



LATVIJAS UNIVERSITĀTES ZINĀTNISKIE RAKSTI

ACTA UNIVERSITATIS LATVIENSIS

580

KOMERCDARBĪBAS REORGANIZĀCIJAS
VIRZIENI LATVIJAS REPUBLIKĀ

ЛАТВИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Кафедра коммерческих наук

НАПРАВЛЕНИЯ РЕОРГАНИЗАЦИИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В ЛАТВИЙСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Научные труды

Том 580

Латвийский университет
Рига 1992

LATVIJAS UNIVERSITĀTE

Komerczinību katedra

KOMERCDARBĪBAS REORGANIZĀCIJAS VIRZIENI
LATVIJAS REPUBLIKĀ

Zinātniskie raksti

580.sējums

Latvijas Universitāte
Rīga 1992

Komercedarbības reorganizācijas virzieni Latvijas Republikā / Atb. red. R. Garleja: Zinātniskie raksti. - Rīga: LU, 1992. - 580. sēj. - 99 lpp.

Komercedarbības attīstību Latvijas Republikā nav iespējams nodrošināt bez profesionāli sagatavota intelektuālā potenciāla tirgus ekonomikā. Tādēļ Komercedzinību katedra ir veikusi pētījumus komercedarbības reorganizācijas jautājumos un galvenā uzmanība veltīta komercedizglītībai konceptuālā un profesionālās sagatavošanas aspektā. Krājumā sniegtas arī izstrādes mārketinga un tirgus izpētes jautājumos.

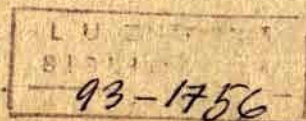
Zinātnisko rakstu krājumā ievietoti Komercedzinību katedras docētāju raksti latviešu un angļu valodā.

Rakstu krājums paredzēts komercedzinību un citiem ekonomikas speciālistiem un studentiem.

REDAKCIJAS KOLĒGIJA:
R. Garleja (atb. red.), A. Roze

C

Latvijas
Universitāte,
1992



R. Garleja
M. Lodziņa
I. Madne

LATVIJAS TIRDZNICĪBA VĒSTURES CEĻOS

Būtisks jautājums Latvijas ekonomikai šodien ir tās sakārtošana, atbrīvošana no saistības ar NVS un Krievijas Federācijas nelabvēlīgā tirdzniecības noteikumu diktāta. Latvijai ir vajadzīga sava tirdzniecības politika.

Lai izstrādātu Latvijas tirdzniecības attīstības koncepciju, vispirms ir jāapsina potenciālās iespējas, paturot prātā arī Latvijas tirdzniecības vēstures faktus. Raksta mērķis ir sniegt nelielu ieskatu Latvijas tirdzniecības vēsturē.

Rīga jau gadusimtiem ir bijusi ievērojama tirdzniecības centrs un tā piederēja slavenajai Hanzas pilsētu līgai. 1900. gadā Latvijas tirdzniecība jau bija sevi pieteikusi tautsaimniecības opriņķī. Latvijā darbojās 2346 tirdzniecības uzņēmumi. Daudzi no tiem bija lieltirgotavu statusā. Pirms 1. pasaules kara tirdzniecības uzņēmumu skaits jau tuvojās piecpadsmit tūkstošiem. Preču apgrozījums sasniedza pusmiljardu rubļu.

Pirmais pasaules karš iedragāja Latvijas saimniecību. Latvija pazaudēja apmēram 30 % iedzīvotāju; uz Krieviju evakuēja rūpnīcu iekārtas, transporta līdzekļus, zeltu. Ekonomisko attīstību pirmskara periodā nomainīja kara seku likvidēšana. Tas skāra arī tirdzniecību.

Sākot ar 1920. gadu, Latvijā sāka dibināt akciju sabiedrības. To sastāvā liela īpatsvaru ieguva ārzemju kapitāls: Vācijas, Anglijas, Francijas, Krievijas. Piemēram, 1925. gadā Vācijas kapitāls bija 5828000 latu, 1928. gadā tas jau bija 15120000 latu.

Divdesmito gadu sākumā Latvijā bija 8702 tirdzniecības uzņēmumi. Tirdzniecībā nodarbināto skaits bija 21561 cilvēks, t.sk. 33,3 % bija latvieši, 47,4 % - ebreji, 10,5 % - vācieši, apmēram 3 % - krievi.

Trīsdesmito gadu vidū Latvijā bija jau 46177 tirdzniecības uzņēmumi, jeb 20 tirdzniecības uzņēmumi uz 1000 iedzīvotājiem. Tirdzniecībā nodarbināto skaits bija samazinājies līdz 72664 cilvēkiem 1938.gadā, salīdzinot ar 121800 nodarbinātajiem 1930.gadā, jo divdesmito gadu beigās Latvijas ekonomikas krīze bija izmainījusi saimnieciskās struktūru un nodarbinātību.

Laukos darbojās kooperatīvās tirdzniecības apvienības, kas izpieda patērētāju un ražotāju starpniekus. Patērētāju biedrības sāka konkurēt ar lieltirgotājiem. Lielākās patērētāju biedrības apvienoja centrālā savienība "Konzums".

1934.gadā tika izdots likums par kooperāciju, kurš noteica kooperatīvās darbības pamatfunkcijas. Liela nozīme saimnieciskās patstāvības nostiprināšanā bija kredītkooperatīviem.

Tomēr finansiālo grūtību dēļ 1937.gadā Latvijas patērētāju biedrību savienību un savienību "Konzums" likvidēja. To vietā nodibināja akciju sabiedrību "Turība". Tajā ietilpa arī plensaimniecības un citas ražošanas rakstura sabiedrības.

Sabiedrības "Turība" preču apgrozījums 1937.gadā bija 56 milj.latu, bet 1938.gadā jau 80,8 milj. latu.

Kopumā laika posmā no 1920.-1940.g. Latvijas tirdzniecība bija augstā līmenī. Veikalos preces netrūka un tās bija kvalitatīvas, iedzīvotāju pirktspējai atbilstošas. Tirdzniecības uzņēmumu dzīvotspēja bija atkarīga no tirgotāju prasmes veikt komercfunkcijas. 1935.gadā tirdzniecības uzņēmumu peļņa sasniedza 69 milj.latu, no tiem 60,4 milj. - pilsētās, 7,6 milj. - laukos. Vidējais rentabilitātes līmenis bija 7 %.

Tirdzniecība gandrīz pilnībā bija privātipašumā. Starp veikaliem bija lielas atšķirības, jo valdija konkurence. Elegantā modes preču veikalā "Žokej-Klubs" vai "Nikolajs Millers" varēja nopirkt visu, kas vajadzīgs vīrietim. Specializētā veikalā "Alma" vai "Valle" varēja iegādāties elegantus apavus; lieltirgotavā "Fridlanders & Hollenders" - rakstāmlietas; "Pestalocoi" - bērnu spēles utt.

Latvijas nacionālā bagātība trīsdesmito gadu beigās palielinājās viļņi par 2-3 % gadā un 1940. gadā tā bija 7032 milj. latu, t.sk. preču krājumi tirdzniecībā - 130 milj. latu.¹ Patērīgā līmenis bija augsts. Piemēram, piens un piena produktu patērīgā Latvija bija otrajā vietā pasaulē aiz Jaunzēlandes ar 566 kg uz vienu iedzīvotāju gadā.

Tika domāts arī par tirdzniecības kultūru un estētiku. Veikala skatlogi tika iekārtoti tā, lai tie "elpotu" un "uzrunātu" skatītāju; tāpat kā to tagad mācāmies marketinga teorijā.

Četrdesmito gadu periods Latvijas tirdzniecībā raksturojas ar nacionalizāciju. 1940. gadā Latvijā tika nacionalizēta nacionālā bagātība par 6,9 miljardiem latu vai 1259 tonnu zelta vērtībā, 22 % no tā tika nodoti PSRS rīcībā.

Ar 1940. g. 28. septembra dekretu un 1941. g. 17. maija lēmumu nacionalizēja tirdzniecības uzņēmumus. Rīgā nacionalizētos veikalus nodeva valsts tirdzniecības uzņēmumiem. Armijas ekonomisko veikalu pārdevēja par Rīgas Centrālo universālveikalu.

1940. gada rudenī notika preču cenu paaugstināšana. Maizes cenu palielināja 2 reizes, gaļas - 2,25 rei-

¹ Lauku avīze.-1991.- 2.aug.

zes, sviesta - 2,5 reizes, cukura - 3,7., kokvilnas audumu - 3,15, vilnas audumu - 7,5, zīda audumu - 6,3, apavu - 3,6 reizes, emaljēto trauku - 1,75, mal- kas - 2, cements - 6,7, naglu - 4,5, griežu - 2,8 reizes u.c. Nepaaugstināja cenas par koleļai, sērskoci- ņiem, veļas ziepēm, sāļi. Jāatzīmē, ka cenas Latvijā bija zemākas nekā Leningradā un Maskavā un tāpēc sākas preču izpiršana.

Pēc vācu armijas ienākšanas Latvijā 1941.gada ru- denī tika nodibināta preču apgrozības iestāde, kura pārzināja preču ieviešanu un izvešanu. Viens no lielā- kajiem preču uzpirkšanas uzņēmumiem Vācijā bija Zent- ral-Handelsgesellschaft Ost-Kurlandwirtschaflichen Absa- und Bedarf m.B.H. ar 3 miljoniem RM lielu ka- pitālu. Otrs bija Ostlandē "Ostland-Faser G.m.b.H.". Šis trešts pārgāja Latvijā 108 uzņēmumus, to starpā "Rīgas audums", "Rīgas manufaktūra", "Juglas manufak- tūra", "Zasulauka manufaktūra", papīra fabrika "Ligat- ne" u.c.

Seko Lielā Tēvijas kara periods (1941.-1945.g.). Lat- vijas tirdzniecība bija pakļauta ārkārtējam stāvok- līm. 1945.g. Latvijā preču apgrozījums, ieskaitot sa- biedriskās šādināšanas preču apgrozījumu, bija 1818 milj. rubļ., t.sk. 81 % - valsts tirdzniecības. Preču krājumi bija 365 milj. rubļ. vai 38 apgrozījuma dienas. Laukos darbojās patērētāju kooperācija kā sabiedriska daudz- uozaru masu organizācija ar 350 tūkst. paju biedriem.

Nāksīe četrdesmit pēckara gadi Latvijas tirdz- niecībā ir PSRS centralizēti vadīti. Šajā periodā ne- tika ņemtas vērā latviešu tautas vajadzības un interes- es, bet īstenots centralizēti plānots ražošanas ieda- lijums piegādēs. Uz PSRS fona Latvija it kā attīstījās strauji un ar plāna uzdevumiem veiksmīgi tika galā. No 1950.-1970.g. preču apgrozījums pieauga 5,1 reizi un uz visu iedzīvotāju bija viens no augstākajiem visā PSRS.

Seko astoņdesmitie gadi. 1987.-1989.g. uzāktā ekonomiskā reforma cieta nevisksmi, jo ekonomiskās attiecības tautsaimniecības līmenī netika skaršas. Astoņdesmito gadu vidū Latvijas mazumtirdzniecībā strauji samazinās preču krājumi un beidzot veikalos ir vairojama aina, ka preču vispar nav! Valdība veic dažādus organizatoriskus pasākumus: izvies i zītkartes, preču pārdošanu pret taloniem u.c., bet stāvoklis vien pasliktinās. Daļēji tas ir saistīts ar ražošanas samazināšanos. Piemēram, 1991.gadā no 65 svarīgākajiem tautsaimniecības patēriņa preču veidiem, salīdzinot ar 1990.gadu, ražošanas apjoms pieauga tikai 14 produkcijas veidiem, bet samazinājās 51 produkcijas veidam (kokvilnas audumiem par 28 %, vilnas audumiem - 32 %, sīdru audumiem - 32 %, lina audumiem - 37 %, trikotāžas izstrādājumiem - 23 %, zāģu - 17 %, ādas apaviem - 36 %, sintētiskiem mazgāšanas līdzekļiem par 40 % utt.)¹

Bez tam preču trūkums veikalos daļēji ir saistīts arī ar to, ka no Latvijas izveda apmēram 22 % iekšējā patēriņa parādīto preču. PSRS iedzīvotāji iegādājās Latvijā trīs reizes vairāk preču nekā Latvijā iedzīvotāji citās republikās. Izvesto preču bija apmēram par 8 miljardiem rubļu vairāk nekā ievesto. Tas, protams, būtiski ietekmēja preču krājumus tirdzniecībā. Ja 1970.gadā preču krājumi vidēji bija 68 apgrozījuma dienas, tad 1990. gadā vairs tikai 38 apgrozījuma dienas un 1991.gadā - 35 apgrozījuma dienas.

1991.gadā Latvijas ārējās tirdzniecības kopapjoms bija 13,5 miljardi rubļu, ievēdums - 6 miljardi, izveidums - 7,5 miljardi rubļu.

¹Zinājums par LR tautsaimniecības darba rezultātiem. 1991.gadā. - Rīga: Latvijas valsts stat. kom., 1992.g. janv.

Neskatoties uz grūtībām preču nodrošinājumā, Latvijas tirdzniecība turpina meklēt attīstības ceļus. Ar katru gadu palielinās nodarbināto skaits, no 1970.-1990. gadam mazumtirdzniecībā strādājošo skaits ir palielinājies no 71,8 tūkst. līdz 99,6 tūkst. cilvēku. Preču apgrozījums 1990.gadā valsts un kooperatīvā tirdzniecībā bija 445 miljardi rubļu. Preču apgrozījums uz vienu iedzīvotāju 1970.gadā bija 944 rubļi, 1980.gadā - 1473 rubļi, 1990.gadā - 2475 rubļi. Veikalu tirdzniecības platība šajā laikā palielinājās par 34 %. Ir izveidotas tirdzniecības firmas un kopuzņēmumi.

Preču resursu veidošanai piedalās ar ārzemju firmām sadarbīties izveidotās ražošanas firmas Latvijā. Piemēram, Vācijas spēvu ražošanas firma "Delta" sadarbībā ar Latvijas apavu ražošanas apvienību "Rekords" un "1.Maijs" izveidoja firmu "Reda"; uz ražošanas apvienības "1.Maijs" bāzes izveidota firma "Pirmaden" u.c.

Arī tirdzniecības uzņēmumiem ir jāattīsta sadarbība ar tirdzniecības firmām un piegādātāju firmām. Tirdzniecības kopuzņēmumi ir līdzeklis cīņai pret spekulāciju un šnu ekonomiku.

Latvijā tirdzniecībā tiek ieviesti tirgus ekonomikas principi:

- atteikšanās no direktīvās ierobežošanas,
- atteikšanās no ierobežojumiem cenu veidošanā,
- tirgus regulēšana ar ekonomiskām metodēm: cenu, nodokļu, budžetu.

Brīvās cenas veic trīs funkcijas: informēšanas, ražošanas stimulēšanas un ienākumu sadales funkcijas. Cenas vidēji ir paaugstinājušās kopš to atbrīvošanas 20-40 reizes un tās turpina augt, nesamāc līdzī patēriņa samazināšanos (galai par 60 %, sviestam - 63 %, krējumam - 85 %, desām par 90 %). Tas ir saistīts ar mērķīspējas pazemināšanos. Brīvās cenas nenozīmē atteikšanos no cenu politikas.

Latvijas Republikas cenr politikā ir jārealizē šādi principi:

- cenu veidošanas un ekonomiskās regulēšanas mērķi jābūt saskatotiem;
- vienu cenu veidos li' realizācijas kursam ir jābūt koordinētam, pamot vērā ražošanas resursus, patēriņa preču tirgus konjunktūru;
- ne jāļaut cenu paaugstināšanu, jo tā ir saistīta ar nesaimnieciskumu;
- nodrošināt lauksaimniecības produktu iepirkumu cenu atbilstību citi tautsaimniecības nozaru produkcijai cenā;
- pastiprināt ekonomiskās sankcijas un soda naudas bezsaimnieciskuma gadījumos.

Latvijas Republikas tautsaimniecības attīstības politikas mērķis ir nodrošināt Latvijas iedzīvotājiem cilvēka cienīgu dzīveslīmeni. Lai to realizētu, ir nepieciešams:

- noteikt optimālu tautsaimniecības struktūrpolitiku,
- optimālu attiecību starp ražošanas jaudu un Latvijas teritorijas floras un faunas iespējām,
- Latvijas tautsaimniecības patstāvību ārējos ekonomiskos sakaros,
- jāizstrādā tirgus attiecību infrastruktūras funkcionēšanas perspektīvais modelis,
- jānosaka tirdzniecības potenciāla vieta tautas saimniecībā.

Tirdzniecībā būtu nepieciešams:

- naudas apgrozības stabilizēšana, stingra finansu politika, ieviešot jaunus nodokļus un kredīta svāri, finansu atveseļošana;
- cenu politikā tuvināties pasaules cenu līmenim;
- preču masas palielināšana;
- ārējo ekonomisko sakaru intensīva attīstīšana, investīcijas stimulēšana, kopuzdevumu veidošana;

- valūtas tirgus un konvertējamās valūtas apgrozītes lebvēlīgas konjunktūras radīšana, finanšu tirgus izveidošana, vērtspapīru tirdzniecība.

Komerestudijas ir jābūt ar lietīšņu komerciālu apgušanu, ar runāt mācīšanos profesionālā valodā, ar komerczinību kategoriju apgušanu. Orientācija uz tirgu izziņas procesā nevar būt bez komerczinības pamatiem. Komerczinību speciālistam tirgus apstākļos ir jāzina ekonomiski stratēģija un taktika; ekonomisko un sociālo procesu prognozēšanas metodoloģija; marketinga teorija; meredžmenta pamati; komerofinances; biznesa finanses; lietīšņu kontaktu biznesa pamati; vadīšanas teorija; starpvalstu kooperācijā komercietības un kopuzņēmumu tiesiskā regulēšana; ārējo ekonomisko sakaru un operāciju tehniks un tehnoloģija; ārējo ekonomisko sakaru finansoperācijas; kvalimetrijas teorija precīzinībā; preču konkurētspējas vērtēšanas metodika; investīcijas teorija u.c.

Profesionālo prasņu līmenī komerestudiju programā ir jāietver:

- tirgus pētīšanas metodes;
- biznesa plāna izstrādāšanas metodika;
- kontakta noslēgšanas operācijas;
- komunikācijas māksla;
- līgumdarību izpildes organizāciju un kontrole;
- tīsluko, finanšu, organizatorisko nosacījumu kompleksa ievērošana dažāda tipa uzņēmumos;
- tehniski ekonomiskā pamatojuma izstrādāšana jauna uzņēmuma vai sabiedrības izveidošanai;
- prasmes savienot saimnieciskos mehānismus starpvalstu kopuzņēmumos;

- akciju sabiedrību un sabiedrību ar ierobežotu atbildību finanšialie, juridiskie un ekonomiskie nosacījumi u.c.

Komerציglitības studiju modelim jābūt saskaņotam ar Latvijas izglītības sistēmu un jāatbilst tautsaimniecības attīstībai.

Komerציglitībai ir jābūt elastīgai, nepārtrauktai, brīvas izvēles, mērķtiecīgai.

Literatūra

1. Aizsilnieks A. Latvijas saimniecības vēsture. - Stokholma, 1969.
2. Ābele A. Privatizācija un citu tautsaimniecības problēmu sistemotēnikas apskats. - Rīga, 1991.
3. Latvijas PRR tautas saimniecība. Statistiskā gadagrāmata. - Rīga : Avots, 1950, 1962., 1970., 1987., 1990.
4. Ziņojums par LR tautas saimniecības darba rezultātiem 1991.gadā. - Rīga: Latvijas Valsts stat. kom., 1992.
5. Žurnāls "Ekonomists". 1920. - 1940.g.

R. Garleja
A. Roze
V. Strazdiņa

KOMERCIJIZGLĪTĪBAS ATTĪSTĪBAS PROBLĒMAS LATVIJAS REPUBLIKĀ

Brīvs, aktīvs, radošs cilvēks kļūst par izšķirošo spēku tirdzniecības ražīgā darbībā jaunajos saimnieciskajos apstākļos. Darbaspēks un tā atražošanas problēma ir ļoti svarīga un izšķirošs nosacījums mūsu republikas ekonomiskajā patstāvībā. Tas ietver sevi tādus jautājumus kā darbaspēju nepārtraukta atjaunošana un uzturēšana, darbaspēka skaitliskā un kvalitatīvā izaugsme, darbaspēka nodarbinātība, tautas saimniecības nodrošinātība ar atbilstošas kvalifikācijas kadriem.

