66,6%, tālāk seko akcīzes nodoklis, kas pēdējos gados sastāda ap 30,8%, bet muitas nodoklis pat netiešo nodokļu ieņēmumos ir samazinājies no 3,3% 1999. gadā līdz 2,6% 2002. gadā.

2. tabula

Netiešo nodokļu struktūras izmaiņas laika periodā no 1998. līdz 2002. gadam, procentos Structural changes in taxes revenue to 1998 – 2002, in percent

Netiešo nodokļu veids	1998	1999	2000	2001	2002
Netiešie nodokļi kopā	100%	100%	100%	100%	100%
tai skaitā: PVN	62,6	64,9	65,4	66,5	66,6
akcīzes	33,5	31,8	31,8	30,6	30,8
muitas	3,9	3,3	2,8	2,9	2,6

Analizējamā periodā no 1998. līdz 2002. gadam (2. tabula) netiešo nodokļu kopējos ieņēmumos akcīzes nodoklis samazinājies no 33,5% 1998. gadā līdz 30,8% 2002. gadā, tai pat laikā arī samazinājies muitas nodokļu ieņēmumu īpatsvars, bet pieauguma tendenci uzrāda PVN nodoklis.

3. tabula

Akcīzes nodokļa ieņēmumu īpatsvars un dinamika pa produkcijas veidiem, milj. latu [15] Excise duty revenue dynamic and percent by kind of activity, million lats [15]

Apliekamais produkcijas veids	1998		1999		2000		2001		2002		2003.g. 11 mēn. janv. – nov.	
	milj.Ls	%	milj.Ls	%	milj.Ls	%	milj.Ls	%	milj.Ls	%	milj.Ls	%
Akcīzes nodoklis kopā, tsk.:	169,4	100	155,1	100	164,0	100	161,0	100	177,5	100	192,2	100
- alkoholiskie dzērieni un alus	42,2	24,9	45,2	29,1	46,7	28,5	43,9	27,3	45,3	26,4	44,7	23,3
- naftas produkti	106,9	63,1	87,7	56,6	89,5	54,6	85,7	53,2	101,3	54,7	115,6	60,1
- tabakas izstrādājumi	16,4	9,7	17,4	11,2	18,4	11,2	21,7	13,5	20,4	13,0	21,5	11,2
- pārējās akcīzes preces	3,9	2,3	4,9	3,2	9,4	5,7	9,6	6,0	10,4	5,9	10,4	5,4

Akcīzes nodoklis 1998. gadā sastādīja 169,4 milj. latu, bet 2002. gadā pieauga līdz 177,5 milj., t.i., palielinājās par 8,1 milj. latu jeb 10,5%. Salīdzinot ar 2001. gada ieņēmumiem, tie palielinājušies par 16,5 milj. latu jeb 10,3%.

Lielākie ieņēmumi no akcīzes nodokļa visos apskatītajos gados no 1998. līdz 2002. gadam (3. tabula) ir bijuši no naftas produktiem, kas svārstās 53-63% robežās no akcīzes nodokļa ieņēmumiem. Ieņēmumi no akcīzes nodokļa naftas produktiem 2002. gadā bija 101,3 milj. latu, kas ir par 15,6 milj. latu jeb 18,2% vairāk nekā 2001. gadā. Otra lielākā akcīzes nodokļa ieņēmumu grupa ir akcīzes nodoklis par alkoholiskajiem dzērieniem un alu, pēc tam ierindojas tabakas izstrādājumi un visbeidzot pārējās akcīzes preces, kuru īpatsvars laika periodā no 1998. līdz 2002. gadam svārstījies 2-6% robežās. Akcīzes nodokļa ieņēmumi 1998. gadā sastādīja 169,4 milj. latu, bet 2002. gadā tas pieaudzis līdz 177,5 milj. latu, tas palielinājies par 8,1 milj. latu jeb 10,5%. Salīdzinot ar 2001. gada ieņēmumiem, tie palielinājušies par 16,5 milj. latu jeb 10,3%.

Akcīzes nodokļa absolūtā ieņēmumu summa apskatītajos gados visaugstākā ir bijusi 2002. gadā, un 2003. gadā tā pārsniedza visu šo apskatīto periodu atsevišķo gadu ieņēmumu līmeni. Līdzīga aina atsedzās arī ar akcīzes nodokli naftas produktiem.

4. tabula

**Akcīzes nodokļa ieņēmumi, izlietojums un to īpatsvars pa gadiem
(no 1999. līdz 2003. gadam), tūkst. Ls [19]**

Excise duty revenue, expenditure and in percent to 1999 – 2003 (thsd lats) [19]

Rādītāji	1999		2000		2001		2002		2003.g. 11 mēn.	
	tūkst. Ls	%	tūkst. Ls	%	tūkst. Ls	%	tūkst. Ls	%	tūkst. Ls	%
Akcīzes nodoklis kopā	155103	100	164038	100	160973	100	177506	100	192174	100
t.sk.:										
- Valsts pamatbudžets	105583	68	117668	72	116484	72	114880	65	121754	63
- Speciālais budžets	49520	32	46370	28	44487	28	62626	35	70420	37
Speciālais budžets	49520	100	46370	100	44487	100	62626	100	70420	100
t.sk.:										
Valsts autoceļu fonds	49520	100	44038	95	42234	95	59816	96	68689	97
Vides aizsardzības fonds *)	0	0	462	1	384	1	710	1	0	0
Kultūrkapitāla fonds	0	0	1870	4	1869	4	1842	3	1731	3
Sporta spēļu atbalsta fonds	0	0	0	0	0	0	260	0	0	0

*) sākot ar 2003. gadu, Vides aizsardzības fondam pārskaitījumi netiek veikti saskaņā ar grozījumiem likumā "Par akcīzes nodokli naftas produktiem".

Akcīzes nodokļa ieņēmumu kopsumma analizējamā periodā no 1999.-2002. gadam uzrāda pieaugošu tendenci, arī akcīzes nodokļu ieņēmumu pārdales lielumi Valsts pamatbudžetam pieauguši no 105583 tūkst. latiem līdz 114880 tūkst. latiem jeb par 9%. Attiecīgi akcīzes nodokļu ieņēmumu daļa speciālajos budžetos pieaugusi no 49520 tūkst. latiem 1999. gadā līdz 62626 tūkst. latiem 2002. gadā jeb par 26,5% (4. tabula).

Par akcīzes nodokli naftas produktiem

Likums "Par akcīzes nodokli naftas produktiem" stājās spēkā 1998. gada 1. janvārī. Ar šo nodokli apliekamais objekts ir naftas produkti.

2002. gadā kopējos akcīzes nodokļa ieņēmumos vislielākais īpatsvars bija ieņēmumiem no akcīzes nodokļa naftas produktiem. Ieņēmumi no akcīzes nodokļa naftas produktiem 2002. gadā bija 101,3 milj. latu, kas ir par 15,6 milj. latu jeb 18,2% vairāk nekā 2001. gadā.

Ieņēmumu palielinājumu no akcīzes nodokļa naftas produktiem salīdzinājumā ar 2001. gadu galvenokārt noteica akcīzes nodokļa ieņēmumu palielinājums benzīnam par 9,1 milj. latu jeb 17,2%. To lielā mērā ietekmēja patēriņa pieaugums, ko sekmēja automašīnu un nobraukto kilometru skaita pieaugums Latvijā. Otrs būtiskākais pieaugums salīdzinājumā ar 2001. gadu ir ieņēmumi no akcīzes nodokļa dīzeļdegvielai. Šie ieņēmumi ir palielinājušies par 5,9 milj. latu jeb 19,4%, ko sekmēja dīzeļdegvielu patērējošo transportlīdzekļu īpatsvara pieaugums par 17% kopējā transportlīdzekļu skaitā.

Ieņēmumus no akcīzes nodokļa naftas produktiem ietekmē arī akcīzes nodokļa maksājumu parādi un to piedziņa. Akcīzes nodokļa parādi 2003. gada 1. janvārī par 0,3 milj. latu jeb 0,8% pārsniedza parādu apjomu 2002. gada sākumā.

Naftas produktu akcīzes nodokļa likmes pieaugumam ir jūtama tautsaimniecības ietekme, jo tas var mazināt naftas produktu izmantotāju reālās iespējas, sadārdzināt autotransporta pārvadājumus, palielinot pārvadājumu preču cenas. Akcīzes nodokļa likmju pieaugums ir būtisks lielums, kas veicina izmaksu inflāciju.

Kā jau iepriekš teikts, nodokļa maksātāji ir fiziskas un juridiskas personas, kas naftas produktus ievieš Latvijai Republikas muitas teritorijā pārdošanai brīvam apgrozījumam, kā arī akcīzes preču noliktavas turētājs.

Pastāv vesela virkne naftas produktu akcīzes nodokļa aplikšanas atbrīvojumu un atvieglojumu: piemēram, lauksaimniecības produkcijas ražotājiem, tāpat arī juridiskām personām, kuras izmanto naftas produktus elektroenerģijas ražošanai vai kombinētās iekārtas, kas ražo elektroenerģiju un siltumenerģiju, ķīmiskās apstrādes procesā pievienojot koksam, ko izmanto par kurināmo u.c. saskaņā ar likuma 18. un 28. pantu. Viņu samaksātais akcīzes nodoklis tiek atmaksāts atbilstoši noteiktiem normatīviem.

5. tabula

**Lauksaimniecības produkcijas ražotājiem atmaksātais akcīzes nodoklis
parzemes apstrādē izmantoto dīzeļdegvielu Latvijā [7]
The production of agriculture products to pay excise duty
about land tillage to use diesel oil in Latvia [7]**

Gads	Summa, tūkst. Ls	% pret 1997. gadu	Atmaksājamais dīzeļdegvielas daudzums, ha	Akcīzes nodoklis par 1000 litriem dīzeļdegvielas, Ls
1997	5429,8	100	80	80
1998	10183,7	188	120	100
1999	11400,0	210	120	130 (līdz 28.06.) 100
2000	8200,0	150	80	100
2001	6456,0	119	100	100
2002	5354,2	99	100	100

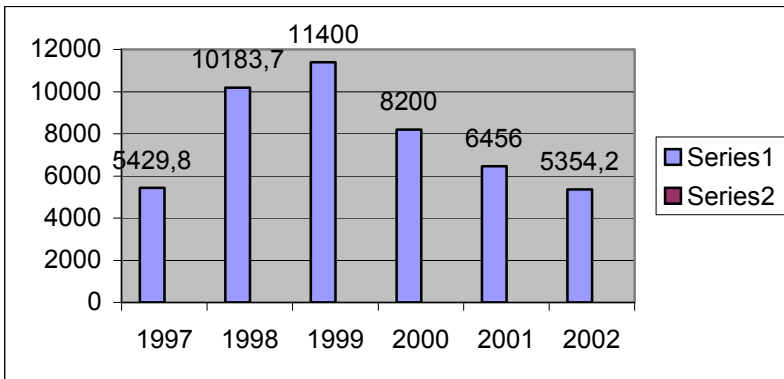
Lauksaimniecības produkcijas ražotājam atmaksā nodokli par dīzeļdegvielu (gāzeļļu) lauksaimniecībā izmantotās zemes apstrādei, ievērojot šādus nosacījumus:

- 1) ja lauksaimniecības produkcijas ražotājs:
 - veic saimniecisko darbību – lauksaimnieciskās produkcijas ražošanu, par ko samaksā nodokļus konkrēto nodokļu likumos noteiktā kārtībā;

- ved grāmatvedības uzskaiti par lauksaimniecības produkcijas ražošanu likumos noteiktā kārtībā;
- 2) ja tiek ievērots valdības noteiktais atmaksājamais dīzeļdegvielas daudzums litros uz īpašumā, pastāvīgā lietošanā vai nomā esošu lauksaimniecības izmantojamās zemes hektāru, kas, piemēram, 2002. gadā bija noteikts 100 litru uz hektāru;
- 3) ja dīzeļdegviela (gāzeļļa) iegādāta, izmantojot 18. panta kādu no uzrādītajiem norēķina veidiem konkrētā kalendārā gadā [6].

Par dīzeļdegvielas izlietojumu atmaksu lauksaimniecības produkcijas ražotājiem Ministru Kabineta noteiktās atmaksas normas pa atsevišķiem gadiem ir mainīgas (5. tabula). Šie grozījumi galvenokārt tiek pamatoti ar grūtībām attiecīgā gada budžeta ieņēmumu izpildē un pat arī ar attiecīgas daļas lauksaimniecības produkcijas ražotāju negodīgu rīcību. Atmaksājamā dīzeļdegvielas summa analizējamā periodā no 1997. līdz 2002. gadam ir svārstījusies no 5429,8 tūkst. latu 1997. gadā līdz 11400 tūkst. latu 1999. gadā. Augstākā atmaksas summa bijusi 1999. gadā (5. tabula), kas attiecīgi apskatītajos gados no 2000. līdz 2003. gadam ir ievērojami samazinājusies, un 2002. gadā tā ir 5354 tūkst. latu.

Arī lauksaimniecības produkcijas ražotājiem dīzeļdegvielas atmaksas rādītāji triju pēdējo gadu skatījumā reģionu griezumā ir samērā mainīgi.



2. att. Lauksaimniecības produkcijas ražotājiem atmaksātais akcīzes nodoklis laika periodā no 1997. līdz 2002. gadam tūkst. latu [7].

The production of agriculture products to pay off excise duty to 2000 – 2003 [14]

6. tabula

Lauksaimniecības produkcijas ražotājiem atmaksātais dīzeļdegvielas akcīzes nodoklis pa reģioniem laikā no 2000. līdz 2003. gadam [14]

The production of agriculture products to pay off excise duty through region to 2000 – 2003 [14]

Reģiona nosaukums	2000.gads		2001.gads		2002.gads		2003.gads – 10 mēn.	
	Summa, Ls	Īpatsv., %	Summa, Ls	Īpatsv., %	Summa, Ls	Īpatsv., %	Summa, Ls	Īpatsv., %
Kurzeme	1641900	20,0	1400919	21,7	1233728	23,0	947868	23,3
Zemgale	2774946	33,9	2267562	35,1	1976653	36,9	1478757	36,3
Rīga	412835	5,0	344063	5,3	310161	5,8	232690	5,7
Vidzeme	2143571	26,1	1652529	25,6	1298408	24,3	984491	24,2
Latgale	1226723	15,0	790933	12,3	535398	10,0	425219	10,5
Pavisam gadā	8199975	100,0	6456006	100,0	5354348	100,0	4069025	100,0

Analizējot lauksaimniecības produkcijas ražotājiem atmaksāto akcīzes nodokli pa reģioniem, atklājās, ka šis nodokļa atmaksas īpatsvars laika periodā no 2000. līdz 2002. gadam (6. tabula) pieaudzis Zemgales reģionā no 33,9% 2000. gadā līdz 36,9% 2002. gadā, un pieaugumu šai periodā par 3% uzrādījis arī Kurzemes reģions. Nelielu pieaugumu uzrādījis Rīgas reģions. Savukārt samazinājumu akcīzes atmaksā uzrādījusi Valsts ieņēmumu dienesta Vidzemes reģiona nodaļa – no 26,1% 2000. gadā uz 24,3% 2002. gadā, t.i., gadā tuvu 2%. Pavisam lielu akcīzes atmaksas īpatsvara samazinājumu uzrādījis Latgales reģions – analizējamā periodā tas krities no 15% uz 10%.

Zemnieku ieņēmumi Latgales reģionos ir mazi, viņi nav spējīgi iegādāties dīzeļdegvielu lielos daudzumos ar bankas starpniecību, kas dotu iespēju saņemt dīzeļdegvielas akcīzes nodokļa atmaksu. Akcīzes nodokļa iekasēšanas apjomu būtiski varēja ietekmēt mazumtirdzniecības cena degvielai kaimiņvalstīs, tā radot iespēju iepirkt lētāku kontrabandas degvielu, apejot akcīzes nodokļa samaksu.

Neatbildēts paliek jautājums, vai šajos attiecīgajos reģionos lauksaimniecības zemes apsaimniekotāji nenokārto un neiesniedz vajadzīgos dokumentus dīzeļdegvielas nodokļa atmaksai, vai arī tiek izmantota iegādātā kontrabandas vai arī vietējo šoferu iekonomētā degviela par lētāku cenu. Ietekmi uz dīzeļdegvielas akcīzes atmaksas lielumu atstāj MK noteiktā akcīzes nodokļa vienības atmaksa par 1 ha, kas pa gadiem ir bijis mainīgs lielums (5. tabula).

Būtisku iespaidu uz akcīzes nodokļa atmaksu zemnieku saimniecībām atstāj fakts, ka zemniekiem par vajadzīgo degvielu nauda vispirms (iepriekš) jāiemaksā pārskaitījuma veidā degvielas uzpildes stacijai, par kuru pretī izsniedz stingrās uzskaites preču pavadzīmi-rēķinu. Šo rēķinu izmanto kā uzņēmuma (zemnieku saimniecības) izmaksu uzskaites attaisnojošo dokumentu, tā arī atmaksājamā akcīzes nodokļa dokumentu noformēšanai, kas jāiesniedz Valsts ieņēmumu dienestā (VID). Šai sistēmā ļoti apgrūtināošs faktors ir tas, ka nauda iepriekš jāsamaksā noteiktai degvielas uzpildes stacijai, bet gadījumā, ja šādas brīvas naudas nav, tad zemnieks pērk degvielu mazos daudzumos un viņam nav tiesības pieprasīt atmaksu par akcīzes nodokli, ja tā pirktā par skaidru naudu bez bankas starpniecības.

Pēc Valsts Zemes dienesta datiem analizējot pilsētu un pagastu lauku teritoriju lauksaimniecībā izmantojamās zemes pārraudzības datus par 2002. gadu un attiecinot tos uz LIZ kopplatību valstī (2471 tūkst. ha), tika konstatēts, ka 2002. gadā:

- lauksaimnieciskajā ražošanā valstī netika izmantoti apmēram 524,0 tūkst. ha meliorētās zemes, kas sastāda 1/3 no kopējās valstī meliorēto zemju platības;
- pārmērīga nezāļu savairošanās apstrādātās platībās, kurās nezāļainība aizņem vairāk kā 50,0%, konstatēta apmēram 187,8 tūkst. ha jeb 7,6% zemes.

No iepriekš teiktā var secināt, ka dīzeļdegvielas nodokļa atmaksas lielumu zemniekiem lielā mērā ir ietekmējušas arī LIZ neizmantojamās platības.

Nodokļu politikai lauksaimniecībā jābūt ilgtspējīgai un stabilai, lai lauksaimniecības produkcijas ražotājiem dotu iespēju pieņemt pamatotus saimnieciskās darbības lēmumus. Lai atveseļotu un saglabātu stabilu lauksaimniecības ražošanas ekonomisko vidi, jāzaglabā līdz šim spēkā esošie nodokļu atvieglojumi lauksaimniecībā.

Saskaņā ar ES noteikumiem par lauksaimniecības uzņēmumu uzskata to uzņēmumu, kura platība ir 1 ha un lielāka. Akcīzes nodokļa atmaksa dīzeļdegvielai, kas saistīta ar zemes apstrādāšanu un izmantošanu, ir jāzaglabā. Šī akcīzes nodokļa

atmaksā veicina zemes izmantošanu, vides aizsardzību un vides apdzīvotību ar savas tautības cilvēkiem.

Akcīzes nodokļa atmaksā veicina arī darba vietu saglabāšanu laukos. Akcīzes nodokļa atmaksā būtu piemērojama arī tiem lauksaimniecības uzņēmumiem, kas veic netradicionālo lauksaimniecības darbību.

Akcīzes nodokļa ieņēmumus no dīzeļdegvielas un arī pārējām ar akcīzes nodokli apliekamajām precēm pozitīvi ietekmē šādi būtiski makroekonomiskie faktori:

- iekšzemes produkcijas pieprasījuma pieaugums,
- nodokļu administrēšanas uzlabošana.

Nodokļu politika Eiropas Savienībā (ES) joprojām ir ES dalībvalstu nacionālās suverenitātes simbols. Atbildība par nodokļu politikas realizāciju gulstas galvenokārt uz dalībvalstīm nacionālajā un reģionālajā līmenī. ES šai ziņā spēlē tikai pakārtotu lomu, proti, tā nodrošina, ka dalībvalstu nacionālās nodokļu sistēmas ir savietojamas ar ES mērķiem, un raugās, lai tās netraucē preču, kapitāla un pakalpojumu brīvu pārvietošanos ES iekšējā tirgū [13]. ES dalībvalstu nodokļu sistēmas ir diezgan dažādas un arī nodokļu likmes dažādām dalībvalstīm ir atšķirīgas. Kā viens no nodokļu sistēmas raksturīgākiem lielumiem tiek izmantots nodokļu īpatsvars iekšzemes kopproduktā.

7. tabula

Akcīzes nodokļa likmes naftas produktiem Latvijā pa gadiem [14, 15]
Excise duty rate of mineral oil products in Latvia to 1998 – 2004 [14, 15]

Degvielas nosaukums	Daudzums, litros	Likme latos pa gadiem						
		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Svinu nesaturošam benzīnam, tā aizstājējproduktiem un komponentiem	1000	200	220	200	160	160	160	160
Svinu saturošam benzīnam, tā aizstājējproduktiem un komponentiem	1000	260	240	210	210	210	210	210
Dīzeļdegvielai (gāzeļļai), tās aizstājējproduktiem un komponentiem	1000	170	170	170	100	130	130	130

Latvijā akcīzes nodokļa jomā reformas tika aizsāktas 1997. gadā, un pašlaik nacionālajos tiesību aktos jau gandrīz pilnībā ir iestrādātas ES direktīvās noteiktās prasības attiecībā uz akcīzes nodokļa piemērošanu un maksāšanas kārtību. Attiecībā uz naftas produktiem minimālās akcīzes likmes jau ir pārsvarā ieviestas (izņemot dīzeļdegvielu) un pilnīgu atbilstību ES standartiem paredzēts sasniegt ar iestāšanās brīdi. Akcīzes nodoklis svīnu saturošajam benzīnam (par 1000 litriem) Latvijā ir Ls 210, svīnu nesaturošam – Ls 160, dīzeļdegvielai, tās aizstājējproduktiem – Ls 130 (7. tabula). Tādējādi līdz ar iestāšanos ES, kas paredzēta 2004. gada 1. maijā, būtiskas izmaiņas šī nodokļa piemērošanā nav gaidāmas [12].

ES regulē tikai netiešos nodokļus – akcīzes nodoklis ir viens no tiem. ES dalībvalstīs benzīna akcīzes minimumu nosaka ES direktīvas. Svīnu saturoša benzīna minimālais akcīzes nodokļa sliekšnis ir 337 eiro par 1000 litriem, bet svīna nesaturoša – 287 eiro. Tomēr katrā dalībvalstī to piemēro individuāli. Piemēram, Lielbritānijā svīnu nesaturoša benzīna akcīzes nodoklis ir 886 eiro par 1000 litriem,

svinu saturoša – 742 eiro, bet Spānijā attiecīgi 429 eiro un 396 eiro. Bez akcīzes nodokļa minimālās likmes noteikšanas ES regulē arī vienādus šī nodokļa piemērošanas nosacījumus.

Visās ES dalībvalstīs ir vienāda akcīzes nodokļa minimālā likme. Akcīzes nodokļa minimālā likme dīzeļdegvielai ES ir 245 eiro par 1000 litriem. Taču reālā dīzeļdegvielas akcīzes nodokļa likme ES dalībvalstīs ir atšķirīga – piemēram, Lielbritānijā tā ir 830 eiro, Vācijā – 445 eiro, bet Grieķijā – 245 eiro par 1000 litriem.

Noteikti arī akcīzes nodokļa atbrīvojumi – no nodokļa atbrīvos akcīzes preces, ko piegādās starptautiskajām organizācijām, NATO spēkiem un diplomātiskajām pārstāvniecībām. Paredzēts arī nodokļa atbrīvojums naftas produktiem, ko neizmanto kā degvielu vai kurināmo, kā arī nodoklis nebūs jāmaksā par veterinārmedicīnā izmantojamo spirtu. Vienkāršota būs arī automobiļu un motociklu akcīzes nomaksa.

Pēc pievienošanās ES mainīsies benzīna un dīzeļdegvielas akcīzes nodokļa piemērošanas kārtība. ES starp dalībvalstīm muitas kontroles punkti vairs nepastāvēs, un ievestās preces netiks pakļautas muitas procedūrām. Tā vietā bez jebkādiem šķēršļiem benzīns un dīzeļdegviela tiks nogādāti akcīzes preču noliktavā, kur tiem tiks piemērots akcīzes nodoklis.

Patlaban ES plāno palielināt nodokļus enerģijas produktiem, tai skaitā arī naftas produktiem. Pagaidām gan tas ir tikai ES projekts, taču gadījumā, ja šis projekts tiks realizēts, Latvija sāks sarunas par pārejas perioda piešķiršanu.

Par akcīzes nodokli tabakas izstrādājumiem

Likums “Par akcīzes nodokli tabakas izstrādājumiem” pieņemts 1998. gada 29. oktobrī. Ar šo nodokli apliekamais objekts ir tabakas izstrādājumi, kas pilnīgi vai daļēji gatavoti no tabakas vai tabakas aizstājējiem un paredzēti smēķēšanai.

Tabakas izstrādājumu akcīzes nodokļa iemaksas Latvijā 2002. gadā bija 20,4 milj. latu. Salīdzinot ar 2001. gadu, ieņēmumi no akcīzes nodokļa tabakas izstrādājumiem ir samazinājušies par 1,3 milj. latu jeb 6,2%. To ietekmēja akcīzes nodokļa likmes palielināšana cigaretēm ar filtru 2002. gada 1. jūlijā no Ls 5,10 līdz Ls 5,80 par 1000 cigaretēm un likmes palielināšana smēķējamai tabakai no 6,10 līdz 9,70 par 1000 gramiem. Tā rezultātā tabakas izstrādājumu ražotāji un importētāji iegādājās akcīzes nodokļa markas minētajiem tabakas izstrādājumiem iepriekšējā gadā ilgākam laika periodam. Attiecīgi vairākus mēnešus pēc likmju paaugstināšanās samazinājās maksājumi par akcīzes nodokļa markām, kas samazināja kopējos ieņēmumus no akcīzes nodokļa tabakas izstrādājumiem.

ES noteiktā minimālās likmes sasniegšana smēķējamai tabakai tika nodrošināta 2003. gadā, veicot nepieciešamos grozījumus likumā “Par akcīzes nodokli tabakas izstrādājumiem” saskaņā ar Direktīvas 92/80/EEC “Par nodokļu harmonizāciju rūpnieciski ražotajai tabakai, izņemot cigaretes” prasībām (16). Kas attiecas uz akcīzes nodokļa likmi cigaretēm, 2003. gadā tika veikti nepieciešamie juridiskie un cita rakstura priekšdarbi, lai varētu pāriet no fiksētās nodokļa likmes pie kombinētās, kā to paredz Direktīva 92/79/EEC. Ir pieejama precīza informācija par populārāko cigarešu cenu, jo bez tās nav iespējama akcīzes nodokļa kombinētās likmes ieviešana. Saskaņā ar 2000. gada 29. augusta pieņemtajiem Ministru kabineta noteikumiem Nr. 298 “Tabakas izstrādājumu aprites noteikumi” tabakas uzņēmējdarbībā iesaistītie uzņēmēji katru mēnesi iesniedz VID pārskatus par tabakas izstrādājumu tirdzniecību. Uz šiem pārskatiem, kā arī uz citu pieejamo informāciju (multas, Centrālās statistikas

pārvaldes, tirgus pētījumiem) tika un tiek balstīti pētījumi par tabakas tirgu Latvijā, lai noteiktu populārāko mazumtirdzniecības cenu.

Latvijas Republika pieprasa pārejas periodu Direktīvas 92/79/EEC pilnīgai ieviešanai attiecībā uz akcīzes nodokļa likmes līmeni līdz 2009. gada 31. decembrim (16).

Pašreizējā akcīzes nodokļa likme tabakas izstrādājumiem ir zemāka nekā attiecīgajā direktīvā paredzētā kombinētā likme, kas nedrīkst būt mazāka par 57% no cigarešu populārākās mazumtirdzniecības cenas. Latvijā strauji ieviešot šo ES prasību, t.i., 57% tabakas izstrādājumu kombinētās akcīzes nodokļa likmi, saistībā ar šo augsto likmi var neizpildīt daudz nozīmīgāku ES prasību – nodrošināt šī nodokļa iekasēšanu. Pie šāda secinājuma Latvijas puse ir nonākusi, pētot citu valstu tirgus reakciju uz strauju nodokļa paaugstināšanu cigaretēm. Straujs likmju palielinājums ir saistīts ar daudz lielāku kontrabandas riska pieaugumu. Tas izraisīs nepieciešamību pēc lielākām izmaksām nelegālā tirgus kontrolei. Pakāpeniska pieeja nodokļa pieaugumam nodrošinās vienmērīgāku un pastāvīgāku valsts ieņēmumu pieaugumu.

Cits svarīgs aspekts, kas jāņem vērā, ir iedzīvotāju pirktspēja. 2000. gada beigās un 2001. gada sākumā veiktie teorētiskie aprēķini par akcīzes nodokļa pieauguma sagaidāmo ietekmi uz galvenajiem makroekonomiskajiem rādītājiem (aprēķini tika veikti, ņemot par pamatu tradicionāli populārākās cigarešu markas pašreizējo cenu) parādīja, ka attiecīgo ES prasību izpilde līdz 2004. gadam nozīmētu vairāk nekā trīskārtīgu cigarešu mazumtirdzniecības cenas pieaugumu ļoti īsā laika periodā. Patērētāju pirktspēja nepieaugs tik strauji. Paredzot pakāpenisku ES noteiktās minimālās akcīzes nodokļa likmes sasniegšanu līdz 2010. gadam, cigarešu cenu pieauguma un patērētāju pirktspējas pieauguma tempu atšķirība ir daudz zemāka (~ 80%) nekā strauja akcīzes nodokļa palielināšanas gadījumā (~ 170%). Tātad, ja akcīzes nodokli pakāpeniski palielina līdz 2010. gadam, patērētāju pirktspējas pieauguma tempu indekss ir daudz tuvāks cenas pieauguma indeksam (17).

Arī ietekme uz tabakas industriju tieši un netieši iesaistīto darbaspēku būtu mazāk negatīva ilgāka saskaņošanas perioda gadījumā. Ilgāks saskaņošanas periods dotu vairāk laika tabakas industriju iesaistītajiem uzņēmumiem pielāgoties nodokļa paaugstinājuma izraisītajām sekām.

Visbeidzot, pakāpeniskai šī nodokļa likmes paaugstināšanai būtu saudzīgāka ietekme uz inflāciju.

Sakarā ar iepriekš minēto Latvijas Republika prasa pārejas periodu līdz 2009. gada 31. decembrim. No 2010. gada 1. janvāra Latvijā tiks piemērota 57% nodokļu likme cigaretēm. Līdz minētajam datumam nodokļu likme tiks pakāpeniski paaugstināta un veikti nepieciešamie pasākumi iespējamo konkurences nosacījumu izkropļojumu novēršanai iekšējā tirgū.

ES minimālais akcīzes nodoklis cigaretēm ir 57% no populārās mazumtirdzniecības cenas, bet ne mazāk kā 64 eiro par 1000 cigaretēm. Turklāt ES ir kombinētā akcīzes nodokļa likme – to veido divas daļas: fiksētā un procentuālā. Ar akcīzes nodokli tiek apliktas cigarillas, cigāri, smēķējamā un pīpju tabaka.

Latvijā 2003. gadā akcīzes nodoklis bija 5,8 Ls par 1000 filtra cigarešu un 6,1 Ls par 1000 bezfiltra cigarešu. No 2003. gada 1. jūlija arī Latvijā ieviesta kombinētā cigarešu akcīzes nodokļa likme – minētajai fiksētajai likmei tiek pievienots nodoklis 1,7% apmērā no mazumtirdzniecības cenas.

No 2004. gada 1. janvāra Latvijā akcīzes nodokļa likmes tabakas izstrādājumiem ir:

- 1) cigaretēm – kombinētā likme, kas sastāv no divām daļām: fiksētās likmes – 6,3 lati par 1000 cigaretēm, un procentuālās likmes – 6,1% no maksimālās mazumtirdzniecības cenas;

- 2) smalki sagrieztai tabakai cigarešu uztīšanai – 16,6 lati par 1000 gramiem tabakas;
- 3) citai smēķējamai tabakai – 11,4 lati par 1000 gramiem tabakas.

No 2004. gada 1. janvāra legālas ir tikai jaunās tabakas akcīzes markas, uz kurām norādīta maksimālā mazumtirdzniecības cena un cigarešu skaits paciņā.

ES minimālo cigarešu akcīzes nodokli Latvijā sasniegs 2010. gadā. Turklāt gan filtra, gan bezfiltra cigaretēm tas būs vienāds. Sākotnēji tiks celta tikai procentuālā daļa, līdz tā sasniegs fiksētās daļas apjomu, bet vēlāk tiks celtas abas daļas. Latvija uzskata, ka fiksētajai likmei jābūt vienādai ar procentuālo, jo tādējādi tā dažādu klašu cigaretes ietekmēs vienādi. Ja lielāka būtu fiksētā daļa, ciestu lēto cigarešu importētāji un ražotāji, un otrādi.

Speciālisti aprēķinājuši, ka 2010. gadā cigaretes Latvijā būs trīs reizes dārgākas nekā šobrīd. Lētākās cigaretes šobrīd maksā aptuveni 30 santīmus, bet tad to cena varētu sasniegt 1,- Ls. Dārgāko cigarešu cena varētu pieaugt no 70 santīmiem līdz 2,- Ls par paciņu. Speciālisti gan norāda, ka akcīzes nodoklis tiek celts ne tikai ES dēļ, bet arī smēķēšanas ierobežošanas nolūkā.

Jaunums no 2003. gada 1. jūlija ir arī tas, ka uz akcīzes markas tiek uzrakstīta cigarešu cena. Turklāt akcīzes nodoklis jāmaksā, nevis iegādājoties akcīzes markas, bet gan par reāli iztērētajām (cigarešu paciņām uzlīmētajām) akcīzes markām.

Par akcīzes nodokli alkoholiskajiem dzērieniem

Likums “Par akcīzes nodokli alkoholiskajiem dzērieniem” pieņemts 1998. gada 29. oktobrī. Ar šo nodokli apliekamais objekts ir alkoholiskie dzērieni – vīns, raudzētie dzērieni, starpprodukti, spirts un pārējie alkoholiskie dzērieni. 2002. gadā ieņēmumi no akcīzes nodokļa alkoholiskajiem dzērieniem bija 41,0 milj. latu. Salīdzinājumā ar 2001. gadu tie ir palielinājušies par 0,5 milj. latu jeb 1,2%. Ieņēmumu pieaugumu galvenokārt noteica palielinājums šampanietim un visu veidu vīniem par 0,4 milj. latu jeb 9,6%, ko ietekmēja alkoholisko dzērienu patēriņa strukturālās izmaiņas par labu vājajiem alkoholiskajiem dzērieniem.

ES direktīvas nosaka minimālo alkohola nodokļa apmēru, kā arī šī nodokļa piemērošanas kārtību. ES noteiktais vīna akcīzes nodokļa minimālais sliekšnis ir 0 eiro, akcīzes nodokļa minimums alkoholisko dzērienu starpproduktiem ir 45 eiro par 100 litriem. Savukārt par 100 litriem etilspirta minimālā akcīzes nodokļa likme ir 550 eiro.

Latvijā jau 2003. gadā akcīzes nodoklis alkoholam ir pārsniedzis ES noteiktās minimālās nodokļa likmes. Akcīzes nodoklis vīnam ir 30,- Ls par 100 litriem, dzērieniem, kuros alkohola daudzums nepārsniedz 15% – 42,- Ls, savukārt dzērieniem, kuros alkohola daudzums ir 15-22%, par 100 litriem – 70,- Ls, etilspirtam – 550,- Ls.

Pēc Latvijas iestāšanās ES nekādas pārmaiņas akcīzes nodokļa likmēs netiek plānotas. Taču mainīsies akcīzes nodokļa piemērošanas kārtība. Līdz šim importēto alkoholu deklarēja un aplika ar akcīzes nodokli uz muitas robežas, bet pēc iestāšanās ES tiks atcelti muitas kontroles punkti starp dalībvalstīm un preces netiks pakļautas muitas procedūrām. Akcīzes nodoklis alkoholam tiks piemērots alkohola akcīzes noliktavās.

Izmaiņas pēc iestāšanās ES skars arī fiziskas personas. Attiecīgā periodā paaugstināti limiti alkohola ieviešanā personīgai lietošanai. Varēs ieviest līdz 10 litriem stiprā alkohola vai līdz 20 litriem vidēji stipra alkohola, vai arī līdz

90 litriem vīna, no tiem ne vairāk par 60 litriem dzirkstošā vīna. Tas gan attieksies vienīgi uz dzērieniem, kas vesti no ES dalībvalstīm.

Katrā no 15 ES dalībvalstīm alkoholisko dzērienu akcīzes nodokļa piemērošana ir atšķirīga. Spānijā, Francijā, Itālijā un Portugālē vīns ar akcīzes nodokli netiek aplikts, turpretim Somijā vīna akcīzes nodoklis par 100 litriem ir 235 eiro, bet Lielbritānijā – 250 eiro. Somijā alkoholisko dzērienu starpproduktu akcīze ir 706 eiro, Spānijā – 49 eiro.

Par akcīzes nodokli alum

Likums "Par akcīzes nodokli alum" pieņemts 1999. gada 25. novembrī. Ar nodokli apliekamais objekts ir alus, kurā absolūtā spirta daudzums nepārsniedz 0,5 tilpumprocentus. Ieņēmumi no akcīzes nodokļa alum 2002. gadā bija 4,3 milj. latu, kas ir par 1,0 milj. latu jeb 29,8% vairāk nekā 2001. gadā. Alus akcīzes nodokļa ieņēmumu pieaugumu pamatā noteica siltā vasara, kā arī veiktās tirdzniecības akcijas, kas sekmēja alus patēriņa pieaugumu. 2002. gadā ieņēmumi no akcīzes nodokļa alum, kura stiprums ir 0,5-5,5%, veidoja 68,0% no kopējiem akcīzes nodokļa ieņēmumiem alum.