Republikas tautas saimniecībā 1990. gadā bija nodarbināti 1 miljons 408 tūkstoši cilvēku, no tiem valsts sektorā - 1 miljons 259,8 tūkstoši, ražošanas un tirdzniecisko pakalpojumu sfērā darbojošos kooperatīvos (bez amatu apvienotājiem) 25,4 tūkstošiem cilvēku. Vērojama tendence samazināties nodarbināto īpatsvaram materiālās ražošanas nozarēs, bet pieaugt neražojošās nozarēs; Salīdzinot ar mazajām Eiropas valstīm, mūsu republikā vēl stipri lielāks nodarbināto skaits materiālās ražošanas nozarēs. Tirdzniecības nozarē pašreiz strādā 99,6 tūkstoši cilvēku, t.sk. mazumtirdzniecībā 61,2 %, jeb 9. % no kopējā Latvijas tautsaimniecībā strādājošo skaita. Vidējais tirdzniecībā strādājošo vecums ir 39,6 gadi un pēdējos piecos gados tas praktiski nav mainījies. Visaugstākais izglītības līmenis ir vecumā starp 20-29 gadiem; 92 % šajā vecuma grupā ir vidējā un augstākā izglītība. Ievērojami augstāks izglītības līmenis ir Rīgas, Ogres, Tukuma, Dobeles, Valmieras, Aizkrauk-

les iedzīvotājiem, zemāks.- Preiļu, Balvu, Ludzas, Krāslavas un Rēzeknes rajonos.

Rēķinot uz 100 speciālistiem ar augstāko izglītību, ir 120 speciālisti ar vidējo speciālo izglītību.

Izglītības vajadzībām 1990.gadā no valsts budžeta izlietoja 503,8 milj.rbl., jeb 7,2% nacionālā ienākuma (Lietuvā - 728,1 milj.rbl., jeb 8,2%, Igaunijā - 341,3 milj.rbl., jeb 8,4%).

Tirdzniecībai un sabiedriskajai ēdināšanai speciālistus ar augstāko kvalifikāciju gatavo galvenokārt Latvijas Universitāte un Latvijas Lauksaimniecības Universitāte (1.tabula).

Vidējā speciālā izglītība ir vidējās kvalifikācijas speciālistu gatavošanas sistēma, kas dod zināšanas, prasmi un iemaņu kopumu ražošanas pamatposmu organizatoriem un vadītājiem, augstākā kvalifikācijas speciālistu palīgiem, kā arī prasmes, iemaņas un teoretiskās pamatzināšanas noteiktās kvalifikācijas darbu veikšanai.

1937./38.m.gadā Latvijā darbojās 4 valsts tehnikumi (1408 audzēkņi), 3 pašpārvaldes tehnikumi (531 audzēkņis) un 12 komerskolas (2647 audzēkņi), kas gatavoja speciālistus tirdzniecībai un finanšu darbiniekus valsts un privātajiem uzņēmumiem.

1990.gadā vidējās speciālās mācību iestādes pabeidza 97 tūkstoši audzēkņu, no tiem 7,1 tūkstotis jeb 7,4% dienas nodāju (skat. 2.tabulu).

Rīgas kooperatīvais tehnikums gatavo speciālistus šādās specialitātēs: grāmatvedība, rūpniecības un pārtikas ražošanā, kooperatīvās tirdzniecības organizācija un vadīšana, ēdienu gatavošanas tehnoloģija, tirdzniecības plānošana. Šeit gatavo speciālistus galvenokārt LPRS.

Rīgas tirdzniecības tehnikums (kādreiz Republikas padomju tirdzniecības tehnikums) gatavo darbiniekus

Sagatavoto tirdzniecības nozares speciālistu skaits
 LU Finanšu un tirdzniecības fakultātē 1986.-1991.g.

Specialitātes	1986.g.		1987.g.		1988.g.		1990.g.		1991.g.	
	Cilv. sk.	Ipat- svars %	Cilv. sk.	Ipat- svars %	Cilv. sk.	Ipat- svars %	Cilv. sk.	Ipat- svars %	Cilv. sk.	Ipat- svars %
Tirdzniecības ekonomika	108	39,0	128	45,4	127	46,0	125	44,8		
Pārtikas preču zinība un tirdzniecības organizācija	53	19,1	61	21,6	66	23,9	65	23,2		
Nepārtikas preču preču zinība un tirdzniecības organizācija	116	41,9	93	33,0	83	30,1	93	32,0		
Kopā	277	100	282	100	276	100	279	100		

2. tabula

Vidējās speciālās mācību iestādes beigušo
speciālistu skaits atsevišķās specialitāšu grupās

	(cilvēki)		
	1980.g.	1985.g.	1990.g.
Pavisam,	10317	10307	9713
tai skaitā:			
- ekonomika un plānošana	1370	1292	1117
- tieslietas un lietvedība	-	-	54
- prečzinība, tirdzniecības un sabiedriskās ēdināšanas un apkalpošanas organizā- cijs	975	843	800
- pārtikas produktu tehnoloģija	92	158	125

valots tirdzniecības uzņēmumiem šādās specialitātes: sabiedriskās ēdināšanas tehnoloģija, rūpniecības prečzinība, pārtikas prečzinība, grāmatvedības uzskaitē tirdzniecībā, tiesību zinātne, tirdzniecības plānošana un ekonomika. Gan Rīgas kooperatīvais tehnikums, gan Rīgas tirdzniecības tehnikums apmāca studentus dienas un neklātienēs nodaļās.

Kvalificētu strādnieku un kalpotāju gatavošanu tirdzniecībai veic arodvidusskolas. Tirdzniecības specialitātes var apgūt Liepājas 49. arodvidusskolā, Olaines 35. un Rēzeknes 33. arodvidusskolā, kā arī Tirdzniecības un kulinārijas skolā Rīgā un tās filiālē Jūrmalā (bijusi Latvijas Tirdzniecības ministrijas RPTS).

Rēzeknes arodvidusskola gatavo pavārus, pārtikas preču kasierus kontrolierus un pārtikas preču pārdevējus.

Oļaines arodvidusskolā var apgūt nepārtikas preču pārdevēja kvalifikāciju.

Liepājā arodvidusskola gatavo konditorus, pavārus, pārtikas preču kasierus kontrolierus, pārtikas preču pārdevējus un nepārtikas preču pārdevējus.

Šādas pašas specialitātes var apgūt arī Rīgas tirdzniecības un kulinārijas skolā, kurai ir filiāle Jūrmalā.

Runājot par masu profesiju kadru sagatavošanu, svarīgs ir jautājums, kā tiek nokomplektētas mācību grupas. Pienāram, Rīgas tirdzniecības un kulinārijas skolā ir grūtības nokomplektēt grupas latviešu plūsmā ar vidusskolas izglītību. Pārsvārā grupās tiek uzņemti jaunieši ar 9 klašu izglītību, kaut gan tirdzniecības uzņemumi pieprasa speciālistus tikai ar vidusskolas izglītību. Ar vidējo izglītību uzņemto skolēnu īpatsvars ir tikai 20 % no kopējā audzēkņu skaita. Pārsvārā grupas tiek komplektētas ar krievu valodas apmācību. Latviešu plūsmā uzņemto audzēkņu skaits ir tikai 34 % no kopējā skaita. Tas ir pretrunā ar prasībām, ko izvirza mūsu šodienas dzīve. Pirmkārt, visiem darbiniekiem, ko pasūta tirdzniecības uzņēmumi šai mācību iestādei, obligāti jēbūt ar vidusskolas izglītību. Otrkārt, visiem tirdzniecībā strādājošiem ir jāpārvalda valsts valoda. Bet, kā rāda prakse, skolā uzņemto krievu plūsmas audzēkņu zināšanas latviešu valodā ir ļoti vājas, jeb to nav nemaz.

Profesionālās sagatavošanas procesā apgūst speciālas zināšanas, prasmes un iemaņas, lai nodrošinātu iespēju sekmīgi strādāt kādā profesijā. Sākotnēji profesionālā sagatavošana tika realizēta tieši darba procesā. Ērīgajam darbam atdaloties no fiziskā dar-

ba, darba procesiem kļūstot aizvien sarežģītākiem, radās nepieciešamība izveidot arādskolās. Mūsu dienās jau vispārīzglītojošās vidusskolās skolēni iegūst vispārīgo sagatavotību darbam. Profesionālās orientācijas pasākumi veicina apzinātu profesijas izvēli. Vispārīzglītojošās vidusskolas skolēni līdz ar vispārīgo vidējo izglītību darbmācības procesā vecākajās klasēs var apgūt kādu no materiālās ražošanas vai neražojošās sfēras masu profesijām, pēc eksāmenu nokārtošanas iegūstot kvalifikāciju.

Lai iegūtu augstāko profesionālo kvalifikāciju, vai arī, lai apgūtu sarežģītāku profesiju, vispārīzglītojošo vidusskolu absolventi var turpināt izglītību arādskolu viengadīgajās nodaļās, vidējās speciālajās mācību iestādēs vai augstskolās. Daļa vispārīzglītojošo vidusskolu absolventu sāk darbu atbilstoši skolā iegūtajai profesionālajai sagatavotībai.

Kadruus var sagatavot arī tieši ražošanā. Šo darbu veic mācību kombināts. Apmācības process ilgst līdz 6 mēnešiem atkarībā no pveču grupām. Mācību laikā visiem kursa klausītājiem tirdzniecības upešurums maksāja uzturnaudu. Pēc kursa beigšanas atkarībā no sekmēm mācību procesā tika piešķirta kvalifikācija.

Tirdzniecības pāreja uz tirgu attiecībā un nesaraucjami saistīta ar jaunu kadru sagatavošanu. Tā risināšanai ir jāizveido speciāls realizācijas mehānisms, kurš sevi iekļautu:

- augstāko un vidējo mācību iestāžu pārkārtošanu, pamatojoties uz jaunām programmām un virzieniem, pamot vērā tirgus prasības;
- tirdzniecības kadru nepārtrauktas sagatavošanas sistēmas izveidošanu;
- profesionālas atlases, profesionālās orientācijas un informācijas sistēmas organizāšanu.

Cits uzdevums kadru politikā saskapā ar tirgus attiecību jaunajām prasībām šodien ir eksistējošās kadru kvalifikācijas paaugstināšanas struktūras uzlabošana (reorganizēšana). Tas ir svarīgi vēl arī tāpēc, ka tuvākajos gados tirdzniecībā iesaistīsies tūkstošiem cilvēku, kuri izbrīvēsies no ražošanas sfēras. Šis process prasīs cilvēku pārkvalificēšanos, ņemot vērā tirdzniecības profesiju prasības un cilvēku individuālās spējas. Profesionālā atlase būtībā arī nozīmē cilvēka individuālo īpašību atbilstības noteikšanu tirdzniecības darbības specifikai. Ir jāņem vērā tirdzniecības darba īpatnības, t.sk. tirdzniecības darbinieku tiešais kontakts ar pircējiem, kas izsauk lielu emocionālo slodzi; atbildība par materiālajām un naudas vērtībām pastiprina psiholoģisko slodzi darbā u.c. Tirdzniecības profesija katram nav pa spēkam. Prakse pierāda, ka cilvēki, kuriem trūkst nepieciešamo psiholoģisko īpašību, izjūt lielas grūtības tirdzniecības profesijas apguvē, sliktāk strādā, ātri iestājas pārpūle, bieži darbā kļūdas, rada konfliktsituācijas. Pamatslodze tirdzniecībā strādājošiem ir nevis ražošanas rakstura, bet gan psiholoģiska.

Tāpēc profesionālās atlases uzdevums tirdzniecībā, pirmkārt, ir cilvēka psiholoģisko īpašību atbilstības noteikšana tirdzniecības darbības specifikai. Šo īpašību priekšplānā izvirzās nervu sistēmas īpatnības. Tās veido 4 temperamentu tipus: holēriķis, sangviniķis, melanholiķis un fanātiķis. Vislabākā veidā tirdzniecības darbībai šīs īpašības ir sangviniķiem. Tādas īpašības, kā sabiedriskums, atklātība, virzība uz citiem, ātra uzmanības pārslēgšanas spēje no vienas situācijas uz otru, izturība, aktivitāte ir jāņem par pamatu cilvēka psiholoģiskajai atbilstībai darbam tirdzniecībā.

Īsi raksturosim mācību iestāžu darbu, kurās gatavoja speciālistus LPBS sistēmai 1989.-1991.g.

Tirdzniecības sistēmā strādā dažādu profesiju un dažādu izglītības līmeņu speciālisti. Mācību iestādes, kurās gatavoja tirdzniecībai kadrus, līdz šim atradās dažādā pakļautībā. Augstāko izglītību galvenokārt ieguva Latvijas Universitātē un Lauksaimniecības Universitātē. Dati liecina, ka laika posmā no 1988.gada līdz 1991.gadam Latvijas PBS speciālistus ar augstāko izglītību saņem galvenokārt no Latvijas Universitātes un no Latvijas Lauksaimniecības Universitātes. Latvijas Universitātē līdz šim sagatavoja speciālistus grāmatvedības, partikas prečzinības, nepartikas prečzinības, finanšu un kredīta, tirdzniecības ekonomikas specialitātēs. Ik gadus no šīs augstskolas darbu nozarē saņēma vairāk nekā 50 absolventu.

No Latvijas Lauksaimniecības Universitātes Latvijas PBS saņem speciālistus ēdiena sagatavošanas tehnoloģijas un piena rūpniecības tehnoloģijas specialitātēs. Pēdējos četros gados no šīs augstskolas darbu nozarē saņēma galvenokārt ēdiena gatavošanas speciālisti.

Vidējo izglītību iegūst Valsts tirdzniecības tehnikumā un Kooperatīvās tirdzniecības tehnikumā, masu profesijas - valsts un kooperatīvajai tirdzniecībai pakļautajās arodvidusskolās. Rīgas tirdzniecības tehnikumā laika posmā no 1988.gada līdz 1991.gadam klātienē un neklātienē nodalēs sagatavoja 1956 jaunos speciālistus tirdzniecības grāmatvedības, partikas prečzinības, nepartikas prečzinības un partikas tehnologu specialitātēs. Vislielākais jauno speciālistu izslaidums bija 1989.gadā - 503 absolventu. Pēdējos divos gados absolventu skaits ir samazinājies par 57 cilvēkiem. 1992.gadā, salīdzinot ar 1988.gadu, absolventu skaits ziņas nodalē ir samazinājies par 69,2 %.

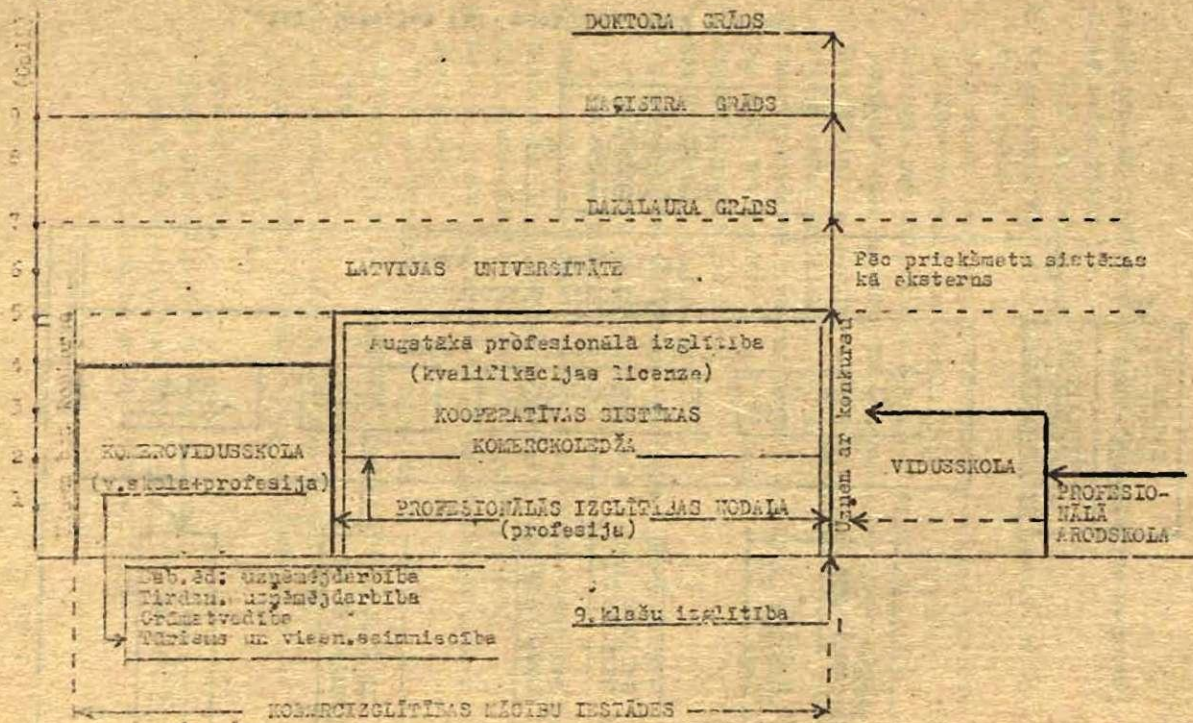
Rīgas kooperatīvais tehnikums laikā no 1988. gada līdz 1991. gadam klātienē un neklātienē nodalās apmācīja grāmatvešus, plaša profila prečziņus un ēdienu gatavošanas tehnologus. Šai laika periodā darbam nozūrē bija sagatavoti 1588 cilvēki, no tiem 45,5 % bija ieguvuši prečziņa profesiju. Arī šeit ir vērojama absolventu skaita samazināšanās tendence.

Rīgas kooperatīvā aroļvidusskola sagatavo darbanācībantus, pavārus, konditorus, pavārus-konditorus un bagādniekus. Pēdējo četru gadu laikā no 1017 profesiju ieguvušiem cilvēkiem 625 vai 61,5 % bija pavāri. Atsevišķi paterētāju kooperācijas darbinieki augstāko izglītību ieguva bijušajās Padomju Savienības paterētāju kooperācijas sistēmas institūtos (Maskavas kooperatīvais institūts, Gomēļas kooperatīvais institūts, Poltavas kooperatīvais institūts). Šais augstskolās varēja iegūt pārtikas un nepārtikas prečziņa, tirdzniecības ekonomista un grāmatveša diplomus. Ik gadu no NVS augstskolām nozūrē saņēma 9-15 jaunos speciālistus. Pašlaik studentu nosūtīšana uz NVS augstskolām vairs nenotiek, bet mācības tajās vēl turpina 54 cilvēki.

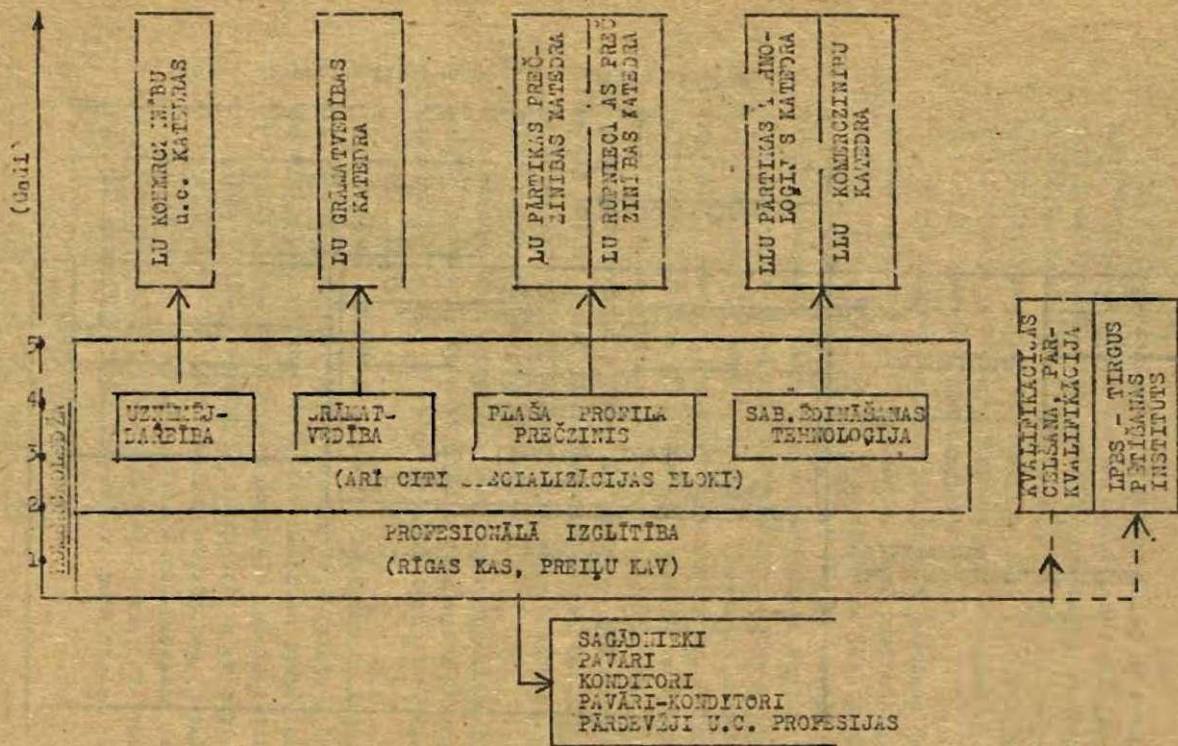
Sakarā ar valsts tirdzniecības reorganizāciju un dažādu īpašuma formu attīstību tirdzniecībā ir nepieciešams pārskatīt, kur un kādās specialitātēs tiek un tiks gatavoti kadri.