ES minimālais akcīzes nodoklis visam alum ir 1,84 eiro 100 litriem par katru alkohola tilpuma procentu. Tomēr atsevišķas ES valstis – lielākoties Ziemeļvalstis – piemēro augstāku akcīzes nodokļa likmi. Akcīzes nodoklis alum Latvijā jau saskan ar ES principiem, vēl tikai jāmaina tā aprēķināšanas kārtība. 2003. gadā tika piemērota fiksēta akcīzes nodokļa likme pa grupām pēc alus stipruma. Alum, kurā alkohola stiprums ir līdz 2,8%, akcīzes nodoklis ir 3,3 Ls par 100 litriem, no 2,8 līdz 4% – 4,7 Ls, no 4 līdz 5,5% – 6,4 Ls, no 5,5 līdz 7% – 8,1 Ls, virs 7% – 42,- Ls par 100 litriem.

Akcīzes nodoklis pārējām precēm 2002. gadā veidoja 10,8 milj. latu jeb 5,9% no visiem akcīzes nodokļa ieņēmumiem. Salīdzinot ar 2001. gadu, ieņēmumi no akcīzes nodokļa pārējām precēm ir pieauguši par 0,8 milj. latu jeb 8,3%. Lielākais ieņēmumu īpatsvars pārējo akcīzes preču nodokļu ieņēmumos ir vieglajiem automobiļiem – 57,2%, kafijai – 26,4% un bezalkoholiskajiem dzērieniem – 15,6%.

Vieglajiem automobiļiem nodokli aprēķina atkarībā no automobiļa vecuma, likmes ir no 75 – 250 latiem. Motocikliem nodokli aprēķina atkarībā no motocikla vecuma (automobiļiem noteiktās attiecīgās likmes reizinot ar 0,25). Bezalkoholiskajiem dzērieniem par 100 litriem likme ir 2,- lati. Kafijai par 100 kilogramiem nodokļa likme ir 50,- latu.

Turklāt līdz ar pievienošanos ES mainīsies visu akcīzes preču deklarēšanas kārtība. Tā kā ES darbojas vienots tirgus, vedot preces pa ES, tās nav jādeklarē uz robežas. Preču uzskaitē Latvijā gan joprojām saglabāsies, bet izmaiņas galvenokārt skars nodokļu administrācijas darbu, uzņēmējiem tās pat varētu būt atvieglojošas.

Kopsavilkums

Zinātniskā raksta pētījumu objekts ir akcīzes nodoklis, kuru ieņēmumus un izdevumus speciālajos budžetos līdz 2004. gada 1. maijam valstī reglamentē pieci atbilstoši likumi.

Darbā analizēti šie pieci akcīzes nodokļa veidi, to nodokļu ieņēmumu lielumi, atsegti to izmaiņu būtiskie ietekmējošie faktori, likmju maiņa un attiecīgie nodokļu

atvieglājumi. Analizēta un parādīta akcīzes nodokļu pārdale starp attiecīgo nozaru patēriņu un valsts pamatbudžetu. Zinātniskā izpēte iet saistībā ar Valsts konsolidēto kopbudžetu un parāda šī nodokļa ietekmi uz tautas saimniecības fiskālo, ekonomisko un sociālo attīstību. Darba noslēgumā sniegti secinājumi un priekšlikumi, būtiskākie no tiem ir vērsti uz akcīzes nodokļa atmaksu dīzeļdegvielai, kas saistīti ar zemes apstrādāšanu un izmantošanu. Šī akcīzes nodokļa atmaksa veicina zemes izmantošanu, vides aizsardzību un vides apdzīvotību ar savas tautības cilvēkiem. Akcīzes nodokļa atmaksa veicina arī darba vietu saglabāšanu laukos. Akcīzes nodokļa atmaksa būtu piemērojama arī tiem lauksaimniecības uzņēmumiem, kas veic netradicionālo darbību.

No 2004. gada 1. maija stājas spēkā viens visus ar akcīzes nodokli apliekamos objektus aptverošs MK likums "Par akcīzes nodokli", kas reglamentēs šī nodokļa saistošos ienējumus un izdevumus.

Secinājumi un priekšlikumi

1. Akcīzes nodokļa likmju maiņa rada nevienmērību nodokļa iekasēšanā.
2. Akcīzes nodokļa slogu Latvijā nes tieši iedzīvotāji ar vidējiem un maziem ienākumiem, jo akcīzes nodokļa ienējumu lielāko daļu sastāda ienējumi no degvielas un alkohola.
3. Saistībā ar budžeta stabilizēšanu akcīzes nodokļa pārdales īpatsvars pēdējos divos gados ir stipri mainīgs. Ja 1999.-2000. gadā iekasētā akcīzes nodokļa daļa autoceļu fondā bija 50%, tad 2001. gadā tā kritusies uz 26% un 2002. gadā sastādīja nepilnus 34%.
4. Akcīzes nodokļa atmaksāšana par katru īpašumā, pastāvīgā lietošanā vai nomā esošu LIZ platības ha notiek ar nobīdi, vispirms veicot pilnu degvielas iemaksu, bet ievērojumi vēlāk saņemot MK noteikto atmaksājamo akcīzes nodokļa daļu. Ne katrs zemnieks ir spējīgs veikt iepriekšēju iemaksu dīzeļdegvielas iegādei, un tas nozīmē, ka tiek veikta valsts bezprocenta kredītēšana, kas sadārdzina lauksaimniecības produkcijas ražošanu un vienlaicīgi mazina šīs produkcijas konkurētspēju.
5. Lauksaimniecības produkcijas ražotājiem atmaksātais akcīzes nodokļa īpatsvars reģionu griezumā parāda, ka šis nodokļa atmaksas īpatsvars laika periodā no 2000. līdz 2002. gadam pieaudzis Zemgales reģionā no 33,9% 2000. gadā līdz 36,9% 2002. gadā. Pieaugumu uzrādījis arī Kurzemes reģions, attiecīgi šai periodā par 3%. Nelielu pieaugumu uzrādījis Rīgas reģions. Savukārt samazinājumu akcīzes atmaksā uzrādījusi Valsts ienējumu dienesta Vidzemes reģiona nodaļa no 26,1% 2000. gadā uz 24,3% 2002. gadā, t.i., gadā tuvu 2%. Pavisam lielu akcīzes atmaksas īpatsvara samazinājumu, kas analizējamā periodā krities no 15% uz 10%, uzrādījis Latgales reģions.
6. Saskaņā ar ES noteikumiem par lauksaimniecības uzņēmumu uzskaita to uzņēmumu, kura platība ir 1 ha un lielāka. Akcīzes nodokļa atmaksa dīzeļdegvielai, kas saistīta ar zemes apstrādāšanu un izmantošanu, ir jāsaglabā. Šī akcīzes nodokļa atmaksa veicina zemes izmantošanu, vides aizsardzību un vides apdzīvotību ar savas tautības cilvēkiem. Akcīzes nodokļa atmaksa veicina arī darba vietu saglabāšanu laukos. Akcīzes nodokļa atmaksa būtu piemērojama arī tiem lauksaimniecības uzņēmumiem, kas veic netradicionālo lauksaimniecības darbību.

7. Akcīzes nodokļa likmes piemērošana ES līmenim palielinās degvielas cenas. To pieaugumu ietekmēs arī paaugstinātās degvielas kvalitātes prasības, kā arī stratēģisko degvielas rezervju veidošana. Jāpiebilst, ka rezervju veidošana uzņēmējiem bija jāsāk jau 2003. gada jūlijā, kā rezultātā degvielas cenas kāpa vidēji par diviem santīmiem litrā.
8. Eiro kursa svārstības tieši ietekmē būtību, kā un kādā pakāpē akcīzes nodokļa likmes Latvijā atbilst ES noteiktajām minimālajām likmēm. Ja eiro kurss ir zems, likme atbilst ES noteiktajai, ja eiro vērtība aug – likme kļūst neatbilstoša. Latvijai akcīzes nodokļa likmes būs saistoši jāprecizē līdz brīdim, kad valsts pilnībā pievienosies eirozonai. Tas paredzēts, sākot no 2007. gada.
9. Akcīzes nodokļa iekasēšanas apjomu būtiski var ietekmēt un ietekmē mazumtirdzniecības cenas degvielai un pārējām akcīzes precēm kaimiņvalstīs.
10. Degvielas patēriņa struktūras izmaiņas pēdējos gados nosliecas par labu dīzeļdegvielai, kas ietekmē akcīzes nodokļa iekasējamās summas apjomu.
11. Straujš akcīzes nodokļa likmju palielinājums tabakas izstrādājumiem ir saistīts ar daudz lielāku kontrabandas riska pieaugumu. Tas izraisīs nepieciešamību pēc lielākām izmaksām nelegālā tirgus kontrolei. Pakāpeniska pieeja nodokļa pieaugumam nodrošinās vienmērīgāku un pastāvīgāku valsts ieņēmumu pieaugumu kopbudžetā.
12. Pašreizējā akcīzes nodokļa likmes tabakas izstrādājumiem ir zemākas nekā attiecīgajā direktīvā paredzētā kombinētā likme, kas nedrīkst būt mazāka par 57% no cigarešu populārākās mazumtirdzniecības cenas. Latvijā strauji ieviešot ES prasību, t.i., 57% tabakas izstrādājumu kombinētās akcīzes nodokļa likmi, saistībā ar šo augsto likmi var neizpildīt daudz nozīmīgāku ES prasību – nodrošināt šī nodokļa iekasēšanu.
13. Veicama metodiskā pamatojuma izstrāde akcīzes nodokļa pārdales mehānismam, lai varētu pamatot, kā elastīgi veikt šī nodokļa ieņēmumu pārdali attiecīgi saistīto nozaru patēriņam un valsts pamatbudžetam.
14. Pilnveidojams akcīzes nodokļa kontroles mehānisms, kas pašreiz pietiekami nedarbojas.
15. Bez akcīzes nodokļa minimālās likmes noteikšanas ES regulē arī vienādus šī nodokļa piemērošanas nosacījumus.

LITERATŪRA

1. Par akcīzes nodokli: LR likums par grozījumiem, kas izsludināts līdz 2001. gada 23. augustam // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 406 (1999., 8. dec.).
2. Par akcīzes nodokli alkoholiskajiem dzērieniem: LR likums ar grozījumiem, kas izsludināts līdz 2002. gada 20. decembrim // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 337 (1999., 11. nov.).
3. Par akcīzes nodokli alum: LR likums ar grozījumiem, kas izsludināts līdz 2000. gada 10. oktobrim // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 416 (1999., 15. dec.).
4. Par akcīzes nodokli naftas produktiem: LR likums ar grozījumiem, kas izsludināts līdz 2003. gada 12. martam // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 309 (1997., 28. nov.).
5. Par akcīzes nodokli tabakas izstrādājumiem: LR likums ar grozījumiem, kas izsludināts līdz 2002. gada 20. decembrim // *Latvijas Vēstnesis*, Nr. 337 (1999., 11. nov.).
6. Par akcīzes nodokli: LR likums, kas izsludināts 2003. gada 14. novembrī // *Latvijas Vēstnesis*, 2003., 14. nov.
7. R. Oškāle, Dz. Bergmane. Akcīzes nodoklis naftas produktiem Latvijā un citās valstīs // *Tautsaimniecības attīstības problēmas Latvijā*. – Nr. 3. – Rīga, 2003. – 40–62. lpp.
8. Latvijas Republikas Finanšu ministrija // <http://www.fm.gov.lv>, 11.12.2003.
9. Valsts ieņēmumu dienests // <http://www.vid.gov.lv>, 11.12.2003.

10. Eiropas integrācijas birojs // <http://www.lib.lv>, 11.12.2003.
11. Interneta dati: Eiropas Komisijas delegācija Latvijā. Eiropas Savienības Informācijas centrs// <http://www.eiropainfo.lv>, 11.12.2003.
12. Nodokļu sistēma. 300 soļi līdz ES. I daļa // *Dienas Bizness*, 2003. – 135.–139. lpp.
13. Nodokļu politika. Īsi par Latviju un Eiropas Savienību. – Eiropas Komisijas delegācija Latvijā, 2002. – 4. lpp.
14. Finanšu ministrija. Nodokļu politikas departamenta akcīzes nodokļa dati par 2000.–2003. gadu.
15. Valsts budžets 2000., 2001., 2002 // LR Finanšu ministrija.
16. Latvijas progresa ziņojums. Rīga: LR Ministru kabinets. – 2003. – 13. lpp.
17. Pirmspievienošanās ekonomiskā programma // Finanšu ministrija, 2001. – 65. lpp.
18. Valsts Zemes dienesta nepublicētie materiāli, 2002. un 2003. gads.
19. Valsts ieņēmumu dienests. Galvenā nodokļu pārvalde no 1999.–2003. gadam.

Excise Tax in Latvia in Context with EU Approach

Summary

In this scientific paper, the object of research on a national fiscal level is excise tax for excise taxable goods, which is regulated by the state with respect to incomes and costs in special budgets by five laws, in effect up to May 1, 2004:

1. “Par akcīzes nodokli” (“About excise tax”);
2. “Par akcīzes nodokli naftas produktiem” (“About excise tax for petroleum products”);
3. “Par akcīzes nodokli tabakas izstrādājumiem” (“About excise tax for tobacco products”);
4. “Par akcīzes nodokli alkoholiskajiem dzērieniem” (“About excise tax for alcoholic beverages”);
5. “Par akcīzes nodokli alum” (“About excise tax for beer”).

In the paper these five excise tax modes are analysed, as well as the value of incomes from excise taxes, uncovered factors that have great influence on them, change of the rates and in some cases accordingly tax relief. In the paper the redistribution of excise tax between the appropriate sector’s consumption and state basis budget are shown and analyzed. Scientific research is connected with the national consolidated budget and shows the influence of this tax on the national economy’s fiscal, economical, social and cultural development. At the end of paper there are essential conclusions and proposals. The most vital of them points out that excise tax repayment that is connected with land preservation should be retained. This repayment promotes land preservation, environmental protection and population density regulation. Excise tax repayment promotes also employment retention in rural areas. Excise tax’s repayment should be adaptable also for agricultural enterprises that realize unconventional activity.

From May 1, 2004, a law issued by the Cabinet “Par akcīzes nodokli” (“About excise tax”) has become valid, regulating equal all objects subject to excise tax, thus regulating incomes and costs that are related with this law.

Конкурентные преимущества и конкурентоспособность как важнейшие факторы долгосрочного развития предприятия

Konkurences priekšrocības un konkurētspēja kā uzņēmuma ilgspējīgas attīstības svarīgākie faktori

Competitive Advantages and Competitive Ability as Main Factors of a Company's Development in the Long Term

Мария Володина, *asoc. prof., Dr.oec.*
Latvijas Universitāte
Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050, Latvija
E-mail: Volodina@lanet.lv

В статье описываются основные элементы теории конкуренции – конкурентные преимущества и конкурентоспособность предприятия. В работе сопоставляются понятия *конкурентные преимущества* и *конкурентоспособность*, излагаются методологические основы поиска конкурентных преимуществ, механизм разработки и реализации стратегии конкуренции, что является фундаментальной основой обеспечения конкурентоспособности. В статье рассматриваются методические подходы к оценке конкурентоспособности товара и анализируются различные показатели, позволяющие оценить уровень конкурентоспособности для проведения анализа и выработки успешной стратегии деятельности предприятия на конкурентном рынке.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, конкурентоспособность, конкурентные стратегии.

Введение

Важнейшим фактором долгосрочного развития предприятия в условиях глобализации экономики является его конкурентоспособность. Как показывает опыт последних десяти лет, многие латвийские предприятия не готовы к ведению конкурентной борьбы. Данное обстоятельство во многом объясняется отсутствием систематизированных знаний о том, что собой представляет конкурентное преимущество, как оно создается и с помощью каких методов реализуется.

Конкурентные преимущества неразрывно связаны с конкуренцией. Они возникают там, где возникает и развивается конкуренция. Чем сильнее конкуренция на латвийском рынке, тем более значимыми для коммерческого успеха являются конкурентные преимущества. Их особенности и механизм формирования являются фундаментальной основой обеспечения конкурентоспособности.

В экономической литературе, посвященной проблемам конкуренции, пути достижения конкурентных преимуществ на уровне отраслей, подотраслей и экономики страны в целом разработаны больше. Проблемы обеспечения конкурентных преимуществ на уровне предприятия исследованы в меньшей степени.

В настоящей статье уделяется внимание вопросу достижения и защиты предприятием конкурентного преимущества, а также роли последнего в обеспечении конкурентоспособности. Цель данной статьи – обобщить теоретические знания, методические проблемы и практические рекомендации, направленные на поиск, создание и реализацию конкурентных преимуществ, обеспечивающих конкурентоспособность товара.

Понятие и виды конкурентных преимуществ

Причиной успешной деятельности одних предприятий или неудач других является то, что одни из них обладают конкурентным преимуществом, а другие – нет. В литературе имеют место различные трактовки понятия *конкурентное преимущество*. **Конкурентное преимущество** – это преимущество, которое достигается, когда компания использует маркетинговую возможность, выпуская более совершенную продукцию по более низкой цене, используя более разветвленную сеть распределения, обеспечивая лучший сервис и более широкий ассортимент продукции по сравнению с конкурирующими компаниями [2, с. 82].

Конкурентное преимущество компании достигается за счет предложения потребителям более высокой ценности – либо за счет низких цен, либо за счет предоставления больших выгод, оправдывающих более высокие цены [5, с. 563].

Фирма имеет конкурентное преимущество, когда она лучше своих соперников преодолевает конкурирующую силу и выполняет работу по привлечению покупателей. Источники конкурентного преимущества многообразны: производство продукции самого высокого качества, предоставление покупателям лучших услуг, достижение минимального, по сравнению с конкурентами, уровня издержек, выгодное географическое положение, разработка изделия, которое выполняет определенные функции лучше конкурирующих аналогов, изготовление более надежной и долговечной продукции и предоставление покупателю большей ценности за те же деньги (комбинация хорошего качества, хороших услуг и приемлемых цен) [15, с. 452].

Конкурентное преимущество товара делится на два основных вида: более низкие издержки и дифференциация товаров. Низкие издержки отражают способность фирмы разрабатывать, выпускать и продавать сравнимый товар с меньшими затратами, чем конкуренты. Дифференциация – это способность обеспечить покупателя уникальной и большей ценностью в виде нового качества товара, особых потребительских свойств или послепродажного обслуживания [7, с. 55].

Таким образом, как следует из приведенных определений, конкурентные преимущества являются проявлением превосходства над конкурентами в высокой степени дифференциации товаров, более низких издержках, разумном

сегментировании рынка, во внедрении новшеств, быстром реагировании на потребности рынка.

В экономической литературе конкурентные преимущества классифицируются в зависимости от факторов, которые их определяют. Так, Г.Л.Азоев приводит следующую классификацию конкурентных преимуществ:

1. **Конкурентные преимущества, основанные на экономических факторах.** К ним относятся: лучшее экономическое состояние рынка, на котором функционирует предприятие; стимулирующая политика правительства в области инвестирования, кредитов, налогов и таможенных ставок в анализируемой товарной группе; объективные факторы, стимулирующие спрос; большая емкость рынка, низкая эластичность спроса; эффект масштаба; эффект опыта; экономический потенциал предприятия; возможности финансирования и др.
2. **Конкурентные преимущества, основанные на нормативно-правовых актах.** Данные преимущества могут возникать в связи с особыми привилегиями предприятий со стороны органов управления – льготы, возможности беспрепятственного вывоза товаров.
3. **Конкурентные преимущества структурного характера** определяются главным образом высоким уровнем интеграции процесса производства и реализации компании. При этом интеграция может приобретать следующие формы:
 - регрессивная интеграция, чтобы получить во владение или поставить под жесткий контроль поставщиков;
 - прогрессивная интеграция, осуществляемая с целью внедрения в систему распределения производимой продукции;
 - горизонтальная интеграция, осуществляемая в результате объединения или усиления взаимодействия фирм, выпускающих однородные товары.
4. **Конкурентные преимущества, вызванные административными мерами,** связаны с наличием ограничений в деятельности производителей, которые не всем удастся преодолеть: ограничения на выдачу лицензий, патентов и др.
5. **Преимущества, определяемые уровнем развития инфраструктуры рынка** (транспорта, связи, развития дистрибьюторской сети и др.).
6. **Технические (технологические) конкурентные преимущества,** определяемые высоким техническим уровнем развития машин, оборудования, современных технологий и др.
7. **Конкурентные преимущества, определяемые хорошей информированностью** о продавцах, покупателях, инфраструктуре рынка.
8. **Конкурентные преимущества, основанные на географических факторах:** выгодное географическое положение, отсутствие потерь при транспортировке товара и др.
9. **Конкурентные преимущества, основанные на демографических факторах,** формирующиеся в результате демографических изменений в целевом сегменте, которые оказывают положительное влияние на спрос товаров.

10. **Конкурентные преимущества** неправового характера, достигаемые в результате недобросовестной конкуренции, контрабандного ввоза, вывоза товаров и пр. [1, с. 51].

Конкурентные преимущества возникают в определенной **конкурентной среде предприятия**. М. Портер называет следующие элементы конкурентной среды: поставщики, покупатели, товары-заменители [8, с.35]. Угроза появления потенциальных конкурентов также создает условия для динамичного развития конкуренции и **устаревания** имеющихся конкурентных преимуществ. Поэтому стратегия конкурентной борьбы фирмы непрерывно адаптируется к условиям изменяющейся конкурентной среды и предусматривает реализацию наступательных или оборонительных мер в целях преодоления конкуренции и обеспечения конкурентных преимуществ, являющихся основой конкурентоспособности фирмы вообще и товара, в частности.

Конкурентные преимущества и конкурентоспособность товара

В экономической литературе понятие **конкурентные преимущества** зачастую отождествляются с понятием **конкурентоспособность**. Приведем некоторые определения конкурентоспособности.

1. **Конкурентоспособность товаров** – это способность товаров отвечать требованиям конкретного рынка, запросам покупателей в сравнении с другими аналогичными товарами, представленными на рынке. Конкурентоспособность определяется, с одной стороны, качеством товара, его техническим уровнем, потребительскими свойствами и, с другой стороны, ценами, устанавливаемыми продавцами товаров [6, с. 272].
2. Под **конкурентоспособностью** понимается комплекс потребительских и стоимостных (ценовых) характеристик товара, определяющих его успех на рынке, т.е. преимущество именно этого товара над другими в условиях широкого предложения конкурирующих товаров-аналогов [11, с. 167].
3. **Конкурентоспособность** – это совокупность качественных и стоимостных характеристик товара, которые отражают отличие его от товара-аналога и обеспечивают этому товару преимущества на конкурентном рынке в заданный промежуток времени [12, с. 103].
4. **Конкурентоспособность** – это способность товаров и услуг отвечать требованиям рынка [14, с. 150].

Приведенные выше определения сводят понятие конкурентоспособности к двум параметрам:

- более низкие издержки;
- потребительские свойства товара вне зависимости от того, какие потребности удовлетворяет данный товар.

Более полное определение конкурентоспособности, по мнению автора, дает Л.Г.Багиев. Суть конкурентоспособности сводится к совокупности качественных и стоимостных характеристик товара, которые способствуют созданию превосходства данного товара перед товарами – конкурентами в

удовлетворении конкретной потребности [3, с. 249]. Исходя из данного определения, конкурентоспособность определяется тремя элементами:

- свойствами данного товара, к которым относятся потребительские и экономические характеристики товара;
- свойствами конкурирующих товаров;
- особенностями потребителей данного товара. Здесь имеет значение целый ряд показателей, определяющих данный сегмент рынка: доходы потребителей, этап жизненного цикла спроса на товар и другие.

Приведенные выше определения конкурентного преимущества и конкурентоспособности позволяют сделать вывод, что при определенной схожести этих понятий между ними имеется существенное причинно-следственное различие. Конкурентоспособность является результатом, фиксирующим наличие конкурентных преимуществ, без которых невозможна конкурентоспособность.

Понятия *конкурентное преимущество* и *конкурентоспособность* имеют различные интерпретации в зависимости от объекта, к которому они применяются. При системном изучении данных понятий выделяют иерархическую структуру, последовательно включающую в себя оценку товара, предприятия, отрасли, экономики с точки зрения их конкурентных преимуществ над аналогичными конкурирующими объектами.

Г.Л.Азоев проводит следующее разграничение конкурентных преимуществ и конкурентоспособности [1, с. 61].

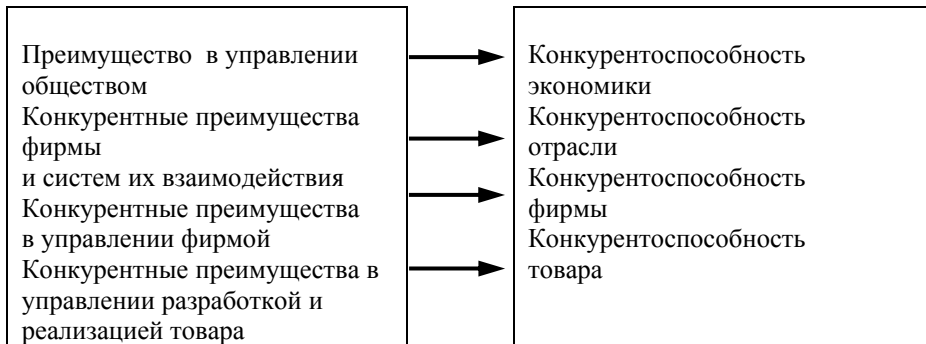


Рис. 1. Конкурентные преимущества и конкурентоспособность.
Competitive advantages and competitive ability.

Конкурентоспособность товара определяется его конкурентными преимуществами: во-первых, качеством товара, его потребительскими свойствами;

Во-вторых, ценами товара; в-третьих, преимуществами в гарантийном обслуживании, рекламе, имидже производителя.

Вместе с тем конкурентоспособность товара – это не только его высокие качественные и технические параметры, но и **максимальный учет потребностей конкретных потребителей**. Причины конкурентоспособности товара являются следствием более эффективного управления процессом разработки, реализации и эксплуатации товара.

Конкурентоспособность фирмы – это результат ее конкурентных преимуществ по всем проблемам управления фирмой, включая производство конкурентоспособного товара.

В данной статье автор ограничивается рассмотрением проблемы конкурентоспособности товара. Обеспечение конкурентоспособности товара на требуемом уровне предполагает необходимость ее количественной оценки с целью дальнейшего анализа и выработки успешной стратегии фирмы на конкурентном рынке.

Методические подходы к оценке конкурентоспособности товара

Оценка конкурентоспособности товара возможна только в сравнении его с другими товарами, поэтому она включает в себя следующие этапы:

- анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара в качестве базы сравнения;
- определение сравнительных параметров обоих образцов;
- расчет интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемого товара.

В качестве базы сравнения могут использоваться: потребность покупателей, величина необходимого полезного эффекта, конкурирующий товар, гипотетический образец или группа аналогов.

Оценка конкурентоспособности товара производится путем сопоставления параметров анализируемой продукции с параметрами базы сравнения. Сравнение проводится по группам технических и экономических параметров.

В группу **технических параметров**, используемых при оценке конкурентоспособности, входят: параметры назначения, эргономические, эстетические и нормативные параметры.

Параметры назначения характеризуют области применения товара и выполняемые функции. Эргономические параметры показывают продукцию с точки зрения соответствия ее потребительских качеств свойствам человеческого организма. Эстетические параметры характеризуют совершенство производственного исполнения продукции. Нормативные параметры отражают свойства продукции, которые регламентируются обязательными нормами и стандартами.

Экономические параметры, применяемые при оценке конкурентоспособности, характеризуются структурой полных затрат потребителя по приобретению и потреблению продукции.

При оценке конкурентоспособности могут применяться дифференциальный, комплексный или смешанный методы.

Дифференциальный метод оценки конкурентоспособности основан на использовании единичных параметров анализируемой продукции и базы их сравнения и сопоставления.

Если за базу оценки принимается потребность, расчет единичного показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i0}} \cdot 100 \% , \quad (1)$$

где q_i – единичный параметрический показатель конкурентоспособности по i -му параметру

($i=1,2,3,\dots, n$)

P_i – величина i -го параметра для анализируемой продукции

P_{i0} – величина i -го параметра, при котором потребность удовлетворяется полностью

n – количество параметров.

При оценке по нормативным параметрам единичный показатель принимает только два значения – 1 или 0. Если анализируемая продукция соответствует обязательным нормам и стандартам, показатель равен 1, если не соответствует, показатель равен 0 [13, с. 108].

Комплексный метод основан на применении комплексных показателей или сопоставлении удельных полезных эффектов анализируемой продукции и образца.

Расчет группового показателя по нормативным параметрам производится по формуле:

$$I_{\text{НП}} = \sum_{i=1}^n q_{\text{Н}i} , \quad (2)$$

где $I_{\text{НП}}$ – групповой показатель конкурентоспособности по нормативным параметрам

$q_{\text{Н}i}$ – единичный показатель конкурентоспособности по i -му параметру, рассчитываемый по формуле (1).

Особенностью данной формулы является то, что если хотя бы один из единичных показателей равен 0, при несоответствии параметра обязательной норме, то и групповой показатель будет равен 0. Это означает, что товар в данном случае неконкурентоспособен.

Технические параметры товара, которые соответствуют нормативным требованиям, могут иметь различные значения для разных товаров и различную степень важности для потребителя, поэтому расчет группового показателя по техническим параметрам производится по формуле:

$$I_{\text{ТП}} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i , \quad (3)$$

где $I_{\text{ТП}}$ – групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам

a_i – весомость i -го параметра в общем наборе из n технических параметров, характеризующих потребность.

Расчет группового показателя по **экономическим параметрам** производится на основе определения полных затрат потребителей на приобретение и потребление (эксплуатацию) продукции. Полные затраты потребителя определяются по формуле:

$$C = C_c + \sum_{i=1}^T C_i , \quad (4)$$

где C – полные затраты потребителя на приобретение и потребление продукции

C_c – единовременные затраты на приобретение продукции
 C_i – средние суммарные затраты на эксплуатацию продукции,
относящиеся к i -му году ее службы
 T – срок службы, i – год по порядку.

При этом:

$$C_i = \sum_{j=1}^n C_j, \quad (5)$$

где C_j – эксплуатационные затраты по j -ой статье
 n – количество статей эксплуатационных затрат.

Расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

$$I_{ЭП} = \frac{C}{C_0}, \quad (6)$$

где $I_{ЭП}$ – групповой показатель по экономическим параметрам
 C, C_0 – полные затраты потребителя соответственно оцениваемого товара
и образца.

Формулы (4) и (6) не учитывают коэффициент приведения эксплуатационных затрат к расчетному году.

В случае необходимости учета коэффициента приведения эксплуатационных затрат формулы (4) и (6) принимают вид:

$$C = C_c + \sum_{i=1}^T C_i \cdot a_i. \quad (7)$$

Соответственно расчет группового показателя по экономическим параметрам производится по формуле:

$$I_{ЭП} = \frac{C_c + \sum C_i \cdot a_i}{C_0 + \sum C_{0i} \cdot a_i}, \quad (8)$$

где $I_{ЭП}$ – групповой показатель по экономическим параметрам
 C_c, C_0 – единовременные затраты на приобретение соответственно анализируемой продукции и образца

C_b, C_{0i} – суммарные затраты на эксплуатацию или приобретение соответственно анализируемой продукции и образца в i -ом году

T – срок службы товара

a_i – коэффициент приведения эксплуатационных затрат к расчетному году.

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности производится по формуле:

$$K = I_{НП} \cdot \frac{I_{ТП}}{I_{ЭП}}, \quad (9)$$

где K – интегральный показатель конкурентоспособности анализируемой продукции по отношению к изделию-образцу

$I_{НП}$ – групповой показатель конкурентоспособности по нормативным параметрам

$I_{ТП}$ – групповой показатель конкурентоспособности по техническим параметрам

$I_{ЭП}$ – групповой показатель конкурентоспособности по экономическим параметрам.

Если $K < 1$, то конкурентоспособность анализируемого товара ниже, чем образца. Если $K > 1$, то конкурентоспособность анализируемого товара выше, чем образца. Если $K = 1$, конкурентоспособность анализируемого товара равна конкурентоспособности образца.

При проведении анализа по нескольким образцам, интегральный показатель конкурентоспособности продукции по выбранной группе аналогов может быть рассчитан как сумма средневзвешенных показателей по каждому отдельному образцу:

$$K_{\text{ср}} = \sum_{i=1}^N K_i \cdot R_i, \quad (10)$$

где $K_{\text{ср}}$ – интегральный показатель конкурентоспособности продукции относительно группы образцов

K_i – показатель конкурентоспособности относительно i -го образца

R_i – весомость i -го образца в группе аналогов

N – количество аналогов [13, с. 109, 110].

Рассмотренные показатели обладают рядом недостатков. Во-первых, как следует из приведенных расчетов, улучшение любой характеристики товара по сравнению с характеристиками товаров-образцов автоматически повышает его конкурентоспособность. В реальной жизни это не всегда так. Например, потребитель может отдать предпочтение не меньшему весу товара по сравнению с товаром конкурента, а большей прочности товара.

Во-вторых, снижение цены товара в результате замены более дорогого сырья менее дорогим может привести к снижению потребительских свойств товара, при этом показатель (9) не изменится, а конкурентные позиции товара изменятся существенно.

В-третьих, в показателях (2), (3), (8) предполагается наличие прямо пропорциональной зависимости между улучшением экономических свойств товара и повышением его конкурентоспособности, но в ряде случаев это не так.

Решающая роль в оценке конкурентоспособности товара принадлежит потребителю. Поэтому для определения конкурентоспособности товара необходимо не только сравнить его свойства со свойствами конкурентов, но и изучить поведение потребителей разных сегментов потребительского рынка и выявить отношение потребителей каждого сегмента к тем свойствам товара, которые составляют его конкурентные преимущества.

Любой товар с позиций потребителя обладает конкурентными преимуществами по сравнению с другими товарами, имеющимися на рынке. Каждый товар обладает определенными **объективными** качественными характеристиками. Но потребитель, принимая решение о покупке, руководствуется не только объективными характеристиками, он оценивает пригодность товара с точки зрения его **субъективных** целей, субъективного ожидания полезности. Для выяснения степени соответствия товара субъективным представлениям потребителей существует несколько возможностей.

Во-первых, можно использовать **метод опроса потребителей** с применением простых рейтинг-шкал типа *хорошо – плохо* или метод выстраивания товаров в ряд в зависимости от их качества.

Во-вторых, можно использовать **метод дифференцированной оценки отдельных элементов и свойств товара**. При этом товар раскладывается на

ряд компонент, которые оцениваются потребителем. Общая оценка – это суммирование результатов по всем характеристикам.

Наиболее известной моделью этого вида является *модель Розенберга*. При использовании данной модели потребители оценивают товары с точки зрения их пригодности для удовлетворения своих потребностей. Данная модель выражается формулой:

$$A_j = \sum V_i I_{ij} , \quad (11)$$

где A_i – субъективная пригодность товара

V_i – важность мотива для покупателя

I_{ij} – субъективная оценка пригодности товара j для удовлетворения мотива i .

Другая модель, схожая с моделью Розенберга, более приближена к практике. Значение отдельных мотивов в ней определяется через конкретные характеристики товара:

$$Q_j = \sum_{k=1}^n X_k Y_{jk} , \quad (12)$$

где Q_j – оценка потребителями марки j

X_k – важность характеристики k марки j с точки зрения потребителей

Y_{jk} – оценка характеристики k марки j с точки зрения потребителей.

Собрав, таким образом, данные о многих товарах, можно получить информацию о том, как воспринимаются потребителями отдельные товары и насколько важны различные характеристики для общей оценки.

Названные модели основываются на том, что, чем выше оценка, тем лучше. Представление об идеальном, с точки зрения потребителя, товаре дает так называемая модель с идеальной точкой, в которую введена добавочная компонента – идеальная величина характеристики товара. Модель имеет следующий вид:

$$Q_j = \sum_{k=1}^n W_k [B_{jk} - I_k]^c , \quad (13)$$

где Q_j – оценка потребителями марки j

W_k – важность характеристики k ($k=1, \dots, n$)

B_{jk} – оценка характеристики k марки j с точки зрения потребителей

I_k – идеальное значение характеристики k с точки зрения потребителей

c – параметр, означающий при $c = 1$ постоянную, а при $c = 2$ убывающую пользу [4, с. 64].

Предпочтение одного продукта другому происходит в том случае, если он в меньшей степени удален от идеальной точки. На практике используются также многомерные методы оценки потребителями товаров, рассмотрение которых выходят за рамки данной статьи.

Учет оценки потребителями конкурентоспособности товара предполагает внесение ряда изменений в рассмотренные выше формулы.

Обозначим степень важности потребительских свойств товара потребителями j -го сегмента как β_j^i , а степень важности экономических свойств товара $\beta_{эп}^j$. Если потребителям одинаково важно улучшение экономических показателей и улучшение потребительских свойств товара, т.е.

$\beta_{ТП}^j = \beta_{ЭП}^j$, то формулы (3) и (8) используются без изменения. Если же $\beta_{ТП}^j > \beta_{ЭП}^j$, когда конкурентоспособность товара повышается при увеличении его потребительских свойств в большей степени, чем при уменьшении его цены, в формулы (3) и (8) вводится поправочный коэффициент, в результате чего формулы для оценки конкурентоспособности потребительских свойств на j -ом сегменте рынка будут иметь следующий вид:

$$I_{ТП}^j = \frac{\beta_{ТП}^j}{\beta_{ЭП}^j} \sum q_i \cdot a_i \quad (14)$$

Для оценки конкурентоспособности экономических свойств на j -том сегменте рынка:

$$I_{ЭП}^j = \frac{\beta_{ТП}^j}{\beta_{ЭП}^j} \cdot \frac{C_c + \sum C_i \cdot a_i}{C_0 + \sum C_{0i} \cdot a_i} \quad (15)$$

В показателях (15) повышение конкурентоспособности достигается снижением числителя по сравнению со знаменателем, т.е., чем меньше показатель – тем лучше [13, с.115].