Pēc mūsu domām, LPBS mācību iestādes ir Latvijas republikas komercizglītības sastāvdaļa (skat. 1. attēlu). Tās apmierina, galvenokārt, tirdzniecību laukos ar etniski arī laukos dzīvojošo jauniešu speciālistiem.

LPBS mācību iestādes ir nodrošinātas ar labu materiāli tehnisko bāzi (ēkas mācību vajadzībām, kopmītnes, mācību tehniskie līdzekļi utt.). Tāpēc uzskatām par mērķtiecīgu Latvijas republikā veidot komercloģisku uz LPBS un materiāli tehniskās bāzes, kura strādā LPBS



1.att. Komercoizglītības iestāžu sistēma



2.att. Latvijas PBS mācību iestāžu sistēma

pakļautībā un galvenokārt apmierina Latvijas kooperācijas kadru vajadzību.

Kadru sagatavošanas koncepcija:

1. Komercoizglītība Latvijas Republikā ir jāveido kā vienota sistēma.
2. LPBS mācību iestādes ir Latvijas Republikas komercioizglītības sistēmas sastāvdaļa (sk. 1. un 2. att.).
3. Uzskatām par mērķtiecīgu Latvijas Republikā veidot komerckoledžu uz LPBS RKT materiāli tehniskās bāzes.
4. Komerckoledžas darbības mērķis ir sniegt augstāko profesionālo izglītību.
5. Komerckoledžā kā struktūrvienības ietilpst RKL, RI-gas KAE, Freilju KAV un kvalifikācijas celšanas kursi.
6. Mācību ilgums 3 gadi.
7. Komerckoledžas studentus veido:
 - profesionālās arodskolas absolventi, kurus turpināt mācības rekomendē pedagoģiskā padome,
 - vidusskolu absolventi.
8. Komerckoledžas labākie (sekmīgākie) absolventi, noklausoties un nokārtojot kā eksterni bakalaura studiju eksāmenus LU, var saņemt bakalaura grādu.
9. Koledža specialistus attiecīgajās profesijās gatavo atbilstoši:
 - LPBS pasūtītajai studiju programmai,
 - koledžas studiju programmām specializāciju virzienos.
10. Rekomendējam komerckoledžā šādas specialitātes:
 - uzņēmējdarbība (tirzniecība, sabiedriskā ēdināšana, ražošana),
 - grāmatvedība,
 - plaše profila prečzinis,
 - sabiedriskās ēdināšanas tehnoloģija,
 - tūrisma un viesnīcu saimniecības vadītāji.

11. Profesionālajai izglītībai vēlams šāda specializācija: sagādnieki, pavāri, konditori, pavāri - konditori, pārdevēji, oficioanti.

12. Profesionālajai izglītībai līdzekļus veido LPBS un LR Izglītības ministrija.

Profesiju piešķir komercloledža. Profesionālās izglītības un komercloledžas specialitātes apstiprina LPBS.

Kvalifikācijas celšanas kursu darbību paplašina ar mērķi:

- iegūt papildzināšanas savā specialitātē atbilstoši tirgus ekonomikas vajadzībām,
- speciālistiem, kuru darba vietas tiek likvidētas, dot iespēju pārkvalificēties atbilstoši darbinieka un patērētāju kooperācijas interesēm.

Līdzekļi pārkvalifikācijai daļēji jāsaņem arī no attiecīgām Latvijas Republikas institūcijām.

Ņemot vērā, ka ir tendence apvienot augstākajās mācību iestādēs mācību un zinātnisko darbu, būtu mērķtiecīgi komercloledžā kā struktūrvienību iekļaut LPBS tirgus pētīšanas institūtu. Šis struktūrvienības līdzekļus veido no attiecīgi noslēgtiem līgumdarbiem.

Apskatīsim mācību iestāžu galvenos finansēšanas avotus.

Līdz ar pēdējos divos gados notiekošo straujo inflāciju, darba samaksas, materiālu un energoresursu cenu pieaugumu plānotie LPBS mācību iestāžu uzturēšanas izdevumi pieauguši vidēji 3,5 - 3,6 reizes. Jāņem vērā, ka šie uzturēšanas izdevumi paredzēti minimālā līmeņa nodrošināšanai un neietver izmaksas iestāžu materiālās bāzes paplašināšanai, iekārtu atjaunošanai un normālai funkcionēšanai. Tomēr arī šis finansējuma pieaugums iespējams tikai, maksimāli sasprindzinot LPBS finanšu ievākšanas iespējas. To kāpināt līdz nepiecie-

šamajam līmenim praktiski nav iespējams, kardināli nemainot līdzšinējo mācību iestāžu tīklu un to struktūru un saimniecisko statusu.

Jāņem vērā tas, ka galvenie mācību iestāžu finansēšanas avoti šodienas saimnieciskajos apstākļos ir praktiski apzināti un fiksēti, tāpēc galvenā vērība attīstības koncepcijā jāpievērš šo avotu izmantošanas struktūras pilnveidošanai.

Pirmais finansēšanas avots ir LPBS līdzekļi savas sistēmas mācību iestāžu uzturēšanai. Līdz šim tas ir bijis praktiski vienīgais finansēšanas avots, kurš ik gadus caurmērā konstanti daļu sava budžeta atvēlējis izglītības iestādēm. Ar šī finansēšanas avota palīdzību pagaidām vēl ir iespējams uzturēt pašreizējo mācību iestāžu tīklu, taču vispārējā budžeta apstākļos izdevumus izglītībai nāksies ja ne samazināt, tad saglabāt 1992.gada līmeni. Tas nozīmē, ka tālākās finansēšanas iespējas no šī avota ir izsmeltas un jārod alternatīvi risinājumi. Tie varētu būt - mācību iestāžu pārvaldes struktūru reorganizācija, citi finansēšanas avoti.

Par vienu no finansēšanas avotiem būtu uzskatāms valsts budžets. Līdz ar Latvijas Republikas izglītības likuma spēkā stāšanos, valsts uzņemas atbildību gan par vispārējo, gan speciālo, profesionālo un augstāko izglītību, piešķirot šiem mērķiem valsts budžeta asignējumus. Domājams, ka LPBS mācību iestāžu reorganizācijas rezultātā izveidojusies vienotā mācību iestāde (koledža) varētu pretendēt arī uz asignējumiem no valsts budžeta vismaz I un II pakāpes speciālistu apmācībai, kas paredz gatavot strādnieku profesijas - pārdevēju, pavārus, uzskaitvežus u.c.

Jāņem vērā valsts budžeta ierobežotās iespējas un to, ka Latvijas Republikas Izglītības likuma paredz prioritāti vispārējās izglītības nodrošināšanai,

taid valsts budžeta līdzekļu nepietiek, lai LPBS sistēmai nodrošinātu kvalificētu darbinieku sagatavošanu. Tas nozīmē, ka jau zemāka līmeņa speciālistu apmācībai būs nepieciešams piesaistīt gan LPBS paredzētos kadru sagatavošanai līdzekļus, gan uzņēmumu un organizāciju līdzekļus, kā arī privātpersonu iemaksas.

Otrais finansēšanas avots ir kadru pārtitēju - dažādu nozaru uzņēmumu un organizāciju maksājumi par speciālistu apmācību. Uzskatām, ka pašreizējā situācijā būtu jāveido diferencēta šo līdzekļu piesaiste. Apmērojami, ka PPS uzņēmumu un organizāciju kadru pieprasījums jāfinansē, kombinējot centralizēto (nozaru) un decentralizēto (uzņēmumu) finansēšanu.

Trešais finansēšanas avots varētu būt oitu tautas saimniecības nozaru uzņēmumu un organizāciju vēlēšanās sagatavot kvalificētus kadrus, izmantojot LPBS mācību bāzi, pedagogisko personālu utt., sedzot izglītības izdevumus. Šis finansēšanas avots, mēsuprāt, ir piemērojams visu pakāpju speciālistu apmācībai un pielietojams kā papildinājums pirmajam finansēšanas avotam līdz pilnīgai mācību iestādes nosloādei.

Ceturtais finansēšanas avots - maksājumi no privātpersonām, kuras grib iegūt izglītību LPBS mācību iestāžu sistēmā.

Piektais finansēšanas avots - mācību iestādes komercdarbība. Šis finansēšanas avots pašreiz ir visnozīkākais. Pašreiz mācību iestādes šo līdzekļu avotu nov izmantojušas atbilstoši to potenciālajām iespējām. Budžeta līdzekļu deficīts apstākļos šīs darbības virzīens ir strauji izvērsams. Koledžas direktora vietnieka funkcijās nepieciešams ietvert pienākumus nodarboties ar dažādu finansēšanas avotu piesaisti, lai nodrošinātu efektīvu mācību iestādes materiāli

tehniskās bāzes izmantošanu. Iespējas līdzekļu sagādē būš atkarīgas no kolektīvai pieejami tajām pilnvarām un patstāvības pakāpes.

Centralizējot un reorganizējot apmācību procesu un saturu, kadru un materiālo bāzi, var panākt ne vien kvalitatīvu mācību procesa uzlabošanu, bet iegūt zināmu mācību iestāžu uzturēšanas līdzekļu ekonomiju. Mācību iestādes jau 1992. gada 1. ceturksni ir ceļšās ekonomē līdzekļus, taču analizējot to ekonomisko struktūru, jāsecina, ka rezultāts nav saņemts. Atvoldtā līdzekļu ekonomija inflācijas un lavīnvaida izdevumu pieaugstinašanās apstākļos nav iespējama. Mācību līdzekļu ekonomiju iespējams panākt galvenokārt uz adalnisrācijas štatu samazinašanas rēķina, ar jāvāc mācību iestāžu reorganizācijas gaitā.

Kolektīvas komercdarbības izvēšanas galvenie virzieni varētu būt:

1. Materiāli tehniskās bāzes izmantošanas efektivitātes noteikšana pašreizējā periodā ar mērķi izstrādāt biznesa plānu nenoslogoto telpu un mācību bāzes izīrēšanai peļņas iegūšanas nolūkā. Pašreiz telpu īres maksas Rīgā vārstas no 40 līdz 500 rubļ. par 1 m² mēnesi. Lai iegūtu 3220 tūkst. rubļ., pēc pašām minimālākajām likmēm ir jāīrē 1712,5 m², pēc maksimālākajām - 137 m² telpas.

2. LFDS tirgus pētišanas institūta zinātniskā potenciāla nodrošināšana ar pasūtījumiem.

3. Saimnieciskās autonomijas paredzēšana Preiļu KAV, kas ļautu uz komerciāliem pamatiem organizēt tur Latgales zonas nozarēs kadru pārkvalifikāciju un kvalifikācijas celšanu.

4. Pedagoģisko kadru izmantošanas intensificēšana, organizējot klātienē un nāklātienē īstotīgā apmācības kursu interesentiem (grāmatveidā, finansēs, no-

dokļu aprēķināšana, mazais bizness u.c.). Šie ir tikai galvenie avoti papildu finansu līdzekļu iegūšanai, kas pieejami kolektīvas spēkiem. Iespējamā ekonomija, ko dotu mācību iestāžu sistēmas reorganizācija tikai vienā no iespējamajiem papildus līdzekļu piesaistes gadījumiem, atspoguļota 3.tabulā.

3.tabula
Iespējamā līdzekļu ekonomija, reorganizējot
LPBS mācību iestāžu sistēmu

(tūkst.rbl.)

	Tehnikurs	Arodskola	Kopā	Ekonomija
1992.gada plān.	7298	4148	11446	
Matiskā līdzekļu ekonomija arodskolā l.ceturksni	-	181	181	436
Tehnikuma priekšlikumi štatu samazināšanā	255	-	255	
Papildu priekšlikumi				
1) štatu vienību samazināšana	50	23	73	
2) līdzekļu ekonomija uz štatu vienību samazināšanas rēķina	605	775	1380	1380
3) uz apkures un transporta izdevumu samazināšanas rēķina	-	107	107	107
4) papildu līdzekļu ieguve no arodskolas telpu izīrēšanas un tml. pasākumiem	-	822	822	822
Kopā	605	1704	2309	2309

Visas iespējas ir dziļi un detalizēti jāizstrādā pēc mācību iestāžu attīstības koncepcijas pieņemšanas un tālākās darbības virziena noteikšanas.

Latvijas Republikas Patērētāju biedrību savienības sistēmas attīstības koncepcija var tikt realizēta etapos.

Pirmajā etapā realizē pasākumu kompleksu sistēmu, kas saistīta ar patērētāju kooperācijas rīcību iestāžu organizatoriskās struktūras reorganizāciju. LPPS rīkojums par kooperatīvās koleģijas izveidošanu un Rīgas kooperatīvā tehnikuma un profesionāli tehniskās skolas reorganizāciju (vai likvidāciju). LPPS komisijas izveidošana mācību iestāžu reorganizācijai.

Otrajā etapā - koleģijas kā vienota izglītošanas kompleksa mācību darbības sākuma nodrošināšana.

Trešajā etapā - izglītības iegūšanas daudzpakāpju struktūras reālā izveidošana Rīgas kooperatīvajā koleģijā. Šajā etapā būtu jāveic uzdevumi:

1. Integrēto, nepārtraukto mācību programmu un plānu izstrādāšana pirmās apmācības pakāpēm. Mācību plānu un programmu ekspertīze.
2. Mācību un metodiskās dokumentācijas izstrādāšana (kopā ar LU, LLU u.c. speciālistiem) visam apmācības periodam. Līgumu noslēgšana ar mācību iestādēm par speciālistu kopīgu sagatavošanu (LU, LLU, vidusskola).
3. Komercdarbības izvērtēšana koleģijas ietvaros esošā materiāli tehniskā un intelektuālā potenciāla pilnīgākai izmantošanai un papildu līdzekļu piesaistīšanai.
4. Koleģijas kompleksa izmantošanas komercprojektu izstrādāšana darbības virziena paplašināšanai.
5. Kadru sagatavošanas sistēmas un starptautiskās finansēšanas attīstības koncepcijas (programma) sagatavošana ielešanai Starptautiskajā Kooperatīvajā Aliansē.

STUDIJU PROCESS STUDENTA VĒRTĒJUMA

Viens no augstskolu pedagoģijas kā humanitāras zinātnes uzdevumiem ir pētīt studentu studiju procesā, viņu socializāciju, mācīšanās un profesionālos mērķus. Vācu komunikatīvajā didaktikā tiek pausta atziņa, ka vērtīgu informāciju var iegūt, iesaistot studentus studiju procesa vērtēšanā. / 1 /

Mūsu pētījuma mērķis bija noskaidrot, kā studenti šodien vērtē studiju procesu un paši sevi, savas zināšanas, prasmes un spējas. Studentu anketēšana, intervēšana un testēšana tika veikta Latvijas un Tibingenas (VFR) universitātes) 1991./92.māc.gadā. Aptauja aptvēra 29 LU Ekonomikas, Bioloģijas un Svešvalodu fakultātes I un II semestra studentus, 32 Tibingenas universitātes pedagoģijas specialitātes I un II semestra studentus, 26 LU Ekonomikas un Geogrāfijas fakultātes III un IV semestra studentus un 28 Tibingenas universitātes pedagoģijas, bioloģijas, ķīmijas specialitātes studentus.

Izvēloties studiju virzienu, katram studentam ir seva studiju motivācija. Motivācijas pamatojumu var noskaidrot ar jautājumu: kādēļ Jūs iestājāties šinī augstskolā? Apsekojot studentu atbildes, ieguvām sekojošus rezultātus:

Studiju izvēles motīvi 1.tabula

Motīvs	%			
	Latvijas universitāte		Tibingenas universitāte	
	I -II sem.	III-IV sem.	I -II sem.	III-IV sem.
Vēlājos turpināt mācības	73	71	72	57
Saistīja nākamā profesija	45	50	50	39
Interesēja studiju priekšmets	62	39	70	33

Kā atzīmēta vācu pedagogiskajā literatūrā, studiju motivāciju galvenokārt var aplūkot divos aspektos: pirmkārt, tā vīzīta uz izglītības turpināšanu, otrkārt, izšķirošā nozīme ir profesijas apguvei. Iegūtie rezultāti rāda, ka latviešu studentu vidū dominē vēlēšanās turpināt mācības. Ja salīdzina latviešu studentu atbildes I-II un III-IV mācību semestrī, ir redzams, ka pavisam vācu interese par profesiju, bet samazinās interese par priekšmetu. Turpretī vācu studentiem ir izteikta interese par studiju priekšmetu, pie kam interese par priekšmetu studiju laikā palielinās no 78 % līdz 93 %. Šo atšķirību mūsdiā varētu izskaidrot arī ar studentu vecumu: Aptaujāto vācu studentu vidū 31 % ir vecāki par 25 gadiem, kamēr Latvijā I-IV semestra studenti ir galvenokārt 18-20 gadu veci.

Kā rāda pētījuma materiāli, intereses par studiju priekšmetu vācu studentiem ir noturīgas un intensīvas. Dominējošais faktors - interese par studiju priekšmetu ietekmē arī studiju organizācijas formu izvēli. Vēlamākās studiju organizācijas formas vācu un latviešu studentu vērtējumā izkārtotas 2. tabulā rangu kārtībā:

2. tabula

Studiju darba organizācijas formas

Latvijas universitāte		Studiju organizācijas formas	Tibingenas universitāte	
I-IIsem, III-IV sem.			I-II sem, III-IVsem.	
3.	5.	Lekcijas	5.	4.
4.	3.	Semināri	1.	1.
2.	2.	Prakses	4.	2.
4.	5.	Patstāvīgais darbs	3.	3.
1.	1.	Ekskursijas	2.	2.
3.	4.	Konsultācijas	6.	4.

Ievēriņa saista ekskursijas kā studiju darba organizācijas forma, jo tā rangu tabulā ieņem pirmās vietas. Bet tas ir speciāls jautājums, kura pamatojums ir jāmeklē pedagoģiskajā psiholoģijā. Pedagoģiskā aspektā interesantu pamatojumu savai izvēlei par labu semināriem intervijās sniedz vācu studenti: "seminārs mani saista ar to, ka tā ir kooperācijas forma starp docētāju un mazāku studentu grupu"; "seminārā es apgūstu zinātniski pētnieciskā darba prasmes"; "seminārā es varu brīvi sarunāties ar docētāju un studiju biedriem"; "seminārā es mācos veidot dialogu, apmainos domām, strīdos, pierādu"; "semināris palīdz man atrisināt daudzus neskaistos jautājumus un problēmas"; "seminārā es gūstu sava darba novērtējumu".

Gan vācu, gan mūsu pedagoģiskajā literatūrā uzsvērts, ka vērtējumam ir būtiska nozīme studijās.

Darba gaitā vēlējamies noskaidrot, kura cilvēka izteiktais vērtējums par sasniegto studentiem šķiet visnozīmīgākais. LU I un II semestra studentiem visbūtiskākais ir docētāja un paša vērtējums, III un IV semestra studentiem nozīmīgs ir tikai paša vērtējums. Tībingenas universitātes I un II semestra studenti par visnozīmīgāko uzskata paša un drauga vai draudzenes vērtējumu, III un IV semestra studenti - docētāja un paša vērtējumu.

Iegūto rezultātu ticamību palielina studentu atbildes uz papildjautājumu: ja Jums studiju laikā mācīšanās rastos grūtības, kura padoms Jums būtu visnozīmīgākais? LU I un II semestra studenti pēc padoma grieztos pie docētāja, bet III un IV semestra studenti palaužas tikai paši uz sevi. Tībingenas universitātes I un II semestra studenti padomu lūgtu draugam vai draudzenī, III un IV semestra studenti - studiju biedriem. Māsuprāt, visai zīmīgā atšķirība latviešu un vācu studentu uzskatos izskaidrojama ar vācu studentu lielo patstāvību, atbildību

un citādi organizēto studiju procesu.