В данном случае интегральный показатель конкурентоспособности товара (9) с учетом потребительских предпочтений будет иметь вид:

$$K = 0,5 \cdot I_{НП} \cdot \left(I_{ТП} + \frac{1}{I_{ЭП}} \right), \quad (16)$$

где коэффициент 0,5 означает усреднение показателя конкурентоспособности потребительских свойств и показателя конкурентоспособности экономических свойств, которые в скобках суммируются [13, с. 116].

Рассмотренные выше показатели дают возможность оценить конкурентоспособность товара. Но следует отметить, что ни одна фирма не может достичь конкурентных преимуществ по всем коммерческим характеристикам товара. Необходимы выбор приоритетов и выработка стратегии, которая в наибольшей степени соответствует тенденциям развития рыночной ситуации и наилучшим способом использует сильные стороны своей деятельности.

Разработка и реализация стратегии конкуренции¹

Стратегия конкуренции представляет собой план действий фирмы, направленных на обеспечение конкурентных преимуществ и конкурентоспособности фирмы. Обобщение теории и практики конкуренции позволяет выделить пять базовых стратегий конкуренции.



Рис. 2. Базовые стратегии конкуренции.
The basic competitive strategies.

Целью *стратегии лидерства по низким издержкам* является поддержание преимущества перед конкурентами по издержкам и использование его для установления более низких, по сравнению с конкурентами, цен и увеличение за их счет доли рынка или получение дополнительной прибыли. Стимулом для использования стратегии лидерства по издержкам является значительная экономия на масштабе производства и привлечение большого числа покупателей, для которых цена является определяющим фактором при покупке.

Преимущества стратегии лидерства по издержкам

1. Предприятия с наименьшими затратами получают прибыль даже в том случае, если конкуренты в результате конкурентной борьбы терпят убытки. Лидер по издержкам использует низкие издержки как способ увеличения объема продаж и доли рынка.
2. Лидерство в издержках защищает от сильных покупателей, которые не могут опустить цены сделки ниже, чем затраты второго по эффективности продавца.
3. Низкие издержки дают преимущества по отношению к поставщикам, так как повышение цен меньше всего задевает лидера.
4. Низкие затраты создают высокие входные барьеры на рынках. Способность лидера по издержкам диктовать цены действует на рынке как барьер для новой фирмы.
5. При появлении товаров-заменителей лидер по затратам имеет большую свободу действий, чем его конкурент.

Вместе с тем стратегия лидерства по издержкам сопряжена с определенным *риском*:

- прорыв в технологической сфере может открыть перед конкурентами возможности для снижения цены и обесценить инвестиции, сделанные лидерами в снижение издержек, свести на нет эффект опыта;
- конкуренты могут перенять методы снижения издержек;
- концентрация на издержках может стать причиной неспособности своевременного распознавания изменившихся требований рынка, например, изменение покупательских предпочтений в пользу качества, услуг и других отличительных признаков товара.

Стратегия дифференциации продукции основывается на специализации в изготовлении продукции, отличающейся от продукции конкурентов и имеющей нечто неповторимое с точки зрения покупателей. Фирма придает своей продукции ряд отличительных свойств, которые обусловят конкурентное преимущество по сравнению с другими товарами. Фирма может достичь конкурентного преимущества, реализуя стратегию:

- дифференциации на основе технического превосходства;
- дифференциации на основе качества;
- дифференциации на основе предоставления покупателям широкого набора услуг;
- дифференциации на основе повышения реальной или воспринимаемой ценности.

Преимущества стратегии дифференциации

1. Лояльность клиентов и неповторимость продукта создают высокие входные барьеры.
2. Своеобразие товара уменьшает рыночную власть крупных покупателей.
3. Высокая прибыль облегчает отношения с поставщиками.
4. Высокая лояльность покупателей к марке создает действенную защиту против товаров – заменителей.

Риск стратегии дифференциации:

- отсутствие гарантии, что стратегия дифференциации обеспечит конкурентное преимущество. Если уникальность товара не представляет ценности для покупателя, то стратегия снижения издержек окажется более выгодной для покупателя;
- большие затраты на дифференциацию и в результате повышение цены товара могут быть такими высокими, что для покупателей финансовые соображения окажутся важнее, чем верность марке.

Стратегия сегментирования рынка направлена на обеспечение преимуществ над конкурентами в обособленном рыночном сегменте, выделяемом на основе географического, психографического, поведенческого, демографического или другого принципа сегментации. Основой конкурентного преимущества фирмы, реализующей стратегию сегментирования рынка, являются либо более низкие издержки по сравнению с конкурентами, либо ее способность предложить покупателям товар, который сможет более полно удовлетворить потребности целевого рынка. Основная идея заключается в том, что фирма может удовлетворить потребности своего сегмента рынка более эффективно, чем конкуренты, которые рассредоточивают свои ресурсы на всем рынке.

Стратегия сегментирования рынка имеет **преимущества** при выполнении следующих условий:

1. Размеры сегмента должны обеспечивать прибыль.
2. Сегмент рынка должен иметь хороший потенциал роста.
3. Конкуренты не рассматривают данный сегмент в качестве возможного фактора своего успеха.
4. Фирма обладает достаточными ресурсами и квалификацией для обслуживания данного сегмента.

Риск стратегии сегментирования рынка связан:

- с различием в ценах между товарами специализированных предприятий и предприятий, обслуживающих весь рынок;
- вкусы и предпочтения покупателей могут измениться в пользу таких качеств продукции, которые будут присущи остальному рынку;
- рыночный сегмент может стать столь привлекательным, что конкуренты могут найти внутри сегмента подсегменты и специализироваться еще дальше, в результате чего прибыльность данного сегмента рынка снизится.

Стратегия внедрения новшеств не связана с необходимостью снижения затрат, дифференциации продукции или освоения конкретного сегмента рынка. Данная стратегия сосредотачивается на поиске принципиально новых технологий,

проектировании новых товаров, новых методов организации производства, стимулировании сбыта и т.п. Главная ее цель – опередить конкурентов и занять рыночную нишу, где конкуренция отсутствует или очень мала.

Главным **преимуществом стратегии внедрения новшеств** является:

1. Гарантия получения прибыли.
2. Возможность блокирования входа в отрасль в период действия исключительных прав на продукцию, технологию, услуги.
3. Отсутствие товаров-заменителей и постоянный поиск новых решений создают имидж новатора, использующего свои возможности для реализации запросов потребителей.

Риск стратегии внедрения новшеств связан с высокой степенью неопределенности ее результатов.

Стратегия немедленного реагирования на потребности рынка нацелена на максимально быстрое удовлетворение возникающих потребностей в различных областях бизнеса. Основной принцип – выбор и реализация наиболее рентабельных в текущих рыночных условиях проектов.

Фирмы, выбравшие данную стратегию, готовы к немедленной переориентации своего бизнеса с целью получения максимальной прибыли в короткий промежуток времени. Обычно это торговые предприятия, быстро адаптирующиеся к изменению конъюнктуры.

Рассмотренные стратегии конкуренции имеют существенные различия в характере достигаемых конкурентных преимуществ и обеспечении конкурентоспособности. В этой связи возникает вопрос о возможности одновременного использования нескольких базовых стратегий в рамках одной бизнес-структуры. Проблема совместимости базовых стратегий конкуренции не имеет однозначного решения. Наиболее распространенной является точка зрения М. Портера, предполагающая сосредоточение на одной из альтернатив из-за их фундаментальной несовместимости.

Вместе с тем современные подходы свидетельствуют о том, что совмещение стратегий конкуренции в рамках одной бизнес-структуры не только возможно, но и в ряде случаев более эффективно.

В заключение следует отметить, что поиск конкурентных преимуществ, причин и условий их возникновения, разработка стратегии конкуренции и ее реализация с учетом конкретных условий рынка являются неизменным условием успеха предприятия в конкурентной борьбе и усилении его конкурентоспособности, что является особенно актуальным после вступления Латвии в ЕС и усиления международной конкуренции.

ССЫЛКИ И ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Написание данной главы во многом основано на работах М.Е.Портера [8, 9].

ЛИТЕРАТУРА

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. *Конкурентные преимущества фирмы*. – М.: Новости, 2000.
2. Ассэль Г. *Маркетинг: принципы и стратегия*. – М.: ИНФРА–М, 1999.
3. Багиев Л.Г. и др. *Маркетинг*. – М.: ОАО Изд-во Экономика, 1999.
4. Дихтль Е., Хершген Х. *Практический маркетинг*. – М.: ИНФРА–М, 1996.

5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. *Основы маркетинга*. – К.; М.; СПб.: Изд. дом Вильямс, 1998.
6. Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратновский А.А. *Универсальный бизнес-словарь*. – М.: ИНФРА–М, 1997.
7. Портер М. *Международная конкуренция*. – М.: Международные отношения, 1993.
8. Porter M.E. *Competitive Strategy*. – New York: The Free Press, 1980.
9. Porter M.E. *Competitive Advantage: Creating a Sustaining Superior Performance*. – New York: The Free Press, 1985.
10. Портер М. *Конкуренция*. – М.: Изд. дом Вильямс, 2002.
11. Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю., Красильников С.А. *Маркетинг*. – М.: ЮНИТИ, 1996.
12. Савицкая Е.В., Евсеев О.В. *Экономический словарь – гипертекст*. – М.: Финансы и статистика, 1995.
13. Светульников С.Г., Литвинов А.А. *Конкуренция и предпринимательские решения*. – Ульяновск: Изд-во Корпорация технологий продвижения, 2000.
14. Социальное рыночное хозяйство. – М.: ИНФРА–М, 1997.
15. Томпсон А., Фромби Д. *Экономика фирмы*. – М.: ЗАО Изд-во БИНОМ, 1998.

Competitive Advantages and Competitive Ability as Main Factors of a Company's Development in the Long Term

Summary

The article is dedicated to the main element of competition theory – competitive advantages and competitive ability of a company. Categories of competitive advantage and competitive ability are given collation, and the methodology of competitive advantages searching for mechanisms of development and the realization of competitive strategies are discussed. Methodical approaches are considered in the article to estimate the competitive ability of goods, and different indicators are analyzed to evaluate the level of competitiveness for successful company policy on the competitive market.

Konkurences priekšrocības un konkurētspēja kā uzņēmuma ilgspējīgas attīstības svarīgākie faktori

Kopsavilkums

Rakstā tiek aplūkoti konkurences teorijas pamatelementi – uzņēmuma konkurences priekšrocības un konkurētspēja. Tajā tiek salīdzināti jēdzieni „konkurences priekšrocības” un „konkurētspēja”, sniegta konkurences priekšrocību meklējumu metodoloģija, konkurences stratēģijas izstrādes un realizēšanas mehānisms. Rakstā tiek parādītas metodiskas pieejas preces konkurētspējas novērtēšanai, analizēti dažādi rādītāji, kas ļauj novērtēt konkurētspējas līmeni, lai izstrādātu veiksmīgu uzņēmuma darbības stratēģiju konkurences tirgū.

Kredībspējas novērtēšana

Assessment of Creditworthiness

Elvīra Zelgalve, prof., *Dr. oec.*

Latvijas Universitāte, Finanšu institūts

Aspazijas bulv. 5, Rīga, LV-1050

Tel.: (371) 7034620, fakss: (371) 7034621

e-mail: elzelg@lanet.lv

Rakstā tiek pētīti tādi svarīgi posmi kredīšanas procesā kā kredībspējas analīze un novērtēšana. Klienta kredībspējas novērtēšanai ir svarīga loma bankas kredītriska pārvaldībā. Bankas kredītrisks un kredītportfeļa kvalitāte ir cieši saistīti ar klientu kredībspēju, kuras novērtēšanu lielā mērā ietekmē bankas izvēlēta kredītpolitika. Pētot plašāk pielietotās kredībspējas novērtēšanas metodes, autore nonāca pie slēdziena, ka nepieciešams izstrādāt savu modeli. Izstrādātais modelis ir mēģinājums sistematizēt rādītājus, nodrošinot to optimālu komplektu, kas varētu atvieglot kredītpārvaldes darbinieka uzdevumu – saīsināt laiku klienta kredībspējas noteikšanai, vienlaicīgi nodrošinot maksimāli svarīgu rādītāju izvēli un gala lēmuma pareizību. Modelis ietver finanšu un nefinanšu analīzi, klienta finanšu stāvokļa novērtējumu pagātnē un tā nākotnes prognozi.

Atslēgvārdi: finanšu un nefinanšu analīze, kredīšana, kredītklase, kredītrisks, kredībspēja.

Tirgus ekonomikas apstākļos arvien lielāku nozīmi ieņem savstarpēji izdevīgas partnerattiecības. Kreditoru un aizņēmēju vieno interese zināt vienam otra kredībspēju. Pirmajam tas nozīmē samazināt zaudējumu risku, otrajam – izstrādāt taktiskus un stratēģiskus pasākumus uzņēmuma attīstības nodrošināšanai ar finanšu resursiem.

Klienta kredībspējas novērtēšanai ir svarīga loma bankas kredītriska pārvaldībā. Bankas kredītrisks un kredītportfeļa kvalitāte ir cieši saistīti ar klientu kredībspēju, kā novērtēšanu lielā mērā ietekmē bankas izvēlēta kredītpolitika. Saskaņā ar Finanšu un kapitāla tirgus komisijas (tālāk tekstā FKTK) doto definējumu kredībspēja ir parādnieka (debitora) spēja un griba pildīt savas saistības atbilstoši līguma noteikumiem. Citiem vārdiem sakot, komercbankas klienta kredībspēja ir aizņēmēja spēja savlaicīgi un pilnībā dzēst savas parādsaistības – aizdevuma pamatsummu un procentus.

Klienta kredībspēja atšķirībā no tā maksābspējas nefiksē parādu nemaksāšanu pagātnē vai kādā noteiktā datumā, bet prognozē spēju nomaksāt parādus nākotnē. Nespēja dzēst parādus pagātnē ir viens no formālajiem rādītājiem, uz kuriem balstās, novērtējot klienta kredībspēju. Ja aizņēmējam ir kavēti maksājumi, bet bilance ir likvīda un ir pietiekams pašu kapitāls, tad vienreizējs maksājumu kavējums bankai iepriekšējā periodā nevar būt par pamatu slēdzienam, ka klients nav kredīspējīgs. Kredīspējīgi klienti nepieļauj ilgstošus maksājumu kavējumus bankai, piegādātājiem, darbiniekiem un budžetam.

Uzņēmuma kredībspēja rāda, vai uzņēmums efektīvi izlieto savus finanšu resursus, izvēlas racionālu pašu un aizņemto līdzekļu attiecību, cik efektīvi izlieto pašu kapitālu un kāda ir ražošanas efektivitāte, vai ir normālas attiecības ar partneriem – uzņēmumiem, kreditoriem, budžetu, akcionāriem. Galu galā uzņēmuma kredībspēja lielā mērā nosaka tā konkurētspēju, tā potenciālu biznesa sabiedrībā.

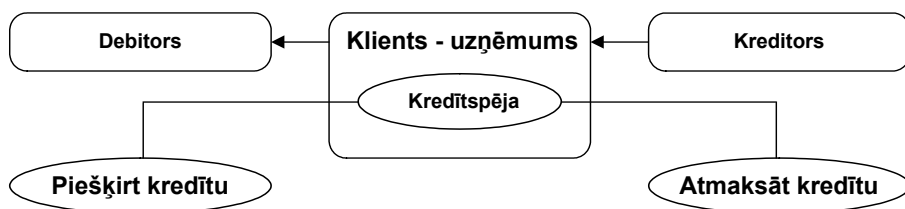
Pēc autores domām, jēdzienu "kredībspēja" var traktēt no divām pusēm: no bankas viedokļa un no klienta (uzņēmuma) viedokļa. Definējot klienta kredībspēju, t.i., jēdziena nozīmi no bankas viedokļa, svarīgi ir minēt trīs momentus:

- nākotnes momentu;
- atmaksas pilnīgumu un savlaicīgumu;
- kredīta noteiktību.

Tādējādi kredībspēja ir klienta spējas prognoze pilnībā un termiņos atmaksāt potenciālo kredītu (pamatsummu un procentus), citiem vārdiem sakot – varbūtības noteikšana, ka klients atmaksās potenciālo kredītu. Dažreiz, definējot klienta kredībspēju, tiek pazaudēts trešais jēdziena moments – noteiktība. Būtībā potenciālo kreditoru, pie kura griežas klients pēc kredīta, neinteresē, vai klients spēs atmaksāt jau esošās parādsaistības citiem kreditoriem. Potenciālo kreditoru vairāk interesē, vai klients spēs atmaksāt kredītu, kuru viņš pašlaik pieprasa. Piemēram, definējumā "Komerbankas klienta kredībspēja ir aizņēmēja spēja pilnībā un termiņos norēķināties par savām parādsaistībām. Aizņēmēja kredībspējas prognoze parāda atmaksas spēju tuvākajā nākotnē" [9,198] trūkst noteiktības. Tāpēc autore piedāvā sekojošu definīciju: kredībspēja, no bankas viedokļa, ir klienta spējas prognoze pilnībā un termiņos atmaksāt potenciālo kredītu.

Definējot kredībspēju no klienta, t.i., uzņēmuma, viedokļa, galvenā atšķirība ir, lai tam būtu priekšnosacījumi kredīta saņemšanai. Autore piekrīt šādam uzņēmuma kredībspējas definējumam: "Saimnieciskā subjekta kredībspēja ir priekšnosacījumu esamība saņemt kredītu un atmaksāt pilnībā un savlaicīgi" [8,332]. Patiešām, aizņēmēja interesēs ir izveidot savā uzņēmumā labvēlīgus apstākļus kredīta piešķiršanai; tas nav atkarīgs no kreditora un tāpēc nav iekļauts "klienta kredībspējas" jēdzienā.

Autore uzskata, ka pats nosaukums "kredībspēja" var tikt traktēts dažādi. Zīmējumā 1.1. shematiski tiek attēloti šī jēdziena iespējamie pārpratumi. Skatoties no klienta viedokļa, tā kredībspēja varētu tikt noteikta divējādi: kā spēja kreditēt savus debitorus un kā spēja saņemt un atmaksāt kredītu no ārienes. Protams, ka banku vairāk interesē klienta spēja atmaksāt kredītu, tāpēc autore uzskata par lietderīgu precīzāk nosaukt šo jēdzienu par "kredītatmaksas spēju". Var pieņemt, ka praksē laika gaitā sākotnēji precīzi definētais jēdziens "kredītatmaksas spēja" pārvēršas par saīsināto "kredībspēja", jo sarunvalodā otrais nosaukums ir ērtāk lietojams. Taču tad tiek pazaudēta jēdziena īstā nozīme, kas nav pieļaujama. Tāpēc autore uzskata, ka, novērtējot klienta kredībspēju, jāizšķir divas tās nozīmes – "spēja kreditēt" un "kredītatmaksas spēja" – un jālieto precīzākais nosaukums.