Pētījuma gaitā iegūtie rezultāti ļauj secināt, ka studentu iesaistīšanās studiju procesa vērtēšanā palīdz

1. - atrast studiju tehnoloģijas optimālo variantu,
2. - precizēt studiju mērķi un tā realizācijas formas,
3. - noskaidrot studentu attieksmi pret studiju procesu un to ietekmējošos faktoros,
4. - noskaidrot studiju procesa vērtēšanas kritērijus, kas nodrošina rezultātu vērtēšanas objektivitāti un taisnīgumu.

L i t e r a t ū r a

1. B.Berendt, H.O.Gralki, H.Hecht, H.W.Hoefert.
- Hochschuldidaktik. - Salzburg, 1979
2. L.Huber, I.Bürmann, R.Francke, W.Schmidt. Auswertung, Rückmeldung, Kritik im Hochschulunterricht. Band I, II
- Hamburg, 1978
3. M.Jenne, M.Krölger, V.Müller-Plantenberg. Student in Studium. - Stuttgart, 1969
4. W.Wagner. Uni-Angst und Uni-Bluff. - Berlin, 1977
5. Бабанский Ю.К. Научные основы оптимизации педагогического процесса // Избранные педагогические труды.
- М.: Педагогика, 1989

R. Garleja

WHAT CAN ONE EXPECT FROM EDUCATION IN LATVIA

Education is one of the main ways of passing on and receiving the historical experience of mankind.

Via education development and continuity occurs. Education is never anything ready completed, once and for all to be attained, to be measured, because it is a process which spurs on, teaches how to think, molds the style of life, conduces to mental activity.

Therefore the education system, especially higher educational establishments pay much attention to clarification what the youngsters themselves are expecting from it, and how we can be helpful to them.

By the questionnaires the students desires are found out and they are the following:

- to acquire basic knowledges and the professional skills,
- to master art of communication, faculties of contacts and collaboration,
- to acquire the ability of decision - talkings,
- to develop the creative aptitudes,
- to acquire and comprehend the role of the theory and to find ones place in life and adequacy to the spirit of time,
- to comprehend the main trends in the contemporary society and global problems.

The youth culture today advances to a leading place, internationalization of various processes in different spheres of life is increasing. Therefore in a personality it is necessary to form tolerance, responsibility, respect towards social, religious and ethnic problems.

In the economy domain the technology and character of work undergoes sweeping changes in Latvia. Latvia tries to

come closer to Western pattern of economy and labour relations. We learn to do without administration, to make independent decisions, to act in a creative manner.

A sacred objective and task of the Latvia people is to retain the culture. It comprises awareness of human identity, ethical ideals, virtuous action.

Evidently, this problem is not alien to all people in the world. It is regretful that in the minds of men the conviction is increasing, gaining strength of derivative postulating relativity and venality of values, sceptical, nihilistic attitude towards the spiritual and mental values. Chaos of lives values sets in.

Such a small state as Latvia alone seeks for power to get out of this chaos and to create harmony.

Therefore we enter in to the world, searching for people with similar opinions, endeavour to balance our mental needs.

Simultaneously we strive to keep our Latvian idiosyncrasy, inheritance of folklore and spiritual values, to find an optimum ratio between oneself and belonging to the world in ones national consciousness. We hope to be as great as our will.

Summarizing said above concerning education and development:

- the objective of education at all and in Latvia is to form and develop personality and individuality, develop of volition, aptitudes and mental activity;
- to use the intellectual potential:
- science, art, music to form orientation of individual values;
- to form communicative skills and faculties as well as human relations;
- to cultivate awareness of ones national identity in connection with the entire world;
- to develop argumentation and responsibility in behaviour, action, decision, taking to sponsor the humanity in an individual;

- to enlighten, to cast light on the good, beautiful and genuine element in a human being.

Nothing is eternal with the exception of changeability itself, we treat human development as a continuous process which is not overwhelmed with organized education and other.

The process of a human being goes on all his lifetime. It's a selforganizing system, the struggle of differences between the known and unknown, between what is gained and what intended.

Besides intellectual values are also changing and developing, becoming more and more democratic, functional spheres tend to become more algorithmic. It's determined and lead by the struggle, by contrasts in all its many-sidedness:

- the organized - unorganized;
- the necessary - occasional;
- the accurate - chaotic and other.

The struggle of contrasts goes on in each individual everyone, but not in a similar way, the process is not standardized. Therefore education and directions of cultural development must be based on philosophical principles, outside secular values, the motivation being human love and individuality.

Therefore the principal aims of education today choose to become means of uniting nations and peoples spiritually developing mental values in the young people and having a tendency of collaboration, readiness to realize and maintain during their lifetime.

For this reason, like in other West European countries, education in various forms of collaboration with science exists in Latvia, for example:

- 1) Association for the Advancement of Baltic Studies (AABS)
- 2) Baltic Research Fund (BRF)
- 3) Baltic Academic Centre in Riga (BAC)
- 4) United World Colleges - Latvia UWC - National Committee of Latvia.

"Mecenāts" Ltd. cooperate with national committees in Denmark, Norway, Poland. These colleges develop high intellectual and spiritual potential in students, high moral standards, moral ethical qualities (courage, sympathy (compassion), endurance, friendship, need of collaboration). There are students of the 16 - 18, irrespective of race, nationality, sex, their position in society and family status.

The colleges offer full universal compulsory secondary education and give a chance to get a diploma (degree) of International Baccalaureat confirmed by International Council in Geneva. This degree is approved in 650 universities in 60 countries.

5) There is the Baltic Research Fund (BRF) in Latvia and SOROS Foundation led by Vita Matīsa from Switzerland for financial and contental support of education in Latvia.

6) A great deal of attention is devoted to global collaboration of academic education and science. The World's Latvian scientists congress was organized in Riga 1991 to coordinate it.

Research and education relationships between the Baltic States and the USA provide information and consultation about studies and research work in the Baltic states and other countries; provide research of education by special programs in humanities and social sciences (IAMZA) Association of Latvian academic teaching staff and scientists.

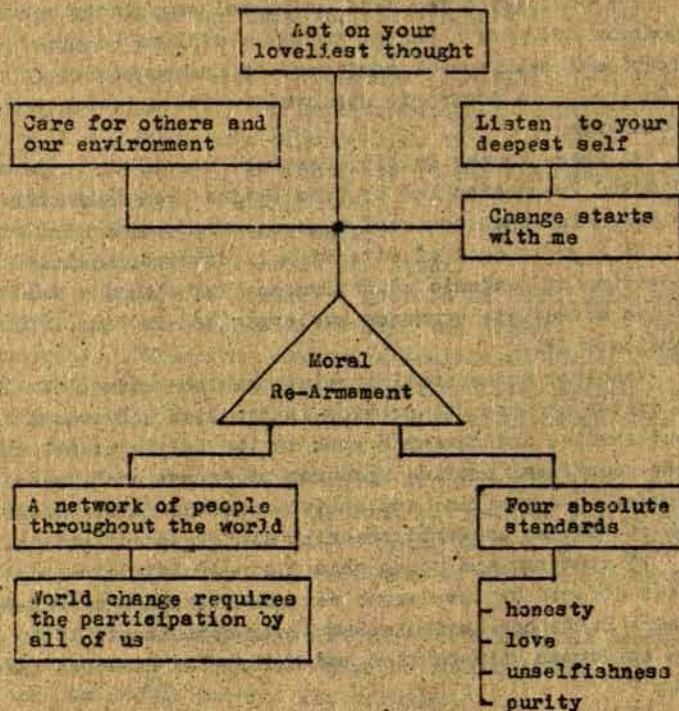
7) Students and young scientists of Latvia use possibilities offered by the German service of academic exchange (DAAD - Deutscher akademischer Austauschdienst) to do fieldwork in German Universities and scientific research institutes.

8) The centre of information will be founded in the University of Latvia this year. The possibility to get information about the teaching process abroad and demands set to eventual students "Education Advising Centre".

a) There are students corporations suchas:
Lettonia, Selonis, Telavia, Lettice, Lataviensis, Letgolia,

Fr. Livonica, Philanonica, Varavikanes, Daugavietes and others have been reestablished.

If we all learn from each other, and serve to each other walls between parts of society will fall. This is the aim of the conference "Moral Re-Armament" (have a look at the table):



ANOTĀCIJA

Rakstā galvenā uzmanība veltīta iekšējās, intelektuālās attīstības un morālās brīvības mijattiecībām; norādīta uz faktoriem, kuri jāattīsta studiju saturā, lai veidotu presmi ieskatīties sevi un sekmētu morālo brīvību starpperācnu attiecībās.

KOOPERATĪVĀ TIRDZniecība LATVIJĀ

1991. gada pirmajā pusē Latvijas patērētāju biedribu savienībā tika izstrādāta koncepcija, kuras galvenais mērķis bija rekomendēt ipašuma attiecību pilnveidošanas ceļus, pārejot uz tirgus attiecībām, parādīt patērētāju kooperācijas vietu un lomu Latvijas saimnieciskajā sistēmā, tāl saimnieciskās un sabiedriskās darbības l'otderīgam un ipatnības salīdzinājumā ar pārējām tirdzniecības sistēmām.

Koncepcijas izstrādēšanā piedalījās tādi vadoši Latvijas patērētāju biedribu savienības darbinieki kā M. Jevsējeva, M. Kokina, A. Veips, kā arī Latvijas Universitātes docētāji V. Vasiļjevs, M. Viksnis un dotās publikācijas autors, kā arī Latvijas tautsaimniecības institūta direktora vietnieks, ek. zin. kand. I. Ruduše.

Pēc tam, kad 1991. gada 6. augustā Latvijas Republikas Augstākā Padome savā lēmumā pieņēma likumu "Par kooperatīvajām (kopdarba) sabiedrībām", Latvijas Republikas patērētāju biedribu savienības Padomes vienpalāmtā sasaukuma piektā sēpulce (kura notika 1991. g. 10. oktobrī) šajā koncepcijā "Par Latvijas patērētāju kooperācijas organizatoriski tiesiskās sistēmas un ipašuma attiecību pilnveidošanu" izklāstīto atzina par parcižu un pieņēma izpildei.

Dotās koncepcijas galvenās tēzes izklāstītas šajā publikācijā.

Kooperatīvās kustības pirmsākumi pasaulē ir meklējami 19. gs. pirmajā pusē, kad, pieaugot rūpnieciskajai ražošanai un reize ar to arī tirdzniecībai, ļaušu kopas organizējās, lai radītu alternatīvu privātajai tirdzniecībai. Pirmo kooperatīvu galvenais uzdevums bija apgādēt savus biedrus ar nepieciešamām, pēc iespējas lētākām precēm.

Latvijas teritorijā pirmās patērētāju biedrības tika organizētas 1865. gadā Rīgā, 1961. gadā Jelavā un Liepājā. No šobrīd pastāvošajām patērētāju biedrībām Latvijā visvecākā ir Priekules patērētāju biedrība Liepājas rajonā, kura dibināta pirms 100 gadiem, t. i., 1932. gadā.

Pirmie kooperatīvi (patērētāju biedrības) veidojās relatīvi mazi, ar nelielu biedru skaitu, to apgrozījums bija neliels, bet materiāli tehniskā bāze vāja.

Pirms pirmā pasaules kara Latvijas teritorijā darbojās jau 88 patērētāju biedrības. Lauku rajonos tās sūka veidoties tikai galvenokārt 19. gs. beigās (piemēram, 1899. g. Lielēzerē un pēc tam arī Saldū, Līgatnē, Vecpiebalgā un citur).

Pēc patstāvīgas valsts nodibināšanas sākās strauja patērētāju kooperācijas attīstība un 1940. gada sākumā Latvijā jau bija 225 patērētāju biedrības. Praktiski patērētāju kooperācija bija aptvērusi gandrīz visus Latvijas pagastus, jo no 517 pagastiem patērētāju biedrību veikali nebija tikai 49 pagastos (tātad vairāk nekā par 90% aptverta bija visa Latvijas teritorija). Šeit lietderīgi atzīmēt, ka 11 Latvijas pilsētās (no 59) vēl tomēr patērētāju biedrības nedarbojās. Pirmskara patērētāju biedrību veikalos bez ikdienas pieprasījuma precēm tirgoja arī lauksaimniecības mašīnas, šķirņu dzelzi u. c. lauksaimniecībā izmantojamās preces.

Līdz 1940. gadam bez 594 veikalēm patērētāju kooperācijai Latvijā vēl piederēja 162 blakusuzņēmumi, tani skaitā 14 maizes ceptuves, 3 dzirnavas, 24 mašīnu koplietošanas punkti, 14 lina piegādes punkti un citi, tādi kā olu, ādu un vilnas piegādes punkti.

Uz 1940. gada 1. anvāri visu Latvijā darbojošos patērētāju biedrību bilanču bruto kopējā summa bija 17,1 milj. latu.

Trīsdesmito gadu beigās,oti trauji palielinājās patērētāju biedrību līdzdalība citos uzņēmumos un sasniedza 3 milj. latu. Tani skaitā Centrālajā Savienībā "Turība" tika ieguldīts vairāk nekā 1 milj. latu.

Pēc 1937. gada visām Latvijas teritorijā esošajām patērētāju biedrībām bija jābūt par biedru Centrālajā Savienībā "Turība" un jāpakļauj savai darbība Latvijas lauksaimniecības kameras revīzijām.

Par biedriem pirmskara Latvijas patērētāju biedrībās varēja būt ne tikai pilngadību sasniegušas fiziskas personas, bet arī juridiskas personas, tani skaitā pašvaldības iestādes, kā arī citas kopdarbības sabiedrības. Raksturīgi, ka Latvijas Republikas Augstākā Palome 1922. gada 24. martā izdarīja grozījumu savā 1911. gada 6. augusta likumā (par to norādīts augstāk) un nolēma, ka par kooperatīvo (kopdarbības) sabiedrību biedriem var būt ne tikai fiziskas, bet arī juridiskas personas.

Patērētāju biedrību biedri varēja izmantot dažādus biedrību organizētos pakalpojumus, kā arī saņemt daļu no peļņas dividendes veidā. Bez tam patērētāju biedrību biedriem tika dotas tiesības iegādāties preces, nosakot zināmu atlaidi.

Ja līdz 1937. gadam jebkura no patērētāju biedrībām varēja noteikt savu biedru paju apmērus, tad pēc 1937. gada šī paja bija vienota visām patērētāju biedrībām - proti 50 latu. Katram patērētāju biedrības biedram (fiziskai personai) bija jābūt vismaz vienai pajai, bet juridiskām personām - 10 pamatpajām. Par patērētāju biedrības saistībām katrs biedrs

atbildēja tikai savas pamatpajās apjomā. Šeit lietderīgi atzīmēt, ka katram patērētāju biedrības biedram pie jautājumu izlemšanas balsojot neatkarīgi, tā, cik paju viņš arī nebūtu iemaksājis, bija tika vienas balsis tiesības.

Visās patērētāju biedrībās nepastāvēja nekādi ierobežojumi jaunu biedru uzņemšanai.

Bez jau minētajām patērētāju biedrībām Latvijā populāras bija arī skolēnu patērētāju biedrības, kurās apvienojās 21,5% (vairāk nekā 1/5 daļa) visu Latvijas skolēnu. Pavisam šajās biedrībās sastāvēja 17,3 tūkst. skolēnu, 1,2 tūkst. skolotāju un 2 tūkst. bijušo skolēnu. Šajās biedrībās, kopumā ņemot, 1939. gadā pārdeva preces par 428 tūkst. latu (galvenokārt rakstāmlietas un burtnīcas).

Turpinot ieskatu Latvijas kooperācijas vēsturē - proti, laika posmā līdz Latvijas okupācijai 1940. gadā, jāatzīmē, ka 1907. gadā lauku patērētāju biedrības apvienojās pie Rīgas Lauksaimniecības centrālbiedrības, kura atvēra savu "Konsumveikalu" ar atsevišķu valdi kā izpildu orgānu. 1910. gadā šis "Konsumveikals" pārtapa par patstāvīgu sabiedrību "Konsums", bet 1918. g. šī sabiedrība pāriet uz jauniem statūtiem, paliekot par patērētāju biedrību savienību ar nosaukumu: Centrālā savienība "Konsums".

Tam pašā laikā daļa strādnieku patērētāju biedrību (kooperatīvu), kuras galvenokārt organizējās pilsetās, bija apvienotas Latvijas patērētāju biedrību savienībā.

Pēc valsts apvērsuma 1934. gadā ar valsts prezidenta lēmumu tika centralizēta visa patērētāju kooperācijas vadības sistēma un, likvidējot "Konsumu" un Latvijas patērētāju biedrību savienību, nodibināta Centrālā Savienība "Turība", nododot tai visas saistības (tiesības un pienākumus).

1939. gada beigās Centrālajā Savienībā "Turība" bija apvienotas 440 organizācijas, tani skaitā 225 (visas) Latvijas teritorijā darbojošas atērtāju biedrības. Vēl Centrālā Savienība "Turība" apvienoja pienšaimnieku saiedrības (18), krajaizdevumu un kredīta biedrības (7), akciju sabiedrības (12) u.c.

Centrālajai Savienībai "Turība" pavisam bija 21 nodaļa, no tām 18 provincē un 3 Rīgā. Centrālās daļas tirgū bija vairumā vārtiku, būvmateriālus, naftas produktus, dzelzs izstrādājumus, minerālmēslus, spēkberību u.c., kā arī eksportēja preces uz Argentīnu (kur bija savs birojs) un importēja zirgus.

No lauku nodaļām tikai ar vairumtirdzniecību nodarbojās piecas. Daļēji ar vairumtirdzniecību nodarbojās divas, bet pārējās tirgoja tikai mazumā. Jāpiezīmē, ka tās nodaļas, kuras tirgoja tikai mazumā, galvenokārt bija izvietotas Latgalē.

Nobeidzot ieskatu Latvijas kooperācijas vēsturiskajā attīstībā, jāpiezīmē, ka kopdarbību Latvijā (tani skaitā arī patērtāju kooperāciju) atbilstoši 1937. g. 17. jūnija Ministru Kabineta likumam ("Likums par kopdarbības sabiedrībām un savienībām") kopumā koordinēja, vadīja, kontrolēja un revidēja Kopdarbības revīziju un organizācijas padome un birojs. Padomi savukārt vadīja Latvijas Lauksaimniecības Kāmeras priekšsēdētājs un tās sastāvā ietilpa arī Centrālās Savienības "Turība" padomes priekšsēdētājs. Dotā padome pieņēma ziņojumus par kopdarbību, izdeva instrukcijas sabiedrībām un piešķīra revīzijas tiesības revīzoriem.

Kopdarbības revīzijas un organizācijas birojs veica jaunu kopdarbības sabiedrību organizēšanu, kopdarbības propagandu, taupības un noguldījumu propagandu, kopdarbības sabiedrības revīzijas un instruēšanu, revidenta sagatavošanu, kursu un senāksmju organizēšanu, un izdeva žurnālu "Darbnieks". Savukārt Centrālā Savieni-

ba "Turība" izdeva žurnālu "Mūsu Mājas Viesis".

Pēc otrā pasaules kara patērētāju kooperācija laukos faktiski kļuva monopolstāvokļa noteicēja, jo nav citas alternatīvas kā vienīgi kolhozu tirgus, bet nepārtikas preču tirdzniecības jomā - nekādas.

Uz 1992.gada 1.janvāri patērētāju kooperācija nodrošina 36 % no visa republikas preču apgrozījuma, kā arī 19 % preču resursu (tātad gandrīz 1/5 daļu) republikas vajadzībām un apkalpo vairāk nekā 1.milj. 300 tūkst. lauku, strādnieku ciematu un mezpilsētu iedzīvotņus.

Uz 1991.gada 1.janvāri Latvijas patērētāju kooperācijas sistēmā bija 3511 mazumtirdzniecības un 2053 sabiedriskās ēdināšanas vienību, 3 republikāniskas un 16 rajonu vairumtirdzniecības bāzes (1991.g. noorganizēja vēl vienu republikānisko vairumbāzi), 29 sagādes punkti, 39 ražošanas uzņēmumi un 20 autosaimniecības.

Jāpieminē, ka tieša republikas patērētāju biedrību savienības pakļautībā ir 41 tirdzniecības uzņēmums, 4 vairumbāzes, 9 rūpkombināti, 2 sagādes organizācijas, 4 zvērsaimniecības.

No 1988.gada patērētāju kooperācija pārņēma Latvijas kolhozu tirgus un tos bijušos Latvijas PSR Tirdzniecības Ministrijas Ceļu restorānu uzņēmumus, kuri atradās lauku apvidos.