1. att. Jēdziena "kredītspēja" iespējamie pārpratumi.
Possible misinterpretations of the notion „creditworthiness”

Aizdevumu piešķiršana ir viena no svarīgākajām un atbildīgākajām banku operācijām, jo tiek lemts par to, kam uzticēt noguldītāju naudu. Lielākā daļa no bankas aktīvajām operācijām ir operācijas, kas saistītas ar naudas aizdevumu izsniegšanu klientiem, ņemot par to procentu maksu. Kredītu piešķiršanas pamatmērķis ir gūt peļņu. To panāk, prasot no klienta augstāku procentu likmi par to, kādu maksā banka, aizņemoties līdzekļus kreditēšanai. Izsniedzot kredītu, banka uzņemas risku, jo kredītaņēmējs var nepildīt savas saistības attiecībā pret banku: atteikties maksāt procentus un/vai nemaksāt saņemto kredītu. Tāpēc ir nepieciešama klienta kredītspējas analīze, lai pārliecinātos, ka klients būs spējīgs samaksāt kredīta procentus un atmaksāt saņemto kredītu. Droši kredīti palielina bankas kredītportfeļa kvalitāti, kam ir svarīga ietekme uz kredītiestādes rentabilitāti, maksātspēju un drošību.

Kreditēšana ir bankas peļņas gūšanas avots, un, aizdodot naudu, bankas galvenais mērķis ir gūt ienākumu. Kredītspējas noteikšana ir atbildīgs process, jo tajā banka risina jautājumu, kam uzticēt savu naudu, lai operācija nestu peļņu. Katrai klientu grupai banka izveido savu kredītspējas noteikšanas modeli, diversificējot klientus pēc tautsaimniecības nozarēm, juridiskā statusa un citām pazīmēm. Katram klientam ir nepieciešama individuālā pieeja, pie tam bankai ir jāizveido modeļi saskaņā ar savu kredītpolitiku.

Lai noteiktu klienta kredītspēju, pasaule izmanto dažādas metodes. Populārākā no tām ir bilances un koeficientu analīze, kas plaši tiek pielietota arī Latvijas komercbankās. Pēc autores domām, metodei piemīt daži trūkumi:

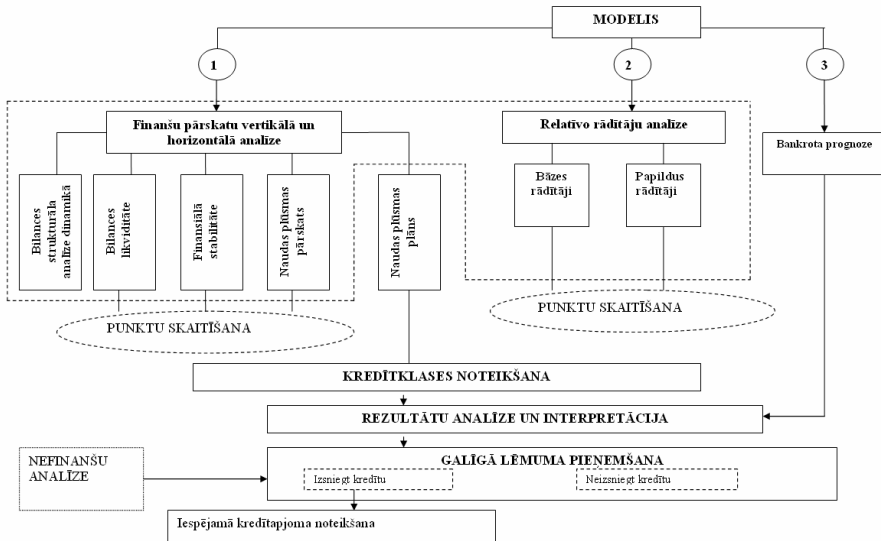
- balstoties uz koeficientu aprēķiniem, kas konstatē klienta finanšu stāvokli noteiktā momentā, metode nespēj novērtēt uzņēmumu kā funkcionējošu vienību, un tai piemīt zināms statistiskums;
- metode konstatē pagātņi un nesatur nākotnes prognozi;
- metode nesatur potenciāli izsniedzamā kredīta pieļaujamā apjoma noteikšanu;
- tā ir universāla un tāpēc neņem vērā atbilstošās tautsaimniecības nozares un klienta juridiskās formas īpatnības;
- neņem vērā ekonomikas attīstību;
- aprēķināšana aizņem samērā ilgu laiku.

Iepriekš minēto trūkumu novēršanai piedāvājam autores izstrādāto kredītspējas noteikšanas modeli.

Izstrādātais modelis ir mēģinājums sistematizēt radītājus, nodrošinot optimālu to komplektu, kurš varētu atvieglot kredītpārvaldes darbinieka uzdevumu – saīsināt laiku klienta kredītspējas noteikšanai, vienlaicīgi nodrošinot maksimāli svarīgu rādītāju izvēli, to aprēķina precizitāti, gala rezultāta un lēmuma pareizību.

Kaut gan modelis ir izveidots, balstoties uz kopējiem finanšu analīzes principiem, tam piemīt sava specifika – rādītāji tiek salīdzināti ar vidējiem nozarē, ņemot vērā ražošanas procesa īpatnības un klienta juridisko statusu.

Modeļa uzbūve shematiski tiek atspoguļota 2. attēlā.



2. att. Kredītspējas noteikšanas shematiskais modelis
Schematic model for determination of creditworthiness

Modelis apvieno finanšu un nefinanšu analīzi, pagātnes analīzi un nākotnes prognozi. Izstrādātais modelis sastāv no trim posmiem:

- no finanšu pārskatu vertikālās un horizontālās analīzes,
- no relatīvo rādītāju analīzes,
- no bankrota prognozes.

Pirmie divi posmi – finanšu pārskatu vertikālā un horizontālā analīze un relatīvo rādītāju analīze – konstatē klienta finanšu stāvokli pagātnē. Bet trešais posms – bankrota prognoze –, pamatojoties uz pagātnes datiem, prognozē klienta finansiālo stāvokli nākotnē.

Modeļa divi posmi tiek sadalīti apakšposmos, katrā no tiem tiek aprēķināti rādītāji: absolūtie vai relatīvie. Kredītspējas novērtēšanas pirmajā posmā tiek pārbaudīta finanšu pamatnosacījumu izpilde, novērtēta bilances likviditāte, finanšu stāvokļa stabilitāte, analizēts naudas plūsmas pārskats un plāns. Bilanču strukturālā analīze dinamiskā ļauj dziļāk izprast un skaidrot uzņēmumā notiekošos procesus.

Modeļa otrais posms tiek veidots relatīvo rādītāju aprēķiniem un to salīdzināšanai ar bankas noteiktiem normatīviem un nozares vidējiem rādītājiem. Normatīvu robežas variējas trīs grupās, attiecīgi veidojot pirmo, otro un trešo klasi. Relatīvie rādītāji ir sadalīti bāzes un papildus rādītājos, katra rādītāju grupa iekļauj likviditātes, rentabilitātes, aprites un līdzekļu piesaistes koeficientus. Papildu rādītāji ir ne mazāk svarīgi kredītspējas novērtēšanā, taču tie ir spējīgi tikai ietekmēt ar bāzes rādītājiem noteiktu klienta kredītspējas klasi. Relatīvo rādītāju analīzes posmā katram no bāzes un papildu rādītājiem tiek noteikta nozīme jeb reitings, kurš ir

izteikts procentos. Reizinot rādītāja reitingu ar faktiskā rādītāja klasi, iegūst punktus jeb balles.

Kredībspējas novērtēšanai pēc izstrādātā modeļa ir nepieciešami finanšu pārskati, kas galvenokārt fiksē klienta finanšu stāvokli noteiktā momentā pagātnē, tāpēc modelis novērtē klienta kredībspēju noteiktā datumā. Lai izvairītos no statistiska, autore piedāvā ieviest "pieskaitāmo" – punktus izteikto lielumu, kas variējas atkarībā no aprēķināto rādītāju dinamikas. Ar pieskaitāmo tiek koriģēts kā pirmais, tā arī otrais izstrādātā modeļa posms. Rezultātā iegūst koriģēto punktu skaitu.

Pamatojoties uz pēlto rādītāju iegūto maksimālo un minimālo punktu skaitu, autore piedāvā izstrādātai punktu skaitīšanas sistēmai adaptētas kritiskās robežas, saskaņā ar kurām tiek noteikta klienta kredītklase. Saskaitot punktus kopā, klients tiek pieskaitīts noteiktai kredībspējas klasei. Jo mazāks ir kopējais koriģētais punktu skaits, jo augstāka ir kredībspējas klase.

Trešais modeļa posms ir uzņēmuma bankrota prognoze pēc E. Altmana modeļa un klienta maksātspējas atjaunošanas prognoze. Bankrota prognoze balstās uz vairāku mainīgo analīzi, iekļaujot tos vienotā Z rādītājā, un ievēro klienta juridiskā statusa īpatnību. Maksātspējas atjaunošanas prognozes metode ļauj definēt klienta spēju uzlabot maksātspēju tuvākā pusgada laikā.

Katrā posmā klienta kredībspējas klase tiek noteikta atsevišķi, lai varētu atstāt galīgā lēmuma pieņemējam alternatīvo lēmumu nišu, piedāvājot iespēju patstāvīgi izanalizēt finanšu rezultātus un novērtēt nefinanšu informāciju.

Kad lēmums par klienta kredīvēšanu tiek pieņemts, ir jānosaka izsniedzamā kredīta potenciālais apjoms, kas ir pēdējais modeļa solis. Kredītapjoma aprēķinā lietderīgi ir ņemt vērā kopējās naudas plūsmas vidējo pozitīvo nozīmi, klienta pamatkapitāla lielumu, uzņēmuma drošības zonu.

Izstrādātajam kredībspējas novērtēšanas modelim piemīt priekšrocības:

- modelis satur ne tikai koeficientu aprēķinus, bet arī naudas plūsmas pārskata un plāna analīzi, finanšu pamatnosacījumu izpildes pārbaudi absolūtās vienībās;
- aprēķinātie rādītāji tiek koriģēti ar pieskaitāmo, kurš zināmā mērā atbrīvo tos no statistiska;
- modelis prognozē klienta finanšu stāvokli nākotnē, balstoties uz Z koeficienta aprēķinu un prognozē klienta spēju uzlabot maksātspēju;
- satur kardināli jaunu un īpaši svarīgu kredītapjoma aprēķina metodiku, kas spēj plānot izsniedzamā kredīta pieļaujamo apjomu;
- modelī tiek ņemtas vērā attiecīgās tautsaimniecības nozares un juridiskās formas īpatnības;
- modelis var tikt viegli koriģēts atbilstoši pašreizējai ekonomikas situācijai vai bankas izvēlētai kredītpolitikai, attiecīgi mainot nozares vidējo un relatīvo rādītāju normatīvu variācijas robežas, kā arī relatīvo rādītāju reitingus;
- apvieno sevī kā finanšu, tā arī nefinanšu analīzi.

Klienta kredībspējas novērtēšanas gaita, pielietojot teorētiskās zināšanas praksē, ir radījusi dažāda veida problēmas kā finanšu, tā arī nefinanšu analīzes jomā.

Kā vienu no finanšu analīzes problēmām var minēt datu trūkumu un neprecizitāti. Kā zināms, sastādot gada pārskatu iesniegšanai Valsts ieņēmumu dienestā, uzņēmējs cenšas koriģēt peļņu tā, lai pēc iespējas samazinātu maksājamo uzņēmuma ienākuma nodokļa summu. Parasti banka pieprasa gada auditētas bilances klienta kredībspējas novērtēšanai, kurās peļņa un līdz ar to arī pašu kapitāls bieži ir samazināti. Tādējādi nav iespējams novērtēt reālo potenciālā klienta rentabilitātes un likviditātes līmeni un izdarīt

pareizo secinājumu par kredīta piešķiršanu. Viens no paņēmieniem, kā piespiest uzņēmējus uzrādīt reālu peļņu bilanci, ir uzņēmuma ienākuma nodokļa (UIN) likmes samazināšana, kas jau ir izdarīts Latvijas likumdošanā. Vienlaicīgi jāpiemēro stingras sankcijas līdz pat nodokļu cietumam gadījumā, ja peļņa tikusi tīši nelikumīgi samazināta. Būtu lietderīgi atbalstīt tos uzņēmējus, kuri labprāt uzrāda peļņu un maksā UIN, piemēram, periodiski izsludināt godīgu maksātāju sarakstus avīzēs un žurnālos, rādīt televīzijā, tādējādi piedāvājot tiem bezmaksas reklāmas pakalpojumu. Kā motivācijas paņēmieni var minēt arī UIN atlaides tiem uzņēmējiem, kuri pastāvīgi maksā UIN.

Arī audits nedod garantiju, ka aprēķini ir pareizi, jo auditori pārbauda atsevišķus posteņus, nevis visu operāciju pareizu atspoguļošanu uzņēmuma grāmatvedībā. Ļoti reti tiek pārbaudīts katrs postenis, jo tas nav izdevīgi un ir ļoti dārgi. Pat kļūdas, kas tiek atrastas, ne vienmēr tiek izlabotas, ja tās kopumā neiespaido bilances kopsummu. Vairākumā gadījumu par finanšu pārskatu revidēšanu jeb auditu uzņēmēji maksā patstāvīgi, no saviem ieņēmumiem. Protams, tie cenšas maksāt mazāk, bet tad arī audits tiek veikts zemākā līmenī. Lai bankas varētu pilnībā uzticēties auditētām bilanciēm, ir nepieciešams valsts finansējums, kas ļautu samaksāt auditoriem nepieciešamu naudas summu. Bet tas izraisīs valsts budžeta izdevumu daļas palielinājumu. Ņemot vērā, ka UIN likmes samazināšana un atlaides samazinās valsts budžeta ienākumu daļu, rodas budžeta deficīta palielinājums, kas ir negatīva parādība. Lai izbēgtu no šīs situācijas, ir nepieciešams palielināt valsts budžeta ieņēmumus uz citu iemaksu rēķina, kas zināmā mērā jau arī tika izdarīts – no 2003. gada 1. janvāra ieviešot obligātu uzņēmējdarbības riska nodevu.

Atkarībā no uzņēmuma darbības laika kredītiestādēm ir vieglāk vai grūtāk prognozēt klienta finanšu rādītājus. Ja uzņēmums darbojas jau ilgu laiku, tad, pamatojoties uz rādītāju dinamiku, kredītiestādes ar lielāku varbūtību var paredzēt tā nākotnes darbības attīstību. Turpretī uzņēmumiem, kas nesen uzsākuši savu darbību, attīstības tendences nav droši paredzamas. Uzņēmējdarbības sākumā kredīšana ir īpaši nepieciešama, bet, kredītējot tādus klientus, bankas uzņemas paaugstinātu risku, jo finanšu stāvokļa novērtēšanai un kredītspējas prognozei trūkst datu bāzes un kredītziniegšana pamatojas tikai uz biznesa plāna analīzi un novērtējumu. Pieprasot no klienta līgumu kopijas par pārdošanas apjoma nodrošinājumu, banka vismaz nelielā mērā var apdrošināties pret kredītrisku. Bet tādas informācijas sniegšana ir saistīta ar citu kredītspējas novērtēšanas problēmu – klientu neapmierinātību sniegt detalizētu informāciju, lai neatklātu savu komercnoslēpumu. Tādējādi rodas vēl viena pretruna. Viens no problēmas risinājuma veidiem ir noteikt par obligātu klienta pienākumu nodot bankas rīcībā šādu informāciju un piešķirt tam normatīvā dokumenta spēku.

Lai novērtētu klienta kredītspēju, ir nepieciešams plašs un detalizēts finanšu dokumentu klāsts: peļņas un zaudējumu aprēķins, balance, naudas plūsmas pārskats un plāns, pamatlīdzekļu saraksts, atšifrēts debitoru un kreditoru saraksts, kā arī paskaidrojumi pie dažādiem šo pārskatu posteņiem. Uzņēmuma drošības zonas aprēķinam ir vajadzīgs izmaksu kalkulācijas plāns, kā arī neto apgrozījuma un peļņas plānotie lielumi. Savukārt uzņēmuma vadībai var likties, ka banka pārāk iejaucas uzņēmuma iekšējās lietās un ka tas skar uzņēmuma komercnoslēpumu, un līdz ar to nevēlas sniegt pieprasīto informāciju. Bet šajā gadījumā bankai var rasties šaubas par klienta godīgumu un atklātumu, jo klientam nevarētu būt iebildumu sniegt bankai tai nepieciešamu informāciju. Pasaules praksē klienti pilnībā uzticas bankai, kas viņu kredītē. Savukārt banka pat nepieļauj domu par klienta komercnoslēpuma atklāšanu un iesniegtās informācijas publicēšanu, jo pretējā gadījumā tās labā reputācija būs stipri sabojāta. Pēc autores domām, mūsu uzņēmējiem vispirms jāpārskata un jāmaina sava psiholoģija un morāle, jākļūst

korektākiem, tolerantiem un elastīgiem attiecībā pret biznesa partneriem, jāievēro biznesa ētikas pamatnoteikumi.

Līdz tam laikam varētu paiet daudz gadu, bet pašlaik, ja pat pieprasītie finanšu dokumenti tiks iesniegti bankā, tas nenovērs iespēju, ka tie ir apzināti maldinoši. Tāpēc arvien lielāku nozīmi kredībspējas novērtēšanā iegūst nefinanšu analīze, kas spēj atklāt klienta nodomu atklātību un godīgumu.

Klientu nefinanšu analīze ir īpaši grūti īstenojama. Lai izdarītu pareizus secinājumus šajā jomā, bankas darbiniekiem jābūt kompetentiem dažādās jomās, jo bankai nākas izsniegt kredītus gan ražošanas, gan pakalpojumu sfēras, gan arī citu tautsaimniecības nozaru uzņēmumiem. Bez tam, nefinanšu analīzes veicējiem jābūt ne tikai labiem ekonomistiem, bet arī labiem psihoanalītiķiem – novērtējot cilvēku uzvedību un izskatu, jāpārliecinās, vai klienta intereses īstenībā sakrīt ar aizdevumam paredzēto mērķi. Tādējādi būtu lietderīgi mācību iestāžu programmās, kas domātas bankas darbinieku sagatavošanai, ieviest tādu obligātu studiju kursu kā "Klienta uzvedības psiholoģija".

Nefinanšu analīzē ir nepieciešama detalizēta privāta informācija par uzņēmuma darbiniekiem un vadību, ko tie sniedz nelabprāt un uzskata to par konfidenciālu. Lai atvieglotu klienta nefinanšu analīzi, lietderīgi būtu izveidot uzņēmumu un tās īpašnieku datu bāzi, kas saturētu ne tikai precīzu informāciju par klienta kredītvēsturi, bet arī par tā attiecībām ar piegādātājiem un patērētājiem, ražotās produkcijas pieprasījumu tirgū utt.

Klientu kredībspējas novērtēšanas problēmas var slēpties ne tikai klientos, bet arī pašā bankā. Nepietiekami labi izstrādāta klientu kredībspējas novērtēšanas politika un metodes, kā arī banku darbinieku neieinteresētība drošu klientu atrašanā un banku finanšu rezultātos var būtiski palielināt bankas kredītportfeļa risku. Tādējādi bankai ir jāizstrādā ne tikai optimāla klienta kredībspējas novērtēšanas metode, bet arī jāmotivē savi darbinieki un jāseko tam, lai viņu atalgojums nebūtu atkarīgs no parakstīto kredītliņģumu daudzuma. Par katra droša klienta piesaistīšanu banka var maksāt darbiniekam papildus atalgojumu. Varētu arī bankas kredītpārvaldes darbiniekiem ik mēnesi izveidot bonusu sistēmu par visdrošāko un izdevīgāko klientu piesaisti.