Patērētāju kooperācijas sistēmas darbība mūsdienās balstās uz tēdiem principiem kā brīvprātība, saimnieciskā patstāvība, biedru tieša līdzdalība patērētāju biedrības lietu pārvaldīšanā.

Pamatojoties uz kooperatīvās demokrātijas principiem, patērētāju biedrības un to savienības (augstākstāvošie centri) veido savas vēlētas pārstāvniecības, izpildu un kontroles institūcijas; Augstākā pārstāvniecības (pārvaldes) institūcija patērētāju biedrībās ir pilna biedru konsapulce, kuru var aizstāt biedru pilnvaroto apulce.

Savukārt rajonos, kur darbojas vairākas patērētāju biedrības, augstākā pārstāvniecības institūcija ir no atbilstošām rajonu patērētāju biedrībām izvēlēta pilnvaroto sapulce. Latvijas Republikā augstākais patērētāju kooperācijas centrs ir Latvijas Republikas patērētāju biedrību savienība, kur augstākā pārstāvniecības institūcija ir no rajoniem ievēlēto pilnvaroto kongress.

Lietderīgi piebilst, ka patērētāju kooperācijas darbība balstās uz saimniecisko aprēķinu, pašfinansēšanos un atmaksēšanos.

Lai operatīvi veiktu kārtējo darbu un nodrošinātu tā kontroli patērētāju biedrībās un to savienībās, no patērētāju kooperācijas paju biedru vidus uz 5 gadiem ievēl valdi kā ikdienas izpildu institūciju un tās priekšsēdētāju. Veikalu, ēdnīcu un citu patērētāju biedrību saimnieciskās darbības objektu pārbaudei paju biedri ievēl kooperatīvās kontroles komisijas.

Nobeidzot šo ieskatu patērētāju kooperācijas sistēmas attīstībā, vēl dažus vārdus par patērētāju kooperāciju Rietumeiropas valstīs.

Rietumeiropas valstīs kooperatīvu tradicionālās darbības jomas ir tirdzniecība, pakalpojumi, pārtikas preču ražošana. Tur kooperācija visplašāk ir attīstījusies lauku apvidos.

Kopš saviem pirmsākumiem daudzu desmitu gadu laikā kooperatīvi, ko bija izveidojuši vai nu paši patērētāji, vai sīkuzņēmēji, centās panākt saimnieciskās darbības decentralizāciju, tuvinot kooperatīva pārvaldi tā biedriem, to darba un dzīves vistai.

E. Fortiģš

I. Medne

LATVIJAS IEKŠĒJĀ TIRGUS ATTĪSTĪBA

Pašlaik neeksistē pabeigtas ekonomiskas teorijas, kurās būtu aprakstīti un izpētīti procesi, kuri norisinās pārejas periodā no centralizētas ekonomikas uz tirgus ekonomiku. Rietumu valstu zinātnieki šai problēmai nepievērša uzmanību tāpēc, ka tirgus mehānisms šajās valstīs attīstījās un turpina attīstīties vairāk nekā simts gadu. Austrumeiropā un arī Latvijā šī problēma kļuva aktuāla tikai pēdējā laikā.

Pārejas perioda galvenā problēma ir ekonomikas elementu savstarpējā saistība. Nevar nomainīt vienus elementus, nemainot pārējos elementus. No šajienes izriet secinājums, ka daudzi ekonomiski pārkārtojumi ir veicami vienlaicīgi, protams var būt atsevišķas novirzes laikā. Ja šo prasību neievēro, tad zūd ekonomisko pārkārtojumu efekts. Līdz ar to galvenais teorētisko pētījumu mērķis ir noskaidrot, kāds minimālo ekonomisko pārkārtojumu apjoms nodrošina to efektivitāti. Visu vienlaicīgi izdarīt nevar, un strauja pāreja no centralizētas ekonomikas uz tirgus ekonomiku radīs haosu. Ir jānodrošina apstākļi, kad ekonomikas destabilizācija tiek novēsta līdz minimumam. No otras puses, jāņem vērā arī tas, ka pārejas periodā saglabājas arī dažas vecās pārvaldes formas, kuras ir nepieciešamas, lai novērstu ekonomikas destabilizāciju. Tomēr paliek atklāta jautājums, cik lielā mērā veco pārvaldes formu saglabāšana bremzēs vai arī vispār apstādinās jauno pārvaldes formu ieviešanu.

Ievērojot iepriekš minēto, autori piedāvā veikt sekojošu pasākumu kompleksu, kurš nodrošinātu Latvijas iekšēja tirgus veidošanu tā tradicionālajā izpratnē:

Nr. p: k.	Pasākums	Tehnoloģija	Rezultāts un izpildes kārtības nosacījumi. Komentāri.
1	2	3	4
1.	Pasākumi produkcijas starptautiski standartizācijai	Pievienošanās starptautiskajai standartizācijas sistēmai (ISO)	ISO noteikumi paredz produkcijas un pakalpojumu atbilstību noteiktām prasībām, standartiem, tehniskajiem noteikumiem, kā arī pastāvošajai likumdošanai u.c. normatīvām prasībām (ekoloģiskām, drošuma, enerģijas un materiālu ekonomijas utt.)
2.	Produkcijas sertifikācijas ieviešana	Pārtikas un bērniem domāto preču sertifikācijas sistēmas obligāta ieviešana	Sistēmai jāgarantē jebkura tirgotāja tiesības pieprasīt no ražotāja iepirkamo preču sertifikātu, sekojoši līdz ar iepirkšanas brīdi pilnu atbildību par kvalitāti un drošumu jāuzņemas tirgotājam
3.	Jaunu tehnoloģiju radīšanas un ieviešanas stimulešana	Likums par amortizācijas atskaitījumiem	Amortizācijas atskaitījumi jānosaka, izmantojot ASV pieredzi, lai uzpēmēji būtu ieinteresēti pēc iespējas ātri ieviest jaunas tehnoloģijas. Amortizācijas laiks ir jāsaīsina, kā arī jāizveido saraksts par izdotanām summām, saskaņā ar ko ražo-

1	2	3	4
			tājs sāk maksāt nodokli no amortizācijai atskaitītās summas, ja šī summa nav ieguldīta jaunā tehnoloģijā
4. Ražošanas izdevumu noteikšanas kārtības maiņa	Izdarāmas izmaiņas produkcijas ražošanas izmaksu aprēķināšanas kārtībā		Vienlaikus ar izpirkšanu gadījumā izpirkšanas maksa ir sedzama no peļņas, bet nav ierakstāma ražošanas izdevumos
5. Produkcijas noieta tirgus izpēte un stimulēšana	Mārketinga pētījumu centra izveidošana un tirzniecības atašeju ienesta radīšana		Vienlaikus ar ražošanas privatizāciju jāapzina iekšējais un ārvalstu tirgus, lai radītu iespējami optimālo ražošanas struktūru un, veidojot labvēlīgu muitas politiku, stimulēt produkcijas noieta ārvalstīs
6. Preču marķēšanas un kodēšanas sistēmas ieviešana	Pievienošanās starptautiskajai konvencijai par harmonizēto preču aprakstīšanas un kodēšanas sistēmu. Ieviest EAN un nacionālos preču kodus un		Harmonizētās sistēmas preču nomenklatūra pilnībā atbilst gan muitas, gan statistisko dienestu vajadzībām. EAN un nacionāla preču kodēšanas un marķēšanas sistēma atvieglo gan iekšējo, gan ārējo tirzniecību.

1	2	3	4
		marķēšanas veidus. Šo darbu vēlamas veikt, izmantojot ārvalstu palīdzību	
7. Tirdzniecības reorganizācija un privatizācija	Veicama sakarā ar tirdzniecības demonopolizācijas un privatizācijas programmu		
8. Kreditpolitikas izmaiņas	Likumi par blanko kreditu, par negodīgu kreditu	Procentu likme ir saistāma ar sertifikātu. Ja sertifikāts ir starptautiskais, tad procentu likme samazināma	
9. Savstarpēja norēķinu par precēm un pakalpojumiem reorganizācija	Pasākumi, kas atvieglo vekselu apgrozību		
10. Biržu darbības pārvalde	Izmaiņas likumā par biržām	Prešu biržas darbība jāstimulē tikai izejvielu, materiālo resursu un lauksaimniecības produktu tirdzniecībai. Pārējā tirdzniecība atvieglojama	

1	2	3	4
			vairumtirdzniecības firmām un tirdzniecības namiem
11. Eksporta un importa asociāciju veidošana	Iebojums likumā par konkurences veicināšanu un monopoldarbības ierobežošanu		Vairumtirdzniecības un mazumtirdzniecības uzņēmumi var apvienoties eksporta un importa asociācijās atbilstoši eksporta vai importa veikšanai
12. Kārtība valsts monopola realizācijai	Likums par valsts monopola realizāciju		Valsts monopolpreču tirdzniecību organizē ATM
13. Vērtspapīru tirgus regulēšana	Likums par vērtspapīriem. Izveidojams konsultāciju centrs		Konsultāciju centra uzdevums palīdzēt iespējami ātrā laikā apgūt operāciju kārtību ar vērtspapīriem saskaņā ar likumu
14. Pievienošanās JNO ĢA 1985.g. patērētāju interešu aizstāvības principiem	Principi izmantojami patērētāju tiesību aizstāvības virziena izveidošanai, kā patstāvīga		Pieņemami sekojoši likumi: - par patērētāju tiesību aizsardzību, - par tirdzniecības kodeksu, - par nodziedīgu tirdzniecību,

1	2	3	4
	tiesisko nor- mu sistēma		<ul style="list-style-type: none"> - par cenu reklāmu, - par dēmpinga cenu lieto- šanas aizliegumu, konku- rences apstākļos. <p>Patērētāju interešu aiz- stāvības sistēmai jāic- tver:</p> <ul style="list-style-type: none"> - patērētāju fiziskās drošības nodrošināšana, - patērētāju ekonomisko interesu aizstāvība, - preču un pakalpojumu drošības un kvalitātes normu izstrāde, - patērētāju asociāciju un kooperatīvu veidoša- nas sekmēšana, - kompensāciju procedūru izstrāde par patērētā- jiem nodarīto zaudējumu un kaitējumu atli- dzināšana

Jā minētie pasākumi tiks veikti ilgākā laika periodā, tad esošā ekonomikas nestabilitāte saglabāsies un var rasties situācija, kad būs jāstiprinās pie stingras kontroles, t.i., pie centralizētas ekonomikas.

MĀRKETINGA PĒTIJUMI KĀ TIRGUS PRODUKTS

Pasaules ekonomika savā attīstībā ir nogājusi vairākus posmus. Pagājušā gadsimta beigās tika radīta ražošanas infrastruktūra, bez kuras nebūtu iespējama tālāka ekonomikas attīstība. Mūsu gadsimta sākumā ekonomikas attīstību raksturo strauja rūpniecības attīstība, kas orientējas uz masveida ražošanu. Saražotie produkti bija samērā viendabīgi un galvenā problēma, kuru nācās risināt firmu vadībai, bija ražošanas efektivitātes paaugstināšana. Šo problēmu atrisināja tādējādi, ka tika palielināts ražošanas apjoms, izmantojot to pašu resursu izlietojumu uz vienu produkcijas vienību. Šim posmā mārketinga galvenais uzdevums bija atrast pircēju un pārdot produkciju par oenu, kas būtu zemāka nekā konkurentam. Šim procesam attīstoties, tirgus tika piesātināts ar relatīvi viendabīgiem produktiem un arvien vairāk sasniegtas realizācijas problēma. Un tāpēc 50.-60. gados sākās pāreja uz jaunu ekonomikas attīstības posmu. Ja iepriekšējais attīstības posms vēsturē ieguva kā industriālās sabiedrības posms, tad šo posmu ekonomikas vēsturē parasti apzīmē kā postindustriālās sabiedrības attīstības posmu. Tā raksturīgākā iezīme ir ražošanas pārorientācija no masveida ražošanas uz elastīgi un relatīvi nelielu sēriju ražošanu, kas atbilst patērētāju individuālajām prasībām. Šādā pārorientācijas rezultātā firmas vadībai nākas risināt problēmas, kuru lielākā daļa ir saistīta ar firmas ražošanas iespēju saskaitošanu ar tirgus vajadzībām. Tādēļ pieaug mārketinga nozīme, jo ar mārketinga palīdzību firmas vadība iegūst informā-

ciju par to, ko grib iegādāties paterētāji, kādu cenu viņi gatavi maksāt par izvēlēto produktu, kādas ir pieprasījuma izmaiņas dažādos reģionos, kāda būs peļņa, cik efektīva ir reklāma utt. Savukārt šādas informācijas sagatavošana nav iespējama bez kvalificēti veiktiem mārketinga pētījumiem. Tā kā mārketinga pētījumi ir derbietilpīgi un dārgi, tad šos pētījumus parasti veic specializētas firmas, kuru produkts ir informācija. Līdz ar to arī paši mārketinga pētījumi ir specifisks produkts, kuram jāatbilst noteiktām tirgus prasībām.

Mārketinga pētījumi sastāv no vairākiem posmiem:

1. Pētījumu objekta noteikšana.
2. Pētījumu shēmas izstrādāšana.
3. Informācijas savākšana.
4. Informācijas analīze.
5. Pētījumu atskaites sagatavošana un iesniegšana.

Šajā darbā neaplūkosim mārketinga pētījumu pirmos četrus posmus, no kuriem katrs ir atsevišķas analīzes objekts. Galveno vērību veltīsim pēdējam posmam - pētījumu atskaites sagatavošanai un iesniegšanai, jo tieši šajā posmā pētījumi iegūst produkta formu, t.i., atskaites formu. Šajā atskaitē ir jāparāda veikta darba rezultāts, un tajā pašā laikā tajā ir jāievēro pacūrtājs individuālās iezīmes. kaut arī nav stingri noteiktas atskaišu formas, kas derētu visās situācijās, parasti tiek izmantota sekojoša shēma:

1. Titullapa
2. Satura rādītājs
3. Tabulu (grafiku, diagrammu) rādītājs
4. Kopsavilkums vadītājiem
 - a) mērķi
 - b) rezultāti
 - c) secinājumi
 - d) rekomendācijas

5. Izklāsts
 - a) ievāds
 - b) metodika
 - c) rezultāti
 - d) nosacījumi
6. Ieteikumi un rekomendācijas
7. Pielikumi
 - a) paraugu plāns
 - b) datu vākšanas formas
 - c) izklāsta pielikta tabulas.

T i t u l l a p a. Titullapā jāizrāda nosaukums, kas atklāj pētījuma būtību, datums, izstrādātājorganizācijas nosaukums, kā arī pasūtītājorganizācijas nosaukums. Ja atskaite ir konfidenciāla, titullapas vajadzētu būt to darbinieku vārdiem, kas tā ir paredzēta.

S a t u r a r ā d i t ā j s. Satura rādītājā pēc kārtas uzrādīti visi daļu un nodaļu nosaukumi un tām atbilstošo lappušu numuri. Tas darīts, lai palīdzētu lasītājiem atrast tās nodaļas, kas uz viņiem visvairāk attiecas.

T a b u l u r ā d i t ā j s. Uzrādīti tiek visi vizuālo elementu nosaukumi un lappušu numuri. Šis rādītājs var būt gan uz vienas lapas ar satura rādītāju, gan uz atsevišķas lapas.

K o p s a v i l k u m s v a d i t ā j i e m. Tas ir īss, koncentrēts apraksts par jautājumiem, kas ir svarīgi pašā atskaitē. Tā kā daudzi darbinieki lasa tikai šo kopsavilkumu, tad ir ārkārtīgi svarīgi, lai tas būtu akurāti un labi uzrakstīts. Šis kopsavilkums ir domāts tieši lēmumu pieņēmējiem un tam ir jābūt tādum, lai viņi to varētu izdarīt.

Kopsavilkums vadītājiem vai štū sastāvēt no:

- 1) pētījuma mērķis
- 2) galvenās problēmas būtība
- 3) svarīgi tie rezultāti.
- 4) secinājumi
- 5) rekomendācijas lēmumu pieņemšanai.

I z k l ā s t s. Pētījuma detaļas tie atspoguļo as izklāstās, kas sastāv no (1) ievada, (2) metodikas, (3) rezultātiem un (4) losacijumiem.

(1) **I e v a d s.** Ievada uzdevums ir iepazīstināt lasītāju ar problēmas vēsturi, lai ļūtu pilnīgāk izprast pašr pētījumu. Ievada apjoms un detalizācijas pakāpe ir pilnībā atkarīgs no lasītāja sagatavotības. Varētu tikt apskatīta arī problēmas pētījumu priekšvēsture.

(2) **M e t o d i k a.** Metodikas nodaļās nolūks ir aprakstīt pētījumu metodes - paraugu plānojumus, datu savākšanas un analīzes procedūras. To nereti ir diezgan grūti uzrakstīt. Ir jāparāda detaļas, lai lasītājs varētu akceptēt lietotās metodes būtību, bet nedrīkst arī viņu nogurdināt. Jāizvairās no tehnisku žargona lietošanas. Datu jāapraksta, vai nodoms bija pētnieciņks vai izšķirošs, vai informācijas avoti bija primāri vai sekundāri. Tāpat būtu jānorāda, vai informācija tika vākta novērojumaos vai aptaujās. Lasītājam ir jāzina, kas ir tiecī iekļauts respodertu kopā, oik tā ir bijusi liela. Metodikas nodaļā tiek apkopoti pētījumu projekta tehniskie aspekti tā, lai tie būtu saprotami "natehniskem" lasītājam un lai viņā radītu pārliiecību par lietoto procedūru kvalitatī. Tehnisko detaļu minimumu atstājot šajā nodaļā, pārējās varētu ievietot kādā pielikumā tiem, kurus šīs detaļās interesē īpaši.

(3) **R e z u l t ā t i.** Lielāko atskaites daļu veido pētījumu rezultāti, kuri ir pētījumu objekta būtāvu jāaptver iespējami vispusīgi. Rezultāti un informācija jāpasniedz loģiskā secībā, it kā stāsti stāstu. Atskaitē par rezultātiem jāparādās autora redzes viedoklim, kam loģiski jāsaucas ar atskaiti kopumā; tas nav tikai bezgalīga abulu un grafiku virkne; rezultātiem jābūt organizētiem tādā loģiskā secībā, lai varētu izdarīt secinājumus.

(4) **I e r o b e ž o j u m i.** Katram pētījumam ir savas vajās vietas, kuras ir skaidri un precīzi jānorāda. Šajā procesā pētniekam vajadzētu izvairoties no vājo vietu nozīmes mazinašanas, kā arī no paša pētījuma kvalitātes noliedzināšanas. Šīs nodaļas mērķis ir ļaut lasītājam lemt par pētījumu rezultātu pamatotību. Mērķotība pētījumos ierobežojumiem par amatu ir piemēru izvēle, iespējamā atbilstošu neadekvativitāte un metodikas nepilnības. Secinājumu un ieteikumu nodaļas rakstīšanu dabiski ietekmē noskaidrotie un apzinātie pētījumu ierobežojumi. Pētnieka profesionālais pienākums ir skaidri informēt lasītāju par šiem ierobežojumiem.

S e c i n ā j u m i un I e t e i k u m i. Secinājumiem un ieteikumiem ir loģiski jāizriet no iesniegtajiem rezultātiem. Secinājumus vajadzētu tieši saistīt ar pētījumu atklājumiem un, pamatojoties uz šo saistību, varētu formulēt ieteikumus: vaudziem darbiniekiem un pētniekiem šķiet, ka pētniekam neva dzētu dot ieteikumus. Viņi pastāv uz to, ka ieteikumiem darbībai ir jāatspoguļo lēmuma pieņēmēja pieredze un saprāts, bet pētnieka ieteikumi var būt vairāk orientēti uz pētījuma atklājumiem. Turpretī citi ir pārliecināti, ka pētījumu atskaitē ir jāsaturs arī ieteikumi. Viņi pamato, ka lēmuma pieņēmēja redz kontaktu, kurā šie ieteikumi ir ļoti un tāpēc ir labāk, ja tie ir iekļauti pētījuma

atskaitē. Pirmkārt, pētniekam ir jākoncentrējas uz lēmuma problēmu un jādome par ar to saistītām darbībām. Otrkārt pētniekam ir jānovērtē pētījuma plašākas vadošās kategorijās un jāizprot pētījuma loma lēmuma pieņemšanas procesā. Un galu galā pētnieks var ieteikt to tādu, kas lēmuma pieņemējam jāņem vērā. Taču pēdējos pētījumos atbildība gule uz lēmuma pieņemēju un pētījuma atskaitē priekšlikumos izteiktajām rekomendācijām var sekot un var arī nesekot.

Pielikumi. Pielikumu mērķis ir dot iespēju ievietot materiālu, ko nav absolūti nepieciešams iekļaut atskaitē pašā. Šis materiāls parasti ir specifiskāks un sarežģītāks nekā tas, kas ir galvenajā atskaitē un ir rakstīts, lai apmierinātu tehniskāk orientēta lasītāja vajadzības. Pielikumi bieži satur informācijas vākšanas veidlapu kopijas, piemēru atlases plāna detaļas, sagaidāmās statistiskās kļūdas, instrukcijas intervētajiem (datu savācējiem) un sīkākas statistiskās tabulas, kas saistītas ar datu analīzes procesu.

Īpašā parādīšana. Ja jums ir jāniedz klausītājam daudz skaitļu, lai aprakstītu tehnisku procesu, grafiskie līdzekļi dos iespēju novadīt informāciju līdz auditorijai daudz ātrāk. Divi visvairāk lietotie grafiskie līdzekļi ir tabulas un diagrammas. Tie ne tikai ļauj atskaitē vieglāk lasīt un saprast, bet arī uzlabo tās izskatu. Šī nodaļa parādīs, kā dažādos veidos attēlot lielu datu daudzumu, lietojot tabulas un diagrammas.

Svarīgākie ieteikumi grafisko līdzekļu lietošanai. Parasti vislabāk ir ievietot ilustrāciju tekstā, ja lasītājam būs vajadzība vērsties pie tās, lasot tekstu.

Tā būtu jānovietoti oik tuvu vien iespējams atbilstošajā vietā tekstā. Ja iecerētā ir papildu informācija vai tā ir ļoti gara, to no ieto pielikumos. Vienmēr iepazīstiniet lasītāju ar ilustrāciju pirms tās. Parasti pietiks ar pāris teikumiem. Jūs varat izcelt ekstrēmālas vai vidējas vērtības, citus datu aspektus, kas ir nozīmīgi jūsu atskaites izveidei. Tomēr nevajadzētu aplūkot nenozīmīgas detaļas situācijas ilustrēšanai - tas lasītājam šķitīs lieki un nogurdinoši. Visiem grafiskajiem līdzekļiem vajadzētu saturēt sekojošus elementus:

- 1) Tabulas vai diagrammas numurs. Tas ļauj viegli izdarīt atsauces atskaites tekstā.
- 2) Nosaukums. Nosaukumam skaidri jānorāda uz tabulas vai diagrammas saturu.
- 3) Apzīmējumi pie asīm. Tie norāda lielumus, kuru attiecības tiek parādītas.
- 4) Piezīmes zem teksta. Tās paskaidro kādu tabulas vai diagrammas elementu vai daļu.

Datus var parādīt tabulas vai grafiskā formā. Grafiskā forma ietver sevi datu demonstrēšanu vizuāli interpretējamos lielumos. Vienkāršība ir galvenā priekšrocība grafiskai datu demonstrēšanai. Diagrammas var veidot tā, lai pīssalīstītu uzmanību svarīgākajiem momentiem, ko no tik skaidri vār izdarīt ar tabulām vai vārdos. Tās ir ātre un pievilcīgs veids, kā izteikt skaitļus, attiecības un sakarības. Kad dati ir jūms pokā, ir jāizvēlas to vislabākā grafiskā interpretācija. Tas izklausās viegli, bet izlemēt, kura forma ir pati piemērotākā, var būt visai grūts uzdevums. Aplū. bloku un līniju diagrammas ir visbiežāk lietotie vizuālās reprezentācijas veidi saliktos datiem.

A p l ū a d i a g r a m m a. Aplū diagramma ir viens no vienkāršākajiem un efektīvākajiem veidiem, kā

parādīt proporcionalitātes attiecības. Tas ir aplis, kas sadalīts segmentos tā, lai katra segmenta lielums atbilstu veselā daļai. Zīmējums parāda tabulā esošos datus apla diagrammā. Ievērojiet, cik skaidri zīmējums attēlo skaitļu relatīvās atšķirības. Sargieties no tendences pārmerīgi daudz informācijas ielikt vienā apla diagrammā. Ja dalījums ir pārāk sīks, nav vietas, kur ierakstīt apzīmējumus un diagramma ir nepārskatāma. Palieliniet pie dalījuma piecās līdz sešās daļās un segmentu grupu, kuras pārstāv rādītājus, kuru procenti mazāki par pieci, apvienojiet segmentā "pārējie". Viens ērts veids, kas kļuvis populārs biznesā, ir segmentu atdališana no kopējā apla, lai pievērstu uzmanību un izceltu svarīgākās informācijas daļas, bet tas padara diagrammu komplicētāku skatītājam. Neizceliet vairāk par vienu vai diviem segmentiem. Cits veids, kā uzsvērt svarīgos segmentus, ir iekrāsot tos košās krāsās. Aplā diagrammas neder laika ritējuma attēlošanai, tās neļauj salīdzināt vairāk kā vienu datu grupu vienā diagrammā. Dažādu datu grupu salīdzināšanai būtu nepieciešamas vairākas aplu diagrammas. Ja rodas situācija, kurā jālieto vairāk nekā četras aplu diagrammas, ieteicams tā vietā izvēlēties bloku diagrammu.

B l o k u d i a g r a m m a s. Bloku (vai "stabīgu") diagrammās datu skaitliskais lielums atspoguļojas bloku dažādajos garumos, kas zīmēti attiecībā viens pret otru vertikālā vai horizontālā mērogā. Ja bloku diagramma ir rūpīgi izveidota, tā ir visseprotnākais grafiskais attēls. Bloku diagrammas ir vislabākās sarežģītu attiecību un daudzpakāpju salīdzināšanas gadijumos. Lai salīdzinātu vairākas atšķirīgas datu kopas, lieto bloku grupu diagrammas. Bloku grupas izokatē ir līdzīgas atskaitēi - tā paliek svarīgākās lietas kopā un tad sadala informāciju specifiskās kategorijās. Tās

lieto dažādu, bet radniecīgu datu salīdzināšanai grupas ietvaros vai pa laika periodiem. Vienkāršības labad bloku grupu diagrammās nevajadzētu pārniegt četras datu grupas un četrus datu tipus. Ir ļoti svarīgi precīzi izlikt visus apzīmējumus bloku grupu diagrammās. Katrai grupai ir jābūt apzīmējumam un arī katrs bloks grupā ir jādefinē. Tā kā parasti pietrūkst vietas visiem šiem apzīmējumiem, blokus iekrāso dažādās krāsās un krāsu nozīmes pieraksta atsevišķi zem diagrammas.

L i n i j u d i a g r a m m a s: Līniju diagrammas efektīvi ilustrē tendences laika periodā. Šīs diagrammās lieto nepārtraukto līniju, lai parādītu saistību starp datu punktiem. Līniju diagrammām būtu jānodrošina priekšroka salīdzinājumā ar bloku diagrammām sekojošās situācijās:

- 1) dati attiecas uz ilgu laika periodu,
- 2) tiek salīdzinātas vairākas datu virknes,
- 3) uzdevs tiek likts uz attīstības tendencēm, nevis uz tekošo vērtību,
- 4) tiek parādītas sadalījuma biežuma tendences,
- 5) lieto daudzvērtību skalu,
- 6) jāparāda prognozējamās vērtības, interpolācija vai ekstrapolācija.

Skaitļotāju grafiskās iespējas var ātri un ērti parādīt pētījumu datus apla, bloku vai līniju diagrammas veidā. Ir izstrādātas speciālas skaitļotāju grafikas programmu paketes, kas papildina populāras datu analīzes programmu paketes. Šīs jaunās programmu paketes ļauj pētniekam strādāt tieši no lielajiem datu masīviem, izveidojot diagrammu virkni, iepriekš apskatīt tās uz grafiskā ekrāna un izvēlēties labāko, tad

ar īsas komandas palīdzību izvadīt to uz kādas no iekārtām. Tā kā kompānijas arvien vairāk orientējas uz tirgu, tās tiek pārpludinātas ar datiem par tirgu, sāncensiem un to tirdzniecības programmu efektivitāti. Skaitļotājs var izdot daudz vairāk datu nekā jebkurš pētnieks spēj pārbaudīt, interpretēt un pasniegt aptveramā veidā un skaitļotāju grafika var būt neatbilstību, ko rada tirgus informācijas pārbagātība un cilvēka pārslogotība, novēret, veicot analīzes un izdodot atskaites.

Bez jau iepriekš minētajiem nosacījumiem jāievēro vēl daži nosacījumi, kuru ievērošana dod pozitīvu rezultātu. Pirmkārt, tas ir stils; lai atskaitē būtu viegli lasāma, ir jāievēro sekojoši nosacījumi:

- 1) jāraksta vieglā biznesa valodā,
- 2) jālieto īsi vārdi un teikumi,
- 3) jābūt precīziem,
- 4) balti laukumi, rīndkopas, tabulas, diagrammas un grafiki padara lielu atskaiti vieglāk lasāmu,
- 5) jāizvairās no klišejām,
- 6) jāraksta ir tagadnē, īstenības izteiksmē,
- 7) citātu iestarpinājumi atskaitē padara to interesantāku un vieglāk lasāmu un var radīt lasītāja jaunas idejas.

Situācijā, kad ir zināms, ka klients nebūs iepriecināts par iegūtajiem rezultātiem (tie var nesaskanēt ar viņa līdzšinējo pieredzi vai ir pretrunā ar viņa iepriekšpieņemtiem lēmumiem), ir jāpieliek visas pūles, lai atskaitē rezultāti izskatītos pēc ierobežotas pieņemamāki pasūtītājam. Tomēr arī šādos gadījumos rezultāti ir jāapraksta objektīvi un jāpamato tie, ja klients tos apšaubā.

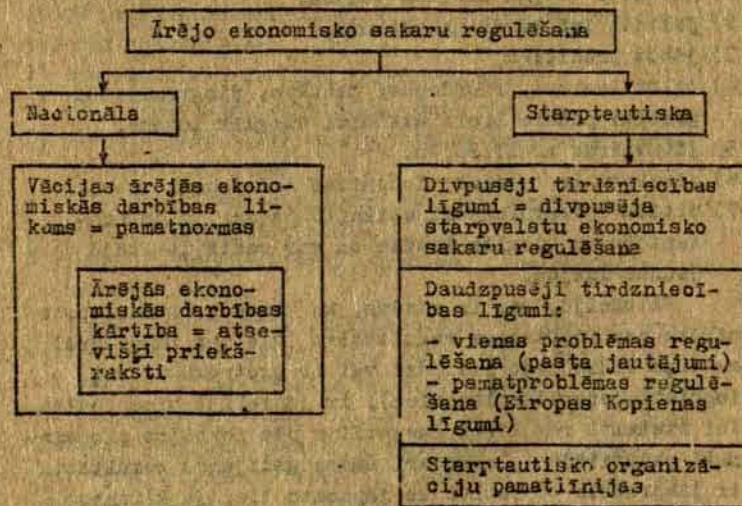
M. Lodziņa

ĀRĒJO EKONOMISKO SAKARU REGULĒŠANA

Ja starptautisko ekonomisko attiecību ekonomiskais pamats ir sabiedriskā darba dalīšana, tad tiesiskais pamats ir valets nacionālās likumdošanas daļa, kas regulē ārējos ekonomiskos sakarus, starpvalstu līgumi, starptautisko organizāciju lēmumi.

Kā piemēru valsts nacionālajai likumdošanai ārējo ekonomisko sakaru jomā apskatīsim Vācijas ārējās ekonomiskās darbības tiesisko nodrošinājumu.

Vācijas ārējos ekonomiskos sakarus regulē gan nacionālā likumdošana, gan starptautiskie līgumi un vienošanās.



Ārējās ekonomiskās darbības likums ir Vācijas ārējo ekonomisko sakaru pamatlikums, kurš tiek realizēts ar papildu priekšraksta - ārējās ekonomiskās darbības priekšraksta palīdzību.

Ārējās ekonomiskās darbības likums regulē:

- preču kustību, t.i., izvedumu, ievadumu un tranzītu,
- pakalpojumu kustību,
- kapitāla kustību,
- norēķinus,
- ārvalstu vērtību un zelta kustību,
- pārējos ekonomiskos sakarus starp Vāciju un ārvalstīm.

Šī likuma pamatprincips ir sekojošs: ārējie ekonomiskie sakari pamatā ir brīvi (bez ierobežojumiem). Dotā brīvība var tikt ierobežota tikai izņēmuma gadījumos. Ierobežojumi ierakstīti ārējās ekonomiskās darbības likumā, taču noteiktos apstākļos tiesisko priekšrakstu ietvaros tie var nedarboties.

Ārējās ekonomiskās darbības likuma realizēšanas kārtība ir priekšraksts, kas satur svarīgus preču, pakalpojumu un kapitāla kustības nosacījumus, kā arī informatīvos nosacījumus. Pēdējie nodrošina valdību ar nepieciešamo statistisko materiālu ekonomiskās politikas pamatprincipu veidošanai.

Otrs, ne mazāk svarīgs starptautisko ekonomisko sakaru tiesiskais pamats ir starptautiskie līgumi. Tie var būt divpusēji un daudzpusēji. Pie kam valstis ar centralizētu ekonomikas vadību starpvalstu ekonomiskie līgumi ieguva likuma spēku, bet tirgus attiecību valstīs šāda veida līgumi parasti ir ekonomiskās iniciatīvas akcepts, uz to pamata starp darījuma partneriem tiek slēgti līgumi - kontrakti.

Valsts ārējie ekonomiskie sakari ir pakļauti arī tām tiesiskajām normām, kuras izdod starptautiskās organizācijas, kuru dalībniece ir attiecīgā valsts.

Latvijas Republikas ārējās ekonomiskās politikas pamatvirzīenos akcents likts uz starpvalstu līgumiem un iekļaušanos starptautiskajās organizācijās, nevis uz nacionālās likumpaketes izstrādāšanu, kas regulētu tā ārējos ekonomiskos sakarus, un uz ārvalstu kredītu saņemšanu, nevis uz eksporta veicināšanu.

No starptautisko ekonomisko tiesību vispārārtzītiem principiem seko, ka neatkarīgi no citu valstu gribas, katra valsts savus ārējos ekonomiskos sakarus veido, pamatojoties uz:

- 1) muitas - tarifu sistēmu (importa, eksporta, tranzitnodoklis, tā noteikšana, iekasēšana),
- 2) importa - eksporta "kontingēšanas" sistēmu (preču ieviešanas, izvešanas ierobežošana uz laiku vai kvotu noteikšana, kas ierobežo ieviešanas vai izvešanas apjomu, kontingentu),
- 3) licenzēšanas sistēmu (preču ieviešana, izvešana pēc speciālām atļaujām - licencēm katrā atsevišķā gadījumā pēc ieinteresētās puses pieprasījuma), vai izvēloties tirdzniecības brīvību: brīva preču ieviešana - izvešana bez jebkādas valstiskas regulēšanas vai arī bez ārējās tirdzniecības un citas ārējās ekonomiskās darbības valsts monopola.

Ārējās tirdzniecības (tāpat kā jebkuras starptautiskās ekonomiskās darbības) regulēšana ir valsts ārējās ekonomiskās politikas īstenošanas līdzeklis.

Jā valsts ārējā ekonomiskā politika orientēta uz eksporta operāciju attīstību, tad to var sekmēt divos veidos: tieši un netieši.

- Tiešās eksporta stimulēšanas formas ir sekojošas:
1. Eksporta kreditēšana - valsts banka nosaka zemākas eksporta kredītu likmes un pagarina eksporta kredīta termiņu. Pirmām kārtām eksporta kredīti tiek piešķirti tādām precēm, kuru eksportēšana saistīta ar ilgtermiņa finansēšanu (mašīnas, iekārtas).

2. Eksporta kredītu veids apdrošināšana pret komerciāla un politiska rakstura riskiem (maksājuma neieņemšana, importētājvalsts ekonomiskus un politiskus situācijas maiņa u.tml.).
3. Nodokļu atvieglojumi eksportētājam, lai izvairītos no preces dubultīgas aplikšanas ar nodokli, ja eksportpreces parasti tiek apliktas ar nodokli importētāja valstī.
4. Tieša eksporta subsidēšana - ļauj ievērojami pazemināt preces cenu, tāpēc tiek uzskatīta par negodīgas konkurences veidu. Subsidiju izmantošanu stingri regulē GATT ietveros pieņemtā vienošanās par subsidijām un kompensējošām muitas nodevām. Eksporta subsidēšanu pieļieto lauksaimniecības produkcijas realizēšanai, kā arī lidmašīnu, kuģu eksportā.
5. Organizatoriska un informatīva palīdzība. Valsts struktūras piedalās izstāžu, gadatirgu organizēšanā ārvalstīs, apgādā firmas ar komercinformāciju.

Otrs eksporta veicināšanas veids - netiešais, kas saistīts ar ražošanas struktūras izmaiņām:

- izveidojot jaunas, uz eksportu orientētas nozares (piemēram, Latvijā tāda varētu būt - ādu apstrāde),
- modernizējot tradicionālās nozares, to produkciju pārveidošana atbilstoši pasaules tirgus prasībām (piemēram, lina rūpniecība Latvijā).

Uzdevumi, kas jāveic, izmainot ražošanas struktūru, ir sekojoši:

- jānodrošina ražošana ar garantētām izejvielām, kuriem jānodrošina pusfabrikātu piegādi;
- jānostiprina prioritārās un progresīvās ekonomikas nozares, orientējot uz eksporta ražošanas apkalpošanu.

Forma, kādā valsts netieši var veikt ārējās ekonomiskās darbības regulēšanu, ir - iekļaut ārējās tirdzniecības pamatvirzienus un uzdevumus, kā arī rūpniecī-

bas pārorientēšanu uz eksportprodukciju ilgtermiņa ekonomikas attīstības programmā.

Šādu programmu realizēšanas instrumenti:

- finansiālās investīcijas,
- tiešās subsīdijas,
- kompāniju aparāta atjaunošana un pilnveidošana par valsts līdzekļiem.

Minētos instrumentus pielieto, ja privātais bizness patstāvīgi nespēj pārvarēt grūtības atsevišķā nacionālās ražošanas vienībā.

Otra, ārējās ekonomiskās darbības valstiskās regulēšanas forma - selektīvās programmas, kas paredzi:

- atsevišķu nozaru prioritāti kredītošanā un subsīdēšanā,
- garantētos aizņēmumus,
- pasākumus nozaru cenu augšanas uzturēšanai vai novēršanai kopā ar protecionistisku importa politiku un citiem tirgus stabilizēšanas pasākumiem.

Trešā forma: valsts ārējās ekonomiskās politikas vispārējo principu izstrādāšana.

ASV to veic Valsts departaments; Anglijā, Vācijā, Japānā, Francijā - Ārlietu Ministrija. Šīs iestādes, piesaistot citas valsts iestādes:

- izstrādā likumprojektus, pasākumus ārējās tirdzniecības regulēšanai;
- nosaka globālo ārējo ekonomisko politiku un stratēģiju;
- nosaka tirdzniecības un valūtas politikas līdzekļu pielietošanas mērķtiecību (arī naudas politikas un kredīta politikas jomā);
- izstrādā rekomendācijas valdībai par ekonomisko attiecību attīstību ar atsevišķām valstīm, valstu grupām;

- savas valsts pozīcijas izstrādāšana un saskaņošana ar starptautisko ekonomisko organizāciju darbību (ANO, UNCTAP, Eiropas Savienība, SVF), kā arī ar starptautiskajām preču vienošanām;
- izstrādā rekomendācijas valdībai tirdzniecības politikas, valūtas - kredīta attiecību, aizņēmumu saņemšanas vai piešķiršanas jautājumos.

Ceturta forma, veicot kontrolregulējošo funkciju, paredz:

- muitas, kvantitatīvās, valūtas u.c. kontroles veidus ārējās tirdznieciskajās organizācijās,
- maksājuma bilances stāvokļa regulēšanu,
- kapitālieguldījumu regulēšanu ārzemēs un iekšzēmi.

Gandrīz visās valstīs, īstenojot eksporta paplašināšanas, licencēšanas, muitas kontroles programmu, kontrol-regulējošo funkciju veic Finanšu ministrija un specializētas struktūrvienības (piemēram, Japānā - Ārējās tirdzniecības un rūpniecības ministrija).

Ārējo ekonomisko sakaru regulēšanai jāatspoguļojas nacionālajā likumdošanā un tai jāizriet gan no valsts ārējās, gan no iekšējās ekonomiskās politikas.