Kā redzams, izvīrīto problēmu risināšana dažreiz ir pretrunīga – vienas problēmas risināšana neizbēgami noved pie citas problēmas. Tādējādi jābūt ļoti uzmanīgam, piedāvājot idejas un izejas variantus, un jāatrod kompromiss.

LITERATŪRA

1. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas 21.12.2001. lēmums Nr. 24/9 "Aktīvu un ārpusbilances saistību novērtēšanas noteikumi".
2. Finanšu un kapitāla tirgus komisijas 02.11.2001. lēmums Nr. 17/6 "Kredītriska pārvaldīšanas ieteikumi".
3. Širenbeks H. *Modernais banku kontrolings*. – R.: Zinātne, 1998. – 147 lpp.
4. Zelgalve E. *Finanšu analīze un tās loma uzņēmuma vadībā*. Māc. līdz. – R.: Latvijas Universitāte, 2002. – 51 lpp.
5. Zelgalve E. Klienta kredībspējas analīze un novērtēšana // *Naudas, bankas, vērtspapīri: Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātes Finanšu un kredīta katedras zinātniskie raksti, 2. krājums*. – R.: Datorzinību centrs, 2000. – 176 lpp.
6. Garrison Ray H. *Managerial Accounting: Concepts for Planning, Control, Decision Making*. 6th ed. – Boston: School of Accountancy Brigham Young University, 1991. – 810 p.
7. Miller R.B. *Super Banking: Innovative Management Strategies*. – Homewood: IRWIN INC, 1989. – 207 p.

8. Балабанов И.Т. *Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом?* Изд. 2-е. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 384 с.: ил.
9. *Банковское дело: Учебник* /Под ред. Лаврушина О.И. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 576 с.: ил.
10. *Банковское дело* /Под ред. Лаврушина О.И. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр, 1999. – С. 220–221.
11. *Банковское дело: Учебник*. 4-е изд., перераб. /Под ред. Колесникова В.И. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 464 с.: ил.
12. Роуз Питер С. *Банковский менеджмент* /Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело, 1997. – 768 с.

Assessment of Creditworthiness

Summary

The notion ‘creditworthiness’ may be interpreted from two positions – that of a bank and that of a customer. From the point of view of a bank, creditworthiness is the forecast of the customer’s ability to repay the potential loan fully and in due time. From the customer’s point of view, creditworthiness can be determined in two ways: as the ability to credit its debtors or “creditability” and as the ability to receive and repay a loan from outside or the “loan ability”.

The determination of creditworthiness is a very responsible process, in that the bank is considering to whom its money should be entrusted so that the transaction brings profit. For every group of customers the bank designs a specific scheme for determination of their creditworthiness. Furthermore, the bank has to create the schemes in accordance with its own loan policy.

The scheme designed by the author attempts to systematize indicators and create the optimal indicator set that would relieve the task of an employee of a loan department – shorten the time for the determination of a customer’s creditworthiness, simultaneously providing for choosing the indicators of utmost importance, precision in calculating the creditworthiness, as well as the correctness of the final result and decision.

The scheme combines a financial and non-financial analysis as well as an analysis of the past and the future. The designed scheme consists of three stages:

1. Vertical and horizontal analysis of financial reports;
2. Analysis of relative indicators;
3. Bankruptcy forecast.

Based on data from the past, the first and the second stage determines the customer’s creditworthiness in the past or at the current moment; however, the third stage significantly differs, as it provides a future forecast based on the past data. In the first and second stages, the indicators are calculated absolutely and relatively. Every indicator is also allocated a rating or meaning, i.e. how important the indicator is in determining the creditworthiness. After summing all points up, the customer is included in the first, second, or third rank. When the decision on crediting a customer is made, it is important to determine correctly the potential amount and limit of the loan to be issued. Therefore, the last stage in the scheme is the calculation of the loan amount with the help of the theory of Break Even Point (BEP), thus determining the customer’s safety margin (SM).

Valsts finanšu teorētiskie aspekti

Theoretical Views of Finance of the Government

Ērika Žubule, *M. oec.*,
Rēzeknes Augstskola,
Atbrīvošanas 90, Rēzekne, LV-4600
E-pasts: erika@ru.lv

Pētījuma mērķis ir noskaidrot jēdziena „finanses” rašanos, tā evolūciju, arī būtību un ekonomisko saturu, izpētot finanšu zinātnes attīstības gaitu, jo zinātne par finansēm veidojās un attīstījās no praktiskās pieredzes finanšu saimniecības jomā.

Pētījuma gaitā ir noskaidrots, ka finanšu jēdziens sākotnēji veidojās līdz ar sabiedrības organizāciju valsts formā, kad tās materiālās bāzes nodrošināšanai piespiedu kārtā tika noteikti naturālie ievākumi. Tomēr finanšu kā ekonomiskās kategorijas veidošanos noteica divi galvenie faktori: preču-naudas attiecību nostiprināšanās sabiedrībā, kad darījumos par dominējošo kļuva nauda, un valsts nostiprināšanās, tās funkciju paplašināšanās, kuru nodrošināšanai sāka iekasēt nodokļus un nodevas naudā.

Vēlāk ar šo terminu sāka apzīmēt arī naudas attiecības citu saimniecisko subjektu darbības nodrošināšanai, tomēr kopumā pēc ekonomiskā satura finanses ir naudas attiecības, kas rodas valsts vajadzību nodrošināšanas procesā. Tās pārvalda valsts, tātad tās ir valsts finanses.

Atslēgvārdi: valsts, nodokļi, naudas attiecības, finanses, zinātne par finansēm.

Mūsdienās daži ekonomisti, piemēram, krievu ekonomikas profesors *M.Fisenko* pauž viedokli, ka ir kļūdainas pastāvošais uzskats par finanšu attiecību veidošanos līdz ar valsts nostiprināšanos. Viņi apgalvo, ka finanšu attiecības sākotnēji radās preču ražošanas rezultātā, kad no sabiedriskā produkta vērtības tika izdalīta jaunradītā vērtība, un tas ir laiks, kad preču apmaiņā par dominējošām bija kļuvušas naudas attiecības. Un tikai vēlāk, kad ar nodokļu starpniecību sabiedrībā tika uzsākts jaunradītās vērtības pārdales process, lai izveidotu centralizētu naudas līdzekļu fondu valsts vajadzību apmierināšanai, veidojās jēdziens – valsts finanses. (10, 9)

Autore uzskata, ka finanšu jēdziena rašanos un attīstību vislabāk ataino finanšu zinātnes evolūcija. Tā apliecina, ka finanšu attiecības tomēr veidojās valstij nepieciešamo finanšu resursu nodrošināšanas procesā, un tikai vēlāk finanšu zinātne iekļāva arī citu tiesiski publisko apvienību finanses.

Finanšu zinātne radās vēlāk nekā citas sociāli politiskās zinātnes. Par tās veidošanās laiku uzskata 15.-16.gs. Lai arī valstīs kopš seniem laikiem tika veikta zināma finanšu darbība, tomēr tā neveicināja priekšnoteikumus finanšu zinātnes attīstībai. Līdzīgi citām, arī finanšu zinātnes veidošanos noteica nepieciešamība apkopot pieredzi šajā jomā, kas jau bija kļuvusi par stabilu un nozīmīgu sistēmu cilvēku sabiedrībā. Tāpēc arī tiek apgalvots, ka finanšu prakse ir apmēram tūkstoš gadu vecāka par finanšu zinātni.

Pastāv uzskats, ka pirmās finanšu attiecības iezīmējās līdz ar sabiedrības organizāciju valsts formā, kad tās materiāli tehniskās bāzes nodrošināšanai piespiedu

kārtā tika noteikti naturālie ievākumi. Verdzības un feodālisma laikmetos, pastāvot naturālajam saimniekošanas veidam, nodokļiem naudas izteiksmē nebija prioritāras nozīmes valstu ieņēmumos. Tos galvenokārt veidoja dažādi naturālie ievākumi un kļaušas, kā arī kara ieguvumi. Tā kā sākotnēji valsts funkciju loks bija šaurs, jo pārstāvēja tikai monarhu intereses, arī valsts izdevumiem bija naturāls raksturs. Par piespiedu maksājumu aplikšanas objektu galvenokārt kalpoja īpašums un ienākums. Jau antīkajā laikmetā valstīs paralēli tiešajiem nodokļiem tika noteikti arī netiešie nodokļi. Tiešos nodokļus maksāja zemes un lopu īpašnieki, bet netiešos maksājumus veidoja muitas nodevas un tirdzniecības nodoklis. Piemēram, Romas impērijas laikā armijā tika ieviesti maksājumi naudā, kas prasīja veidot noteiktus naudas līdzekļu fondus. Tāpēc papildus kara ieguvumiem un kontribūcijām ieviesa nodokļu maksājumus naudā – par vergu pirkšanu un pārdošanu, par rūpniecības izstrādājumu pārdošanu (1% apjomā), mantojuma nodokli (5% apjomā) un kara laikā ārkārtējo īpašuma nodokli. Visās provincēs tika izveidotas finanšu iestādes, kuru uzdevums bija novērtēt īpašumus un ienākumus, lai iespējami godīgāk apliktu iedzīvotājus ar nodokļiem. Ierēdņiem bija dotas tiesības samazināt nodokļu apjomus, ja viņi pārliecinājās, ka ienākumi samazinās. (6, 42)

Viduslaikos katrs valdnieks noteica nodevas un nodokļus pēc saviem ieskatiem. Amatnieki maksāja nodokļus ne tikai ar saviem izstrādājumiem, bet arī naudā, tirgotāji bez maksājumiem no saviem ienākumiem un obligātajiem dāvinājumiem veica dažādu nodevu iemaksas. No zemniekiem tika vākti naturālie ievākumi zemes īpašniekiem, kā arī bija noteikti jāstrādā dažādi kļaušu darbi ceļu, cietokšņu būvē u.tml. Jāatzīmē, ka pat vienas valsts ietvaros nepastāvēja vienoti nodokļu un nodevu maksājumi. Vēlāk, nostiprinoties absolūtismam un attīstoties ražotājspēkiem, sabiedrībā dominējot preču-naudas attiecībām, notika pāreja uz nodokļiem naudā.

Tāpēc tiek atzīts, ka par finansēm kā ekonomisko kategoriju varēja sākt runāt tikai tad, kad sabiedrībā nostiprinājās preču-naudas attiecības.

Uzskata, ka jau pirmos atzinumus finanšu jomā izteikuši tādi antīkās pasaules klasiķi kā sengrieķu vēsturnieki Ksenofons (430-355 g.p.m.ē.), Aristotelis (384-322 g.p.m.ē.). Savos darbos viņi izvirzīja jautājumu – kā valstij nodrošināt ieņēmumus? Par galvenajiem valsts ieņēmumu veidiem uzskatīja valsts īpašuma iznomāšanu, kā arī nodevas par preču ieviešanu un izvešanu. Piemēram, Ksenofons ieteica Atēnām iepirkt vergus, lai vēlāk ienākumu gūšanai viņus varētu iznomāt sudraba raktuvju īpašniekiem.

Vēstures pētnieku darbos tiek pieminēts arābu zinātnieks Kodams (Kodam), kurš 948. gadā uzrakstīja sacerējumu par nodokļiem.

Viduslaikos daži ieteikumi par finanšu jautājumiem atrodami Akvīnas Toma (*St. Thomas Aquinas*, 1221.-1274.) izteikumos. Viņš apgalvoja, ka valdniekam ir tiesības ievākt nodokļus no padotajiem.

Ilgu laika posmu finanšu zinātnes veidošanos bremzēja vāja finanšu saimniecības attīstība, ko savukārt ietekmēja naturālās saimniekošanas pastāvēšana. Tai galvenokārt bija raksturīgi vispārēji finanšu ētikas noteikumi, kurus puda sholastiķi savos filozofiska, teoloģiska, juridiska un politiska satura publicējumos.

Viduslaiku un Jauno laiku mijā tirdznieciskā kapitāla attīstība radīja ne tikai materiālos priekšnoteikumus, lai varētu veidoties zinātne par sabiedrību, bet arī nepieciešamību veidot apzinātu attieksmi pret finanšu saimniecību. 15.gs. Itālijā bija vērojams augsts kultūras un arī ekonomiskās attīstības kāpums. Vairākas Itālijas pilsētas – Dženova, Venēcija, Florence – kļuva par tā laika ievērojamākajiem tirdzniecības un bankas darījumu centriem. Tas viss veicināja finanšu zinātnes rašanos vienlaicīgi ar politekonomiju.

Tirdznieciskā kapitālisma pirmie panākumi atspoguļojas merkantilismā – uzskatu kopumā par valsts naudas un finanšu politiku. Ievērojams šī virziena pārstāvis 15. gs. beigās bija Diomeds Karafa (miris 1487. g.), kurš zināmu laiku pārvaldīja Neapoles karalistes finanšu saimniecību. Tas deva viņam iespēju radīt pamatus zinātnei par finansēm. Zināmā mērā Karafa atkārtoja Akvīnas Toma izteikumus, bet centās savus uzskatus sistematizēt. Pēc viņa domām, valsts ieņēmumu pamatā jābūt domēnām – maksājumiem par monarha īpašumu izmantošanu. Lai valsts pārvaldītājs nenospiestu tautu ar lieliem ievākumiem, nodokļi jāpiemēro tikai ārkārtējos gadījumos, un miera laikā nepieciešams izveidot naudas krājumus nākošajam karam. Tā kā viņš pārstāvēja tirgotāju intereses, ieteica atcelt izvedamo preču aplikšanu ar nodevām. Karafa izvirza arī trīs, viņaprāt, galvenās valsts izdevumu grupas – valsts aizsardzībai, valsts uzturēšanai, ārkārtējām valsts vajadzībām.

Ar laiku domēnas nespēja pilnīgi nodrošināt valstu ieņēmumus, un 16. gs. to papildināšanai ievieš regālijas – monarha monopoltiesības kādu preču ražošanā un tirdzniecībā, kā arī nepieciešamības gadījumos piemēro dažādus nodokļus un nodevas. Tas veicina valsts zinātnes pētņiekus vairāk pievērsties finanšu saimniecības jautājumiem. Līdz ar to 16. gs. nostiprinās saikne starp finanšu teoriju un praksi, un zinātnei jau ir daudz lielāka ietekme uz praktisko pieredzi finanšu jomā.

16. gs. finanšu pētījumos lielu ieguldījumu devis franču ekonomists Žaks Bodēns (1530-1597), kurš finanses nosauc par „valsts nerviem”. Pēc viņa uzskatiem, finanšu saimniecībā jābūt šādiem ieņēmumu avotiem:

- domēnas
- kara ieguvumi
- draudzīgo valstu dāvanas
- sabiedroto valstu iemaksas
- ieņēmumi no tirdzniecības
- preču ieviešanas un izvešanas nodevas

Līdzīgi Karafam, arī Bodēns par valsts ieņēmumu avotu neuzskata nodokļus, uzsverot, ka tie būtu jāizmanto tikai ārkārtējos gadījumos. Bodēns apgalvoja, ka nodokļi ir bīstams ieņēmumu gūšanas līdzeklis, jo izraisa padoto neapmierinātību, kas var izsaukt viņu sacelšanos pret valdnieku. Pēc viņa domām, labas finanšu sistēmas pamatā jābūt galvenokārt ieņēmumiem no domēnām un muitas nodevām. Ievāktiem līdzekļiem ir jānodrošina karaļa galma un armijas uzturēšana, pilsētu, cietokšņu un sabiedrisko ēku celtniecība, un tos varētu izdot arī labdarībai.

Uzskata, ka merkantilisti ar Ž. Bodēnu priekšgalā ir veikuši pirmos soļus finanšu zinātnes attīstībā, mēģinot definēt finanšu saimniecību kā valsts ieņēmumu un izdevumu kopumu.

17. gs., nostiprinoties absolūtismam, valstīs notiek valsts kases atdalīšanās no monarhu īpašumiem. Paplašinoties valsts funkcijām, Eiropas valstīs bija vērojama akūta nepieciešamība pēc naudas līdzekļiem. Tā kā šajā laikā jau tika plaši pielietotas preču-naudas attiecības, un nauda bija kļuvusi par dominējošo maksājuma veidu darījumos, valstis sāka aplik savus pilsoņus ar nodokļiem un nodevām naudā. Finanšu attiecības kļūst par naudas attiecību veidu. Tāpēc arī uzskata, ka finanšu attiecību veidošanās galvenie priekšnoteikumi bija preču-naudas attiecību un valsts nostiprināšanās, tās funkciju paplašināšanās.

Visi šie procesi aktivizē arī finanšu domas attīstību. Vairāki ekonomisti uzsāk diskusiju par to, kādi nodokļi ir labāki – tiešie vai netiešie? Šajā laikā finanšu zinātnes attīstību veicinošus apgalvojumus izdara angļu filozofi un ekonomisti

T. Gobbs un Dž. Lokks. Atšķirībā no iepriekš pastāvošajiem uzskatiem par nodokļiem T. Gobbs uzsvēra, ka valstij ir absolūtas tiesības aplikt iedzīvotājus ar nodokļiem, bet tikai ievērojot mērenību un vienmērību nodokļu sadalē. Priekšroku viņš deva netiešajiem nodokļiem. Tas arī bija vadošais viedoklis Anglijā 17. gs. otrajā pusē, līdz gadsimta beigās Dž. Lokka uzskatu ietekmē sabiedriskā doma tomēr pievērsās tiešajiem nodokļiem.

Jāatzīmē, ka lielu ieguldījumu finanšu zinātnes attīstībā 17.-18. gs. devuši vācu zinātnieku pētījumi par finanšu saimniecību. Viņi finanšu jautājumiem pievērsās kā zinātnes par valsts saimniecību sastāvdaļai. Šajā laikā Vācijā vājas ekonomikas attīstības apstākļos bija radusies nepieciešamība pārvaldīt īpašumus, tāpēc, lai sistematizētu ziņas par tiem, tika veikta īpašumu grupēšana. Tātad tie bija pirmie mēģinājumi veidot kaut kādu sistēmu finanšu saimniecības vadīšanā. To veica kameralisti – zinātnieki par valsts saimniecību.

Finanšu zinātnes attīstību veicināja arī vācu zinātnieka L. Sekendorfa (1626.-1692.) uzskati. Viņš pirmo reizi pamatoja domu par tautas saimniecības attīstības iespēju un iedzīvotāju labklājības, kas savukārt nosaka viņu maksātspēju, mijiedarbību.

18. gs. savu ieguldījumu finanšu zinātnes attīstībā deva vācu zinātnieks F. Justi, kurš sistematizēja visas līdz šim laikam esošās finanšu teorijas un mēģināja veidot kopīgu ieskatu finanšu zinātnē. 1776. g. viņš publicēja savu darbu „Finanšu saimniecības sistēma”, kurā atspoguļoja tā laika situāciju finanšu zinātnē, atsevišķi nodalot valsts finanšu politikas jēdzienu. 1768. g. Austrijā tika izdots finanšu ministra I. Zonnenfelsa (*I. Sonnenfels*) sacerējums „Policijas, tirdzniecības un finanšu pamatsākums”. Jāatzīmē, ka abām grāmatām bija liela ietekme ne tikai Vācijas, bet arī citu Eiropas valstu finanšu domas attīstībā.