Pešreizējā laika posmā LR ārējā ekonomiskā darbība jābalsta uz stabilu tiesisko nodrošinājumu (Likums par ārējo ekonomisko darbību, īpašuma tiesībām, nodokļiem un starptautisko ekonomisko līgumu ratificēšanu), ekonomisko nodrošinājumu (eksporta stimulēšana, cenu stabilitāte pasaules tirgus cenām, racionāla importa politika; pakalpojumu kapitāla darba spēka eksporta-importa pakļaušana LR ārējai ekonomiskajai politikai).

Nā mazāk svarīgi ir attīstīt tās sfēras, kas sekurē ārējo ekonomisko darbību, t.i., banku, komunikācijas, transporta, informācijas, izglītības un servisa sfēras. Atbilstoši Rietumeiropas valstu pieredzei, perspektīvā jāveido Baltijas valstu "koptirgus" ar mērķi iekļauties EEA.

A. Batreņa

LATVIJAS EKSPORTS UN IMPORTS PĒC 2.PASAULES KARA (PIRMIE 20 GADI)

Pētot Latvijas eksporta un importa darījumus, tos nosacīti var sadalīt 20 gadu etapos. Pirmais 20 gadi, kad Latvija bija brīvvalsts (līdz 1940.gadam). Nākošie 20 gadi pēc 2.pasaules kara (līdz 1966.gadam) un laika posms līdz 1988.gadam. Var rasties jautājums, kāpēc šāds sadalījums. Tāpēc, ka Latvija pēc 2.pasaules kara Centrālā statistikas pārvalde vairākkārt sastādīja produkcijas ražošanas un patērišanas bilances, kurās atspoguļojās arī eksporta un importa rādītāji. Tā, piemēram, relatīvi pilnīgu eksporta un importa ainu dod 1966.gadā un 1988.gadā sastādītās bilances, kur Latvijas eksports un imports sadalīts ne tikai pa atsevišķām bijušajām Padomju Savienības republikām, bet arī ārvalstīm.

Dotā pētījuma mērķis ir eksporta un importa kopējā apjomā parādīt Latvijai agrāk raksturīgo eksporta (lauksaimniecības ražošanu, pārtikas produktu un kokapstrādes produkcijas) darījumu struktūru līdz 1966.gadam, salīdzinot to ar periodu pirms 2.pasaules kara, kā arī dot ieskatu kopējā importa struktūrā.

Pēc 2.pasaules kara Latvijas statistika, analogi kā Padomju Savienībā, tika pakļauta daļējai vai pilnīgai slepenībai - tā saucamām dienesta vajadzībām.

Par to, kur palika Latvijā saražotā produkcija, kā arī to, cik ieveda no ārienes republikas vajadzību apmierināšanai, kā jau augstāk norādīts, var spriest, izpētot Latvijas PSR Centrālās statistikas pārvaldes sastādītās starpnozaru produkcijas ražošanas un patērišanas bilances. Diemžēl oficiāli publicētie šādu

krājumi "Latvijas PSR skaitļos" ļauj tikai noteikt atsevišķu tautas saimniecības nozaru kopējumu, neļaujot analizēt ne produkcijas izvedumu (eksportu), ne arī ievadumu (importu) pa preču apakšgrupām.

Pirmo reizi pēc kara gudro produkcijas ražošanas un patērēšanas bilanci Latvijas PSR sastādīja tikai 1961. gadā, t. i., vairāk nekā 15 gadus pēc 2. pasaules kara. Pie tam jāatzīmē, ka tas tika veikts galvenokārt tikai vērtības izteiksmē. Šāda uzskaites metodika, pastāvot rubļa un cenu svārstībām Padomju Savienībā un arī Latvijā, nedeva iespēju noteikt faktiskos ievaduma un izvaduma apjomus naturālā izteiksmē, tā sastāvu.

Tātad praktiski par pirmajiem pēc kara gadiem trūkst iespēja ieskatīties, kur palikusi Latvijā saražotā produkcija. Neiespējami spriest arī, vai Latvijai bija tirznieciskie sakari ar Eiropas valstīm. Bez tam neskaids ir arī jautājums, uz kurām no bijušās Padomju Savienības republikām izvesta Latvijas eksports produkcija.

Politika, kādu Padomju Savienības centrs piekopa pret atsevišķām republikām, pilnīgi izmainīja arī Latvijas tautas saimniecības struktūru. Rezultātā mainījās arī Latvijas brīvvalsts tradicionālā ārējo ekonomisko sakaru bilance.

Piemēram, 1961. gadā pārtikas rūpniecības produkcijas daļa kopējā visas Latvijas ievestās produkcijas apgrozījumā bija 14,3 %, pie tam šeit sapludināta kopā gan sviests, gan gaļas, gan piena produkcija, gan arī konditorejas, alkoholisko dzērienu u.c. pārtikas nozaru produkcija. Lietderīgi atzīmēt, ka tādas preces kā gaļu un pienu Latvijā neievada un lielākā daļa šeit ir ierādama vīnogu vīniem, konjakiem, kurus Latvijā neražoja.

No 1961. gada starpnozaru bi ances datiem var noteikt arī lauksaimniecības produkcijas līveļumu. Tas stāda 8,2 % no visa ievestās produkcijas kopējuma. Šādi skaitā gandrīz puse ir nemazgāta vilna, kura domāta vieglajai rūpniecībai.

Protams, ka šāda priekšu produkcijas struktūra, kur daudz kas ir sapludināta kopā, lēdz iespēja izdarīt salīdzinājumu ar pirmskar. Latvijas tirdzniecības ekonomisko sakaru faktisko būtību un struktūru. Ja nebūtu notikusi šāda "sapludināšana", tad iespējams, ka šeit varētu atklāt arī zināmas likumsakarības ar neatkarīgās Latvijas valsts ekonomisko darbību 20. gados pēc 1. pasaules kara un to, kā Latvijai veicies, vardarbīgi nonākot Padomju Savienības sastāvā.

Līdzīgs stāvoklis ir arī ar agr. Latvijai raksturīgo mežapstrādes produkcijas uzskaiti. Pēc dotās bilances sastādīšanas metodikas šeit ietilpst gan mežu ekspluatācijas, gan kokapstrādes produkcija, gan mēbeles un finieris, gan arī pārējie produkcijas veidi: sērskociņi, celuloze u.c.

Ja aplūko, kādas nozares 1961. gadā Latvijā pētījuma galveno ārpus Latvijas iepirkto produkcijas daļu, tad redzams, ka tās ir: vieglā rūpniecība 20,6 %, mašīnbūve un metālapstrāde 18,7 %, kurināmā rūpniecība 8,3 %, ķīmiskā rūpniecība 9,6 %, metalurģiskā rūpniecība 8,2 %. Šeit vēlreiz uzskatāmi redzams, ka Latvijai uzspīentās politikas rezultātā attīstās materiālietilpīgās nozares (metalurģija, vieglā rūpniecība), kur visu ražošanai nepieciešamo ievēd no ārpusrepublikas piegādātājiem, bet gatavo produkciju izvēd.

Var atzīmēt, ka 1966. gadā vēl vairāk Latvijā attīstīta mašīnbūve, un šīs nozares apgāde ar izejvielām jau prasa vairāk nekā 1/4 daļu no Latvijas kopievestības. Kairā ziņā dotā uzskaitē vērtības izteiktas nevar

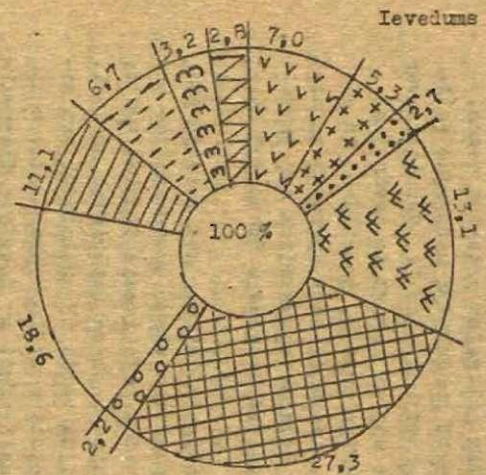
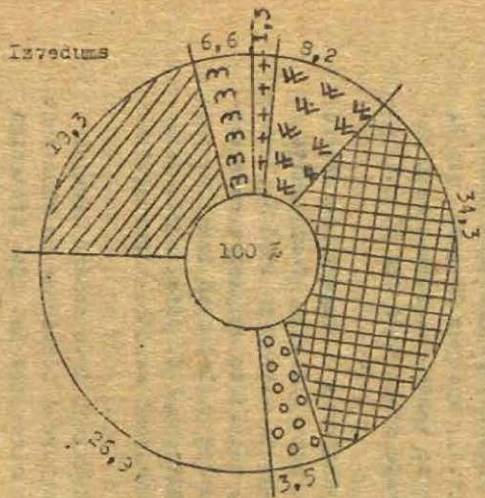
dot pilnīgu priekšstatu par apjomiem naturālā izteiksmē, jo bilances sastādītas galīgajās patēriņa cenās. Saskaņā ar metodiku ievestā produkcija ražīgajam patēriņam nav aplikta ar apgrozījuma nodokli. Rezultātā var secināt, ka tār fiziskie apjomi naturālā ir ievērojami lielāki nekā tautas patēriņa precēm, jo bilancē tā parādīta mazumcēnās, t.i., ieskaitot arī apgrozījuma nodokli. Līdzīga metodika izmantota, uzskaitot arī Latvijas eksportu v. i. izvedumu (kā to dēvēja "pēdomju" laikā).

Pamatojoties uz 1966. gada datiem, kad Latvijā pēc īpašas metodikas tika apsektas visas organizācijas un uzņēmumi, kuri jebkādā veidā bija iesaistījušies ārējās tirdzniecības ekonomiskajos sakaros (atšķirībā no 1961. gada), galvenie produkcijas veidi ir uzskaitīti arī naturālā izteiksmē. Pamatojoties uz to, varam izdarīt zināmu analīzi, kuru var salīdzināt ar Latvijas starpvalstu preču apgrozījumu īsi pirms 2. pasaules kara.

Vispirms jānovērtē pārtikas rūpniecības produkcijas izvedums 1965. gadā (t.i., apmēram 20 gadu pēc 2. pasaules kara). Reizē ar to varēs dot zināmu salīdzinājumu ar pirmskara Latviju atbilstoši tās 20 gadu attīstības periodam.

1966. gada Latvijas eksports un importa struktūra visu nozaru kopapjomā redzama 1. attēlā. Tani skaitā pārtikas rūpniecības eksports sastādīja 19,3 %. Savukārt maīta, kokapstrādes, celulozes un papīra rūpniecības nozares īpatsvars kopējā no Latvijas izvestās produkcijas kopapjomā sastādīja 2,2 %. Tātad agrāk raksturīgo eksporta preču kopapjomi sastāda tikai mazliet vairāk nekā 1/5 daļu.

Māda tad 1965. gadā bijusi doto nozaru ievēdamā un izvedamā produkcija naturālā izteiksmē un kādu šeit var dot salīdzinājumu ar pirmskara Latvijas attiecīgo



- | | | | | | |
|--|--------------------------|--|---------------------|--|--|
| | viegla rūpniecība | | dažādas nozares | | elektroenerģētika |
| | mašīnbūve, metālapstrāde | | melnā metalurģija | | krāsainā metalurģija |
| | ķīmiskā rūpniecība | | kurināmā rūpniecība | | maīš, kokapstrādes, celulozes, papīra rūpniecība |
| | pārtiskā rūpniecība | | lauksaimniecība | | |

1.att. Maīšā ievāduma un izveduma struktūra (% pa nozarēm)

produkcijas veidu eksportu un importu. Šeit arī parādīta vieta, no kurienes produkcija ieviesta vai arī uz kuriem tā izvesta.

Vispirms jāmin tāds Latvijai raksturīgs produkcijas veids kā sviests. Spriežot pēc bilances, 1966.gadā Latvijā ievests 3100 t sviesta. Tas bijis domāts vai nu tālākai nosūtīšanai eksportam, vai arī kausētais sviests, arī tā saucamais šokolādes vai siļķu sviests. No Latvijas tanī pat laikā izveda augstas kvalitātes eksporta sviestu - kopumā 22165 t, t.sk. 20534 t nosūtītas ārpus Padomju Savienības. Par to, kādās pasaules valstīs šis sviests patērēts, grūti spriest, jo apsekojuma materiāli, pēc kuriem dotas atskaites 1966.gada starpnozaru bilances sastādīšanai, nav saglabājušās. Šeit tikai var minēt Kubu un Āfrikas vidienes valstis. Pārējais izvestais Latvijas sviests patērēts galvenokārt Krievijas Federācijā (622 t), Ukrainā (565 t), Uzbekijā (205 t) un citās republikās.

Šeit lietderīgi atcerēties, ka 1937.gadā Latvija eksportēja 19,2 milj. kg. Ja pieņem, ka 1966.gadā Latvijā no citām Padomju republikām ievestais sviests (3,1 milj. kg) domāts tālāknosūtīšanai, tad tas faktiski galarezultātā iekļauts Latvijas eksportā (22,2 milj. kg), un var teikt, ka Latvijā saražotais sviests ir bijis (22,2 - 3,1) 19,1 milj. kg. 1937.gadā sasniegtais eksporta lielums, salīdzinot ar 1966.gadu, sviestam ir samazinājies par 0,1 milj. kg. 1966.gada starpnozaru bilancē parādīts, ka Latvijā šajā gadā ievestas 3605 t gaļas un subprodukti. Šeit gan jautājums ir relatīvi noskaidrs, jo Latvija faktiski savu iekšējo patēriņu, t.i., iedzīvotāju patēriņu un pārstrādi ir nodrošinājuši ar uz vietas republikā saražoto. Šeit varētu būt fiksēta daļa no Padomju Savienības importētās gaļas caur Latvijas ostām. Savukārt, ievērojams ir no Latvi-

jas izveatās gaļas apjoms. Pavisam 1966. gadā izveatas 25056 tonnas, no tām 17037 t ārpus Padomju Savienības, tātad uz citām pasaules valstīm. Pārējā daļa, galvenokārt, nosūtīta Krievijai (7306 t) un nedaudz Ukrainai (179 t). Šeit jāpiezīmē, ka bez gaļas no Latvijas ievērojamos daudzumos izveda šķirnes liellopus - vairāk nekā 9000 t. Salīdzinot - 1937. gadā Latvija eksportēja 12,3 milj. kg gaļas (t.sk. bekonu). Tātad pēc kara Latvija gaļu izveda (eksportēja) gandrīz 2 reizes vairāk nekā 1937. gadā. Tas varētu būt izskaidrojams ar to, ka Latvijā pastiprināti iesūtīja lopbarību, lai šeit attīstītu cūku un citu gaļas lopu audzēšanu.

Produkcijas ražošanas un patērišanas bilancē Latvijas ievējumā un izvedumā parādās jauns, pirmskara Latvijai nereksturīgs produkcijas veids - zivis. Latvijas izvedumā parādītes 207123 t zivju, no tām 25114 t nodotas Ērzemju ostās, 56311 t piegādātas Krievijai un 62681 t - Ukrainai. To var izskaidrot ar Latvijas ģeogrāfisko stāvokli, kā jūras republiku, kur bija sakoncentrēta ievērojama zivju nozvejas flote.

Pavisam nereksturīgs pirmskara Latvijai ir dotajā bilancē parādītais lielais zivju ievējums. 1966. gadā Latvijā ievēstas 33065 t zivju. Galvenie ievēdēji - Krievija un Igaunija. To var izskaidrot ar lielajām zivju pārstrādes jaudām Latvijā, jo Latvijas zivju pārstrādāšanas uzņēmumi piegāmuši zivis uz pārstrādi, par ko, savukārt, lēcina ievērojamais konservēto zivju ievējums (60153 milj. nosacīto karbu.).

Pirmskara Latvijai nereksturīgs ir arī pēc kara perioda alkoholisko dzērienu, t.sk., degvīna, degvīna izstrādājumu, kā arī vīna apgrozījums. Ja runā par vīniem, tad 1966. gadā sagāti 356,9 tikt. dekalitru. t. sk. 115 tikt. dekalitru no ārvalstīm. No Padomju Savienības bijušajās republikās īpašs vīna un konjaka

piegādātāja bijusi Gruzija .07 tūkst. dekalitru). No septiņiem degvīna un liķiera izstrādājumiem pav' un 18,8 tūkst. dekalitriem, 5 tūkst. dekalitru ir ārvalstu . pie, k'as, bet 4,8 tūkst. dekalitru sagēms no Krievijas. Turpretim, ja vīnu Latvija tikpat kā neizveš, tad ievērojams daudzums izvests spirts - 568 tūkst. dekalitru. Vi: dotā spirts daudzums nosūtīts uz Krieviju, t.sk: 320 tūkst. dekalitru uz Ziemeļ-Rietumu ekonomisko rajonu (Leningrada) un 268 tūkst. dekalitru uz Centrālo ekonomisko rajonu (Maskava). Relatīvi nēdaudz izveš degvīna un liķiera izstrādājumu - pavisam 95 tūkst. dekalitru, no kuriem 86 tūkst. dekalitru sagēmas ārvalstīs.

Pievērsoties jautājumiem, kuri saistīti ar mežu izstrādes produkciju Latvijā 1966.gadā, tās ievēdumu, izvedumu un sakarī' im ar pirmskara Latvijas eksportu un importu, jāsecina, ka produkcijas struktūra ir ievērojami izmainījusies.

Sakarā ar subjektivismu ražošanas jaudu izvietojumā Latvija nonākusi ipašā situācijā, kad šeit ievēd daudz lietaskoku pārstrādei, savukārt gatavo produkciju, piemēram, saplākšus, kartonu, koksnes šķiedras plātes u.c. relatīvi lielos daudzumos izveš. Tātēd šajā nozarē, tāpat kā par metālapstrādi un vieglo rūpniecību Padomju Savienībā politika ir skaidra - proti, vienlaicīgi ar darbietilpīgo nozaru attīstību Latvijā veicināt tur arī darbaspēka iepludināšanu (it ipaši no Krievijas federācijas).

1966.gadā Latvijā pavisam ievēda 667 tūkst. m³ lie' skoku (galvenokārt pārstrādei), gandrīz 16000 m³ zaģu materiālu un tikai 459 m³ saplākšņu. Savukārt izveš 140 tūkst. m³ lietaskoku, no kuriem 73000 m³ eksportēja uz ārvalstīm, un 61000 m³ uz Ukrainu. Tē var izteikt mēnģjumu, i tā ir bijusi stutmalķa, kuras ievērojama daļa biju arī pirmskara Latvijas eksportā.

No Latvijas 1966. gadā izvesta galvenokārt uz ār-
 zemēm, gandrīz 117 tūkst. m^3 zāģmateriālu. Praktiski
 neieņemjami atšifrēt, vai no Latvijas izvestā produkci-
 ja ražota no Latvijā iegūtās vai ievestās kokneses, ta-
 ču, cik var spriest par mežu izstrādi Latvijā, tad tā
 daļa, kura nonākusi eksportā uz ārvalstīm, ir no Lat-
 vijas mežiem, jo no citām republikām iesūtītā koksnē
 galvenokārt izmantota republikas vietējam patēriņam.
 Tāpat skaitā aplūkšņu ražošanai - galvenokārt bērzu,
 sērskociņu ražošanai - galvenokārt apse, jo šo koku
 audzes Latvijā, kā to liecina mēģainniecības eksper-
 tu novērtējums, praktiski iesnimmiecotas jau pirmajos
 piektera gados, nežēlīgi ekspluatējot Latvijas mežus.

1966. gadā no Latvijas vēl izveda šādus ar kok -
 pnie pārstrādi saistītus produkcijas veidus: gandrīz
 34 tūkst. m^3 aplūkšņu, 80,3 tūkst. tonnu papīra, vai-
 rāk nekā 11 tūkst. tonnu kartona. Ja tuvāk aplūko iz-
 veste aplūkšņu daudzumus, tad 9,4 tūkst. m^3 nosūtīti
 uz ārvalstīm, 19,5 tūkst. m^3 - uz Krieviju, 18,5 tūkst.
 m^3 - uz Ukrainu, 2,7 tūkst. m^3 - Lietuvai, 2,5 tūkst. m^3
 Īgānijai, 0,5 tūkst. m^3 - Gruzijai, 0,5 tūkst. m^3 -
 Azerbaidžānai, 3,2 tūkst. m^3 - Armēnijai.

No Latvijas 1966. gadā izvesta vairāk nekā 90
 tūkst. tonnas papīra un kartona, tātad skaitā 1,4 tūkst.
 tonnas sargāmušas ārvalstīs, bet pārējo galvenokārt
 Krievija un Ukraina. Kartona izvedums sadalījies -
 3 tūkst. t uz ārvalstīm, bet pārējais uz Krieviju,
 Ukrainu un Īgāniju.