18. gs. valsts finanšu saimniecības jautājumiem tika pievērsta arvien lielāka uzmanība ne tikai no praktiskā, bet arī no teorētiskā viedokļa. To veicināja vairāki faktori:

- 1) jaunu teoriju rašanās filozofijas, valsts un tiesību jomā (Š. Monteskjē, Ž. Russo, I. Kants u.c.);
- 2) attīstās jauna zinātne par tautas saimniecību (A. Smita politekonomija);
- 3) politiskās, ekonomiskās un sociālās dzīves pārveidojumi Lielās Franču revolūcijas (1789.-1791.) un tehniskā progresa rezultātā.

18. gs. otrajā pusē ekonomisko domāšanu ietekmēja fiziokrātu uzskati, ko puda franču zinātnieki ar F. Kenē (*F. Kene*, 1694.-1774.) priekšgalā. Par galveno labklājības pamatu viņi izvirzīja cilvēku labestību, atzīmēja, ka valdībai sabiedrības dzīvē jāiejaucas minimāli, saimniekošanā dominējošam jābūt principam – ļaujiet brīvi rīkoties. Finanšu zinātnē fiziokrātu nopelns bija tas, ka viņi pamatoja finanšu un tautas saimniecības savstarpējo saikni un atkarību, tāpēc lielu uzmanību viņi veltīja nodokļu aplikšanas taisnīgumam, uzsverot kontroles nepieciešamību nodokļu jomā un protestējot pret lielu nodokļu skaitu, kas, pēc viņu domām, neveicināja ekonomikas attīstību.

Fiziokrātu uzskatu ietekmē veidojās klasiskā politekonomija. Jāatzīmē, ka šīs skolas pārstāvji zinātni par finansēm neuzskatīja par patstāvīgu zinātni un finanšu saimniecības jautājumus pētīja politekonomijas ietvaros. Lielu ieguldījumu politiskās ekonomijas un arī finanšu jautājumu jomā deva angļu ekonomists un filozofs A. Smits (*A. Smith*, 1723.-1790.). Lai arī A. Smits nelieto jēdzienus „finanses” un „finanšu saimniecība”, jo galveno uzmanību pievērs valsts ekonomiskās dzīves organizācijai, tomēr viņš pamato sakarību starp tautas saimniecību un

finansēm un finanšu saimniecības atkarību no tiem procesiem, kas vērojami tautas saimniecībā. Izpētot valsts ieņēmumu, valsts izdevumu un valsts parāda jēdzienus, A. Smits ekonomiski pamatoja valsts finanšu saimniecības jēdzienu, kas pilnībā atbilda tā laika uzskatiem. Pievēršot uzmanību valsts izdevumiem, A. Smits bija pirmais, kurš izvirzīja domu par valsts un vietējo saimniecību finanšu nošķiršanu.

A. Smita mācību pilnveidoja viens no viņa apdāvinātākajiem skolniekiem – D. Rikardo. Viņš pamatoja jaunu nodokļu teoriju, saskaņā ar kuru jebkurš uz tautas masām attiecinātais nodoklis tiek reducēts uz uzņēmējiem, līdz ar to valsts ieņēmumus galvenokārt nodrošina kapitālistu peļņa.

Jāatzīmē, ka līdz pat 18. gs. beigām finanšu jautājumu izpētē netika iekļauti tādi jēdzieni kā budžets, finanšu vadīšana un kontrole. Budžets kā ekonomiskā kategorija nebija raksturīgs valstij visos tās attīstības posmos. Ilgu laika posmu valstis veica ieņēmumu savākšanu, šo līdzekļu tērēšanu savām vajadzībām, bija izveidota arī juridiski pamatota valsts ieņēmumu un izdevumu sistēma. Jēdziens „budžets” kļuva aktuāls, kad valstis uzsāka savas finanšu darbības plānošanu, tas ir, tika veidota ieņēmumu un izdevumu tāme noteiktam laika periodam. To savukārt noteica nepieciešamība sistematizēt, uzskaitīt un kontrolēt valsts līdzekļus. Termins „budžets” ir angļu izcelsmes vārds, kas nozīmē somu jeb maisu, mūsdienu izpratnē tā ir valsts kase. 18. gs. beigās un 19. gs. sākumā, valstīm pārejot no absolūtisma uz konstitucionālu pārvaldes formu, budžets kļuva par galveno valsts finanšu plānu, kas obligāti bija jāapstiprina valsts augstākajam likumdošanas orgānam.

Kardinālas pārmaiņas politiskajā, ekonomiskajā un arī sociālajā jomā 18.-19. gs. mijā ietekmēja arī valstu finanšu saimniecības attīstību. Līdz ar to bija nepieciešamas jaunas teorētiskas nostādnes finanšu jautājumos. Lielu ieguldījumu finanšu zinātnes attīstībā šajā laikā dod vācu zinātnieki. Pirmām kārtām, viņu nopelns ir tas, ka finanšu zinātne tiek atdalīta no politekonomijas un kļūst par patstāvīgu zinātni. Zināma loma šajā sakarā ir vācu ekonomistam K. Rau (1806.-1873.), kurš 1832. g. izdod mācību līdzekli par finanšu zinātnes pamatnostādņēm, un tas gandrīz pusgadsimtu kalpo par galveno mācību līdzekli finanšu jomā ne tikai Vācijas, bet arī citu valstu augstskolās, kur jau bija izveidotas finanšu zinātnes katedras.

Ievērojams ekonomists, kurš darbojies 19. gs. pirmajā pusē bija šveicietis Ž. Sismondi (*J. de Sismondi*, 1773.-1842.). Viņš izvirzīja domu, ka valstī īstenotai finanšu politikai jābūt vērstai galvenokārt uz tautas materiālā stāvokļa uzlabošanu, tāpēc pamatoja netiešo nodokļu samazināšanas nepieciešamību, kā arī nodokļu aplikšanas brīvā minimuma noteikšanu un progresīvo nodokļu izmantošanu. Ž. Sismondi progresīvie uzskati tika atbalstīti 19. gs. otrajā pusē, kad finanšu zinātnē sākas diskusijas par sociāli politiskajiem jautājumiem.

Jāatzīmē, ka sociālisma ideju ietekmē, ko savukārt noteica daudzveidīgā sociālā dzīve, vairāki zinātnieki sāka pievērst uzmanību finanšu jautājumiem ne tikai no fiskālā viedokļa, bet arī no sociālā. Līdz ar to tika pamatoti finanšu zinātnes sociālie aspekti, kuru galvenā ideja bija tā, ka ar nodokļu palīdzību nacionālajam ienākumam jābūt pārdalītam mazākturīgo pilsoņu interesēs. Ievērojams finanšu zinātnes sociāli politiskā novirziena pārstāvis bija Berlīnes universitātes profesors, O. Bismarka padomnieks ekonomiskajos jautājumos A. Vāgners (1835.-1917.). Viņa teorētiskās atziņas bija tajā laikā īsti revolucionāras, jo pamatoja tirgus ierobežotību un pirmo reizi ekonomiku sadalīja divos sektoros – valsts un privātajā. A. Vāgners uzskatīja, ka valsts saimniecība ir augstāka forma nekā privātais sektors, jo valsts pakalpojumi dod iespēju privātajām saimniecībām radīt arvien jaunus materiālos labumus, tāpēc valsts izdevumiem būtu jāpalielinās. Radikāli bija arī zinātnieka uzskati nodokļu

politikas jomā, jo viņš izvirzīja domu par nodokļu izmantošanu nacionālā ienākuma pārdalē. Tomēr A. Vāgnera uzskatus neatbalstīja valdošā šķira, un tie netika iekļauti tā laika zinātniskajā teorijā. Interesi izraisa fakts, ka A. Vāgnera ģeniālās sabiedrības attīstības prognozes mūsdienu zinātnieki pielīdzina slavenā M. Nostradamusa pareģojumiem. (6, 63)

Kā ievērojamākus 19. gs. beigu posma zinātniekus, kuru pētījumi un atzinumi veicināja tālāku finanšu zinātnes attīstību, var minēt Austrijas ekonomistu E. Saksu (*E. Saks*), itāļu zinātniekus F. Nitti un L. Kosu (*L. Kossa*), kā arī amerikāni E. Seligmanu.

L. Kosa 1896. gadā izdod grāmatu „Finanšu zinātnes pamati”, kas vēlāk tika tulkota vairākās valodās un 1900. g. izdota arī Krievijā. L. Kosa pamatoja domu, ka finanšu zinātne ir teorija par valsts īpašumu. Tā māca noteikumus, pēc kuriem šis īpašums jāveido, jāpārvalda un jāvairo. Tāpēc arī finanšu politikas jautājumus viņš ietvēra finanšu zinātnes priekšmetā.

E. Seligmans savukārt uzmanību bija pievērsis visiem finanšu jomas galvenajiem jautājumiem – gan progresīvo nodokļu piemērošanai īpašumam un ienākumam, gan valsts ieņēmumu klasifikācijai, gan valsts kredīta un vietējo finanšu jēdzieniem.

Pastāv uzskats, ka 19. gs. kopumā finanšu zinātnes attīstībā deva daudz vairāk nekā viss laika posms pirms tam. Finanšu zinātne izvirzījās par patstāvīgu zinātni, kura pēta tās likumsakarības, kas nosaka finanšu parādības.

Lai arī finanšu zinātnes galvenā uzmanība tās attīstības gaitā bija pievērstā galvenokārt dažādiem valsts finanšu saimniecības jautājumiem, tomēr 19.-20. gs. mijā par finanšu zinātnes pētīšanas pamatobjektu viennozīmīgi tika pasludinātas tieši valsts finanses. Citu publiski tiesisko apvienību finanses arī bija iekļautas finanšu zinātnes pētīšanas priekšmetā, tomēr to satura un būtības analīze tika veikta daudz vēlāk. 20. gs. sākumā savus atzinumus finanšu jomā izteica angļu ekonomists A. Pigu (1877.-1959.), kura uzmanība bija pievērstā tieši valsts finansēm.

Tātad finanšu zinātne 20. gs. sākumā izveidojās par pilnīgi atsevišķu un patstāvīgu zinātnes nozari. No pirmajiem zinātniskajiem atzinumiem par valsts ieņēmumu veidošanu tā pakāpeniski aptvēra daudz plašāku pētījumu loku finanšu jomā. Līdz ar to finanšu zinātnes evolūcijā var akcentēt trīs galvenos posmus:

- 1) mācību par valsts ieņēmumiem (galvenokārt nodokļiem);
- 2) pēc ilgstošām diskusijām finanšu zinātnes pētāmo objektu papildināja mācība par valsts izdevumiem;
- 3) finanšu zinātnes veidošanās procesu pabeidza mācība par budžetu.

Tāpēc var teikt, ka finanšu zinātnes saturs un struktūra aplūkoja valsts ieņēmumus un izdevumus, budžeta un kreditēšanas jautājumus, arī mācību par vietējām jeb teritoriālajām finansēm. Tas viss aktualizēja finanšu pārvaldīšanas jautājumus.

Var secināt, ka finanšu jēdziens attīstījās kā valsts finanšu saimniecības kategorija, un galvenais finanšu zinātnes izpētes priekšmets ir mācība par valsts finansēm un budžeta sistēmu. Tādā veidā finanšu zinātne ir zinātne par paņēmieniem, kādus valsts izmanto, lai vislabākā veidā nodrošinātu materiālos labumus un mērķtiecīgi organizētu to izdošanu valsts interesēs. (8, 37)

Jāatzīmē, ka valsts finanšu nozīme pieauga līdz ar sabiedrības ekonomisko attīstību. Ja tirdznieciskā kapitāla periodā valsts finanšu saimniecības jautājumiem netika pievērstā liela uzmanība, tad, pārejot uz rūpniecisko kapitālismu, valsts finanšu loma pieauga, un pastiprināta uzmanība tai tika veltīta finanšu kapitāla

laikmetā 19. gs. beigās – 20. gs. sākumā. Tas izskaidrojams ar to, ka atbilstoši sabiedrības attīstībai veidojās un papildinājās mācība par valsti, kas savukārt ietekmēja arī uzskatus par valsts finanšu saimniecību.

Līdz pat 20. gs. sākumam pastāvēja uzskats par valsts neiejaukšanos ekonomiskajos procesos, bet, sākoties 20. gs., tika izvirzīta ideja par iespējamo darba sadalīšanu starp valsti un privāto saimniecību ekonomikas jomā. To veicināja arī kopš 19. gs. beigām arvien pieaugošie valstu izdevumu apjomi, jo valstis aktīvāk pievērsās aizsardzības, izglītības un citu sociālo vajadzību finansēšanai.

Tātad, ne tikai teorētiski nonāca līdz atzinumiem par valsts ietekmi uz sabiedrību, bet arī pati sabiedrība apliecināja vajadzību pēc valsts darbības. Visi šie procesi noteica valsts vietu ekonomikā. Šos uzskatus nostiprināja ekonomiskie notikumi 20. gs. 30. gados (Lielā depresija) un angļu ekonomista Dž. M. Keinsa teorija par valsts ekonomisko regulēšanu. 20. gs. otrajā pusē ekonomiskajās zinātnēs iezīmējās jauns uzskatu virziens, kurš bija vērsts uz iespējamiem valsts regulējošiem pasākumiem ekonomikā, līdz ar to arī uz valsts rīcībā esošo naudas fondu praktisko izmantošanu nacionālās ekonomikas ietvaros. Tas savukārt noteica jaunas valsts finanšu koncepcijas izveidošanu. Mūsdienās valsts finanses ir kļuvušas par nozīmīgu valsts ekonomikas posmu un ieņem svarīgu vietu visā atražošanas procesā.

Jāatzīmē, ka šodien jēdziens „finanses” ir ieguvis daudz plašāku skaidrojumu, un ekonomistu vidū tas tiek traktēts divējādi, tas ir, šaurākajā un plašākajā nozīmē. Šaurākajā nozīmē ar finansēm izprot naudas attiecības, kas rodas, valstij nodrošinot pasākumus tai nepieciešamo naudas fondu veidošanai, sadalei un izmantošanai. Plašākajā izpratnē ar finansēm apzīmē gan iepriekš minēto valsts darbību, gan arī naudas attiecības citu saimniecisko subjektu darbības nodrošināšanai. Tātad plašākajā nozīmē finanses apskata valsts saimniecību kopumā. Līdz ar to veidojas situācijas, kad jēdzienu „finanses” lieto kā termina „nauda” sinonīmu. Tomēr ir jāizprot, ka finanses vienmēr ir naudas attiecības, tātad tajās jāpiedalās vismaz diviem subjektiem, un līdz ar to šis termins nav pati nauda. Uzskata, ka arī pēc ekonomiskā satura naudas attiecības ir daudz plašāks jēdziens nekā finanšu attiecības. Tāpēc finanses vispārīgā veidā varētu definēt kā naudas attiecības, kuras pārvalda valsts, tātad tās pēc būtības ir valsts finanses. Šo viedokli pašlaik plaši pārstāv tādi ASV ekonomisti kā H. Rosens (*H. Rosen*) un M. Vesets (*M. Veset*), lietojot jēdzienu „publiskās finanses” (*public finance*).

Termina „finanses” etimoloģiskais sākums ir latīņu vārds „*finis*” – beigas. Līdz pat viduslaikiem to lietoja, apzīmējot maksājuma termiņa beigas kādai tiesiski publiskai iestādei. Tika ieviests termins „*fine*”, ar kuru apzīmēja dokumentu, ko izsniedza iedzīvotājiem, kad viņi bija pabeiguši maksājumu. Vēlāk radās termins „*financia*” kā piespiedu maksājums kādai tiesiski publiskai iestādei. Tiek apgalvots, ka ar šo vārdu 16.–17. gs. Vācijā apzīmēja viltību, izspiešanu, kad maksājumu vākšanu nodrošināja piespiedu kārtā. Bet ar laiku jēdziena negatīvā nozīme aizmirsās. Kopš 17. gs. beigām sākumā Francijā, vēlāk arī citās valstīs sāka lietot terminu „*finance*”, ar kuru apzīmēja naudas attiecības valstij nepieciešamo līdzekļu savākšanai un tērēšanai. Ar laiku šis termins transformējās daudz plašākā jēdzienā, ietverot sevī arī citu saimniecisko subjektu finanses. Tomēr tiek apgalvots, ka jau 12.–15. gs. Itālijā terminu „*financia*” lietoja, apzīmējot arī naudas darījumus. Tātad var secināt, ka jēdziens „finanses” radies no vārdiem, kurus attiecināja, pirmkārt, uz piespiedu maksājumiem, kurus veica gan naturālā veidā, gan naudā, un, otrkārt, uz naudas darījumiem. Bet tas ir cieši saistīts ar valsts finanšu būtību, jo tās galvenokārt tiek nodrošinātas ar nodokļu palīdzību, kuriem savukārt ir piespiedu raksturs. Tāpēc

ar finanšu attiecībām arī jāsaprot naudas attiecības, kas rodas valsts vajadzību nodrošināšanas procesā.

LITERATŪRA

1. Gončarovs G. *Finanšu teorija*. Rīga, 2000.
2. Kutuzova O. *Finances un kredīts*. Rīga, 2001.
3. Rešina G. *Latvijas Republikas budžets: vakar, šodien, rīt*. Rīga, 2003.
4. Rosen H. *Public Finance*. United States, 2002.
5. Бабич А. *Государственные и муниципальные финансы*. Москва, 1999.
6. *Финансы: Учебник для вузов*. Москва, 2001.
7. *Финансы* /Под ред. Л. Дробозиной. Москва, 1999.
8. Пушкарева В. *История финансовой мысли и политики налогов*. Москва, 2001.
9. Рудый К. *Финансово – кредитные системы зарубежных стран*. Москва, 2003.
10. *Теория финансов*. Минск, 1998.

Theoretical Views of Finance of the Government

Summary

Analysing the development process of finance sciences, the author can make several conclusions on the appearance, evolution, essence, content and role in the state entrepreneurial activities of the term "finances".

The author proves in her research that the evolution of finance sciences reflects the appearance and development of financial terminology in the best way. Only later finances of other juridical public associations were included into finance sciences.

However, the appearance of finances as an economical category was predetermined by two main factors: strengthening of products-money relations in society, when monetary relations became dominant in different transactions; and expansion of the functions of government in 16th – 17th century, when in the process of separation of the state properties from the monarchs' properties, taxes and payments were cashed. Because of that, finances have the character of monetary relations. The term "finances" has appeared from the Latin word "financia", which characterises compulsory payments and monetary transactions.

Scientists heeded the term "financial relations" since ancient times, discussing the formation of a government revenue base. Thence initially finance sciences contained only studies on government revenue (basically on taxes). After long discussions research objects of finance sciences were supplemented by studies on government expenditures. The formation process of finance sciences was finalized by studies on the budget.

Thus finance in general could be defined as monetary relations, which are supervised by government, so, these are of the government finance.

Latvijas Univesitātes Akadēmiskais apgāds
Baznīcas ielā 5, Rīga LV-1010
Tālr. 7034535