Novērtējot doto ieskatu Latvijas eksporta un im-
 porta struktūrā, jānorāda, ka raksta mērķis bija parā-
 dīt, kā šis eksporta un importa sekari vairojošies
 pēc š. gadsimta kara, kādas bija šīs galvenās tenden-
 ces un uz kuriem izvēsta pāņpakare Latvijai veiktu-
 rīgā eksporta produkcijā, t. sk. lauksaimniecības ražo-
 jumā, plastikas produkti un kokapstrādes rūpniecības
 izstrādājumi.

Л. Стабулине
Е. Шпит

ОБРАЗОВАНИЕ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ НА ПРИМЕРЕ ТПП "САУРИЕШИ"

Прибыль торгового предприятия выступает одним из важнейших показателей экономической эффективности торговли, так как отражает конечный финансовый результат хозяйственной деятельности торгового предприятия, позволяющий оценивать эффективность производимых затрат и финансовую отдачу от организации торгового процесса.

Экономическое содержание прибыли раскрывается через ее показатели - сумму прибыли и уровень рентабельности. В оптовой торговле картофелем и плодоовощной продукцией уровень рентабельности исчисляется как к товарообороту, так и на 1 тону продукции.

Торгово-производственное предприятие /ТПП/ "Сауриеш" закупает плодоовощную продукцию, хранит ее в течение сезона, реализует через сеть магазинов розничной торговли и предприятия общественного питания. Для этого предприятие имеет соответствующую материальную, материально-техническую базу: склады хранения с активной вентиляцией воздуха и искусственным охлаждением, позволяющим заложить на длительное хранение около 20 тысяч тонн плодоовощной продукции и картофеля, цех переработки, склады ремонта технических средств, транспорта, а также магазины, палатки и ларьки.

ТПП "Сауриеш" до 1991 г. работало по первой модели хозрасчета, основанной на нормативном распределении прибыли. Отчисления в бюджет производились по установленным нормативам. Начиная же с 1991 г. предприятие отчисления в бюджет производит в виде налогов согласно законодательству Латвийской Республики.

Необходимо отметить, что фонд заработной платы на ТПП "Саурмеш" формируется, исходя из натурального показателя, - в расчете на 1 тонну реализованной продукции. Объем продажи полнее характеризует хозяйственную деятельность и степень удовлетворения потребностей. Практика показывает, что только материальное стимулирование на основе натуральных показателей обеспечивает положительный эффект, способствует росту объема реализации продукции предприятия в расчете на одного работника.

Формирование прибыли в торговле плодоовощной продукцией имеет свои особенности. Это вызвано тем, что операции по завозу, хранению и оптовой реализации картофеля и плодоовощной продукции существенно отличаются от аналогичных операций по другим товарным группам. Эти отличия связаны с сезонностью производства и закупок, с особыми условиями хранения, вызывают повышенные затраты по хранению и реализации, что непосредственно сказывается на размерах прибыли и рентабельности.

Для того чтобы определить финансовые результаты завоза, хранения и оптовой реализации картофеля и плодоовощной продукции, из выручки от их реализации вычитают покупную стоимость этой продукции и издержки обращения. Операционная прибыль увеличивается на сумму непланируемых доходов и уменьшается на сумму непланируемых расходов и потерь.

Прибыль розничных торговых предприятий, относящихся к ТПП "Саурмеш", формируется из суммы реализованных торговых скидок /наценок/ за вычетом издержек обращения. Операционная прибыль увеличивается на сумму непланируемых доходов и уменьшается на сумму непланируемых расходов и потерь.

С 1972 года одним из источников возмещения расходов и образования прибыли оптовой плодоовощной торговли являлись средства из бюджета.

ТПП "Сауриеш" получало до 1991 года компенсацию из бюджета по картофелю, овощам (свежим, поздним и переработанным). Так, в 1989 году компенсация составила 6050 тыс. руб., в 1990 г. - 6123 тыс. руб.

С IV квартала 1990 г. увеличились закупочные цены на картофель и плодоовощную продукцию, увеличились и цены реализации. И теперь, с введением в 1991 году свободных розничных цен, предприятие компенсацию по этим видам продукции больше не получает.

Прибыль ТПП "Сауриеш" формируется за счет оптовой и розничной торговой деятельности /табл. I/.

По результатам таблицы I ясно, что прибыль в целом по предприятию в 1990 году ниже прибыли 1989 года на 23 тыс. руб., в том числе в оптовой торговле она ниже на 260 тыс. руб., а в розничной торговле она увеличилась на 257 тыс. руб. В 1991 году прибыль по сравнению с 1990 годом возросла на 1473 тыс. руб., в том числе в розничной торговле - на 396 тыс. руб. и на 1077 тыс. руб. - в оптовой торговле.

Основными факторами, влияющими на размер прибыли от реализации товаров, являются: объем товарооборота и его структура, средний уровень торговых скидок, средний уровень издержек обращения. А на величину балансовой прибыли влияет, кроме того, размер непланируемых доходов и расходов.

Расчет влияния этих факторов методом разниц и процентных чисел позволил проанализировать источники образования прибыли, роль каждого из них в общей массе полученной прибыли.

Прибыль в оптовой торговле картофелем, овощами и фруктами зависит в значительной мере также от условий ценообразования, ассортимента и качества продукции.

Таблица 1

Фактическая прибыль ПП "Саурмеш"

Показатели	1989 г.		1990 г.		1991 г.	
	тыс. руб.	в % к товарообороту	тыс. руб.	в % к товарообороту	тыс. руб.	в % к товарообороту
I В РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕ						
Розничный товарооборот	14044	-	19320	-	39361	-
Реализованные торговые скидки	1586	11,29	1969	10,19	4943	12,56
Издержки обращения	1446	10,30	1586	8,20	4242	10,80
Непланируемые доходы	23	-	151	-	89	-
Непланируемые расходы	17	-	151	-	11	-
ПРИВЫЛЬ в розничной торговле	146	1,04	383	1,98	779	1,98
II В ОПТОВОЙ ТОРГОВЛЕ						
Оптовый товарооборот	17701	-	26396	-	66066	-
Валовой результат	1439	8,08	296	1,12	12335	18,96
Компенсация из бюджета	8050	33,97	6123	23,20	-	-
Валовой результат с учетом компенсации	7489	42,07	6419	24,32	-	-
Издержки обращения	6310	35,45	5510	20,87	9916	15,21
Непланируемые доходы	-	-	24	-	7	-
Непланируемые расходы	-	-	14	-	430	-
ПРИВЫЛЬ в оптовой торговле	1172	6,62	919	3,48	1996	3,07
III ПРИВЫЛЬ от всех видов деятельности	1325	-	1302	-	2775	-

Обобщенные результаты расчета влияния вышеуказанных факторов приведены в табл. 2.

Таблица 2

Факторы, влияющие на динамику прибыли

тыс. руб.

Факторы	Влияние на динамику прибыли / +, -/	
	1990 г.	1991 г.
I Розничная торговля		
1. Объем розничного товарооборота	+ 51,8	+ 396,7
2. Уровень реализованных торговых скидок	- 212,5	+ 924,7
3. Уровень издержек обращения	+ 400,7	-1023,4
4. Непланируемые доходы	+ 128,0	- 62,0
5. Непланируемые расходы	- 134,0	+ 140,0
Итого: влияние на прибыль розничной торговли	+ 237,0	+ 396,0
II Оптовая торговля		
1. Объем оптового товарооборота	+ 569,8	+1345,7
2. Уровень валовых доходов	-4689,3	-3498,9
3. Уровень издержек обращения	+3819,5	+3663,2
4. Непланируемые доходы	+ 24,0	- 17,0
5. Непланируемые расходы	- 14,0	- 416,0
Итого: влияние на прибыль оптовой торговли	- 260,0	+ 1077,0

Объем товарооборота оказывает решающее влияние на сумму прибыли, не изменяя при прочих равных условиях ее уровня. С ростом товарооборота прямо пропорционально увеличивается и прибыль. В 1990 году в розничной торговле прибыль увеличилась на 54,8 тыс. руб. за счет превышения розничного товарооборота 1990 года над этим показателем 1989 года на 5276 тыс. руб. В оптовой торговле за счет возрастания оптового товарооборота прибыль возросла на 569,8 тыс. руб.

В 1991 году в розничной торговле в связи с увеличением товарооборота прибыль увеличилась на 396,7 тыс. руб., а оптовой торговле увеличение прибыли за счет этого фактора составило 1345,7 тыс. руб. Но так как рост товарооборота в 1991 году произошел в основном за счет увеличения цен, а объем реализации продукции по сравнению с 1990 годом сократился на 8616 тонн в связи с недопоставкой продукции, то если бы предприятие изыскало дополнительные товарные ресурсы, прибыль предприятия могла бы еще возрасти.

Важным фактором, влияющим на размер получаемой предприятием прибыли, является структура товарооборота, т.е. ассортимент закупаемой и реализуемой продукции. Изменения структуры независимо от объема товарооборота заметно воздействуют на величину прибыли.

Механизм такого влияния заключается в том, что соотношение торговых наценок на различные товары отличается от соотношения потоварных издержек обращения. Это объясняется как несовершенством торговых наценок, так и большой подвижностью издержек обращения, их зависимостью от изменения товарной конъюнктуры, региональных особенностей, организации торговли и ряда других факторов, за динамикой которых регулирование торговых наценок не успевает. Вследствие этого рентабельность торговли различными товарами различна.

Многолетняя практика показывает, что наиболее прибыльна реализация цитрусовых плодов, свежих фруктов, винограда, а реализация картофеля и овощей, если не приносит убытки, то низкорентабельна. Убытки по оптовой реализации /без учета компенсации из бюджета/ на ТПП "Сауриешти" составили: в 1989 году картофеля - 3879 тыс. руб., овощей свежих поздних - 1418 тыс. руб., овощей переработанных - 501 тыс. руб.; в 1990 году картофеля - 3265 тыс. руб., овощей свежих - 2699 тыс. руб., овощей переработанных - 77 тыс. руб. В 1991 году убытков от реализации этих видов продукции не было, так как в этом году перешли на договорные цены - увеличились закупочные цены и цены реализации этих видов продукции.

Из отчетных данных в то же время видно, что прибыль, полученная от оптовой реализации фруктов, плодов и ягод, составила: в 1989 году по фруктам свежим - 504 тыс. руб., винограду - 153 тыс. руб., цитрусовым плодам - 115 тыс. руб.

Чем больше в товарообороте доля свежих фруктов, бахчевых и цитрусовых плодов, тем больше прибыли получает предприятие. Это связано с тем, что затраты по закупке, хранению и оптовой реализации этих видов культур незначительны по сравнению с затратами по картофелю, овощам, свежим и переработанным. Поэтому большой удельный вес низкорентабельной продукции - картофеля, овощей, свежих и переработанных, в общем объеме реализации может сделать убыточной работу предприятия в целом.

Действующая отчетность реализации продукции на ТПП "Сауриешти" позволяет провести анализ рентабельности и других показателей финансово-хозяйственной деятельности в разрезе основных плодоовощных культур / табл. 3/. Как показывает анализ, высокорентабельной является реализация цитрусовых /рентабельность 14,2 %/, винограда / 6,6 % /, бахчевых / 6,4 % /, однако эти культуры не

Ранжированный ряд распределения показателей хозяйственно -

Структура, в %

оптового товарооборота	балового дохода	изделием обращения	прибыли
овощи поздние 30,2	картофель поздний 34,5	овощи поздние 39,3	цитрусовые 59,4
прочие культуры 13,7	овощи поздние 31,9	картофель поздний 37,6	картофель поздний 21,8
картофель поздний 17,1	цитрусовые 14,8	прочие культуры 7,3	фрукты свежие 7,0
цитрусовые 15,6	прочие культуры 6,3	цитрусовые 3,9	овощи ранние 3,5
фрукты свежие 7,2	фрукты свежие 4,4	фрукты свежие 3,8	бахчевые 3,2
овощи ранние 5,3	переработанные овощи 3,0	переработанные овощи 3,7	прочие культуры 2,0
бахчевые 1,9	бахчевые 2,2	бахчевые 2,0	овощи поздние 1,4
переработанные овощи 1,6	овощи ранние 1,8	овощи ранние 1,4	виноград 0,8
малораспротр. овощи 1,1	малораспротр. овощи 0,6	малораспротр. овощи 0,6	малораспротр. овощи 0,4
виноград 0,5	виноград 0,4	виноград 0,3	переработанные овощи 0,3
картофель ранний 0,2	картофель ранний 0,1	картофель ранний 0,1	картофель ранний 0,2

Таблица 3

Финансовой деятельности по видам продукции в 1991 году

Уровень в % к оптовому товарообороту		
валового дохода	издержек обращения	прибыли / рентабельности/
картофель поздний	переработанные овощи	цитрусовые
38,3	35,8	14,2
переработанные овощи	картофель поздний	виноград
36,4	33,5	6,6
бахчевые	овощи поздние	бахчевые
22,2	19,8	6,4
овощи поздние	бахчевые	картофель поздний
20,0	15,8	4,8
цитрусовые	малораспространенные овощи	фрукты свежие
18,0	8,6	3,6
виноград	виноград	картофель ранний
15,0	8,3	3,4
фрукты свежие	фрукты свежие	овощи ранние
11,5	7,9	2,2
малораспространенные овощи	прочие культуры	малораспространенные овощи
10,0	6,0	1,4
картофель ранний	картофель ранний	переработанные овощи
8,6	5,1	0,6
прочие культуры	цитрусовые	прочие культуры
6,4	3,8	0,4
овощи ранние	овощи ранние	овощи поздние
5,9	3,7	0,2

занимает ведущее место в оптовом товарообороте /цитрусовые - 15,6 %, виноград - 0,5 %, бахчевые - 1,9 %/. Овощи поздние, которые составляют около трети оптовой реализации, являются самой низко рентабельной культурой /0,2 %/.

В целом изменения структуры товарооборота в 1989 - 1991 гг. отрицательно повлияло на рентабельность предприятия. В 1990 году по сравнению с 1989 годом в оптовом товарообороте возрос удельный вес видов плодовоовощной продукции с более низкими уровнями рентабельности и убыточными /картофеля, овощей ранних, бахчевых/ и несколько уменьшился удельный вес продукции с более высоким уровнем рентабельности - фруктов свежих, малораспространенных овощей. Кроме того, удельный вес такой высоко рентабельной продукции, как цитрусовые, тоже не вырос, а остался на уровне 1989 года. Таким образом изменение структуры товарооборота привело к уменьшению среднего уровня рентабельности на 0,08 %, или 20,5 тыс. руб.

В 1991 году эти тенденции развития товарооборота сохранились /за исключением цитрусовых, удельный вес которых увеличился на 6,63 %/. В общем итоге изменение структуры оптового товарооборота в 1991 году привело к уменьшению среднего уровня рентабельности на 0,8 %, что составляет в сумме 509 тыс. руб. снижения прибыли.

Проведенный анализ влияния структурных сдвигов оптового товарооборота на прибыль позволяют сделать выводы, что этот фактор оказывает очень сильное воздействие на прибыль предприятия. Поэтому необходимо тщательно анализировать структурное влияние товарооборота на прибыль, на основе анализа давать предложения по оптимизации оптового товарооборота.

На наш взгляд, целесообразным для предприятия было бы увеличение доли цитрусовых плодов, фруктов, винограда, так как реализация этих видов продукции принесет предприятию дополнительную прибыль. Но в то же время та-

кая оптимизация не должна сказываться строгательно на сокращении реализации остальной плодоовощной продукции, так как сокращение реализации такой жизненно необходимой плодоовощной продукции, как картофель и овощи, ведет к ухудшению торгового обслуживания населения.

В то же время такой фактор, как полнота ассортимента, непосредственно влияет на увеличение объемов реализации продукции, а значит, и на увеличение прибыли.

Как правило, чем шире ассортимент представленной в магазине плодоовощной продукции, тем больше овощей покупается населением. Количественно этот фактор измерить нет возможности, однако он влияет на реализацию плодоовощной продукции, и не учитывать это нельзя, так как увеличение товароборота предприятия является действительным фактором повышения рентабельности торговли.

В оптовой плодоовощной торговле прибыль также зависит от условий ценообразования.

До 1991 года вся плодоовощная продукция на ТПП "Сауриеши" реализовывалась по фиксированным розничным ценам. Эти цены колебались только в зависимости от времени года и качества, сортности продукции.

Цены закупочные были выше цен реализации по картофелю, овощам, свежим и переработанным. Поэтому по этим видам продукции производилась компенсация из бюджета.

С IV квартала 1990 года повысились закупочные цены на всю плодоовощную продукцию, а с 1991 года вся продукция реализуется уже по свободным розничным ценам, механизм формирования которых утверджен Постановлением № 2 Совета Министров Латвийской Республики от 4 января 1991 года.

С введением договорных цен на закупаемую плодоовощную продукцию значительно поднялись и цены ее реализации. Рост цен на ТПП "Сауриеши" показан в табл. 4.

Таблица 4

Цена реализации I тонны продукции

Продукция	Цена реализации в руб.			1990 г.	1991 г.
	1989 г.	1990 г.	1991 г.	в % к 1989 г.	в % к 1990 г.
Картофель ранний	310,56	314,67	5318,18	358,9	477,1
Картофель поздний	103,93	161,55	868,11	155,4	537,4
Овощи свежие ранние	2181,12	3494,19	6793,65	160,2	194,4
Овощи свежие поздние	401,88	383,79	1529,49	95,5	398,5
Зеленые культуры	746,59	1267,97	2378,39	169,83	187,6
Фрукты свежие	1304,37	1404,95	2320,39	107,7	165,2
Яблоград	1251,96	1904,51	2351,56	152,1	123,5
Цитрусовые	2020,37	1910,13	4908,37	94,6	255,6
Бахчевые	529,90	769,57	1186,47	145,2	154,2
Овощи переработанные	167,63	256,26	554,12	152,9	216,2
Прочие	946,89	1630,18	3400,52	172,1	208,8
Средняя цена всей продукции	450,52	575,13	1746,43	133,7	303,5

Естественно, рост цен привел к росту товарооборота. Поэтому, анализируя товарооборот, необходимо произвести пересчет товарооборота в сопоставимых ценах, используя индексы цен, так как темпы роста реализации продукции в суммарном выражении опережают темпы ее роста в натуральном выражении.

Необходимо отметить, что цены реализации на ТПП "Сауриеши" ниже уровня цен реализации других предприятий плодородной торговли г. Фиги (ТПП "Иманта", ТПП "Плантисеки"/ примерно на 20 %, за счет чего и объемы реализации плодородной продукции на наших предприятиях ниже.

И в дальнейшей перспективе предусматривается сохранить такую тенденцию и формировать свои доходы такими объемами продажи картофеля и плодоовощей.

На размер прибыли влияет средний уровень торговых скидок /наценок/.

Когда плодоовощная продукция и картофель реализовывались по фиксированным розничным ценам, то уровень торговых скидок был установлен следующий: по овощам свежим и переработанным - 12 %, картофелю - 12 %, фруктам, цитрусовым, бахчевым, ягодам - 9,1 % к розничной цене.

С введением в 1991 году свободных розничных цен изменился и уровень торговой скидки. Теперь свободная розничная цена формируется на основе свободных отпускных цен и торговой надбавки в размере до 25 %. Это определено Положением о формировании свободных розничных цен. Размер концевой надбавки в пределах до 25 % определяется с учетом плановых издержек обращения, транспортных /по товарам, производимым в республике/ и других расходов, включая оптовую надбавку, а также необходимого размера прибыли самостоятельно определяется торговыми предприятиями. С 1 июня 1992 года все ограничения торговой надбавки отменены Постановлением Совета Министров

Изменения структуры товарооборота и условий ценообразования в совокупности определили сумму и уровень валовых доходов в розничной и оптовой торговле. Так, в 1990 году снижение среднего уровня реализованных торговых скидок на 1,1 % снизило прибыль в розничной торговле на 212,5 тыс. руб. Если бы не было отрицательного влияния этого фактора, а также превышения непланируемых расходов над доходами, то прибыль в розничной торговле могла бы еще увеличиться на 218,5 тыс. руб.

Уровень валовых доходов в оптовой торговле снизился на 17,75 %. Если исключить влияние этого фактора, то прибыль могла бы еще увеличиться на 1689,3 тыс.руб. Однако за счет снижения валовых доходов прибыль в целом по оптовой торговле снизилась по сравнению с 1989 годом на 260 тыс. руб. Значительное уменьшение - на 1070 тыс. руб. суммы валового дохода в оптовой торговле в 1990 г. по сравнению с 1989 годом объясняется тем, что с IV квартала 1990 года были введены договорные цены, увеличилась покупная стоимость продукции.

В 1991 году в розничной торговле прибыль за счет увеличения среднего уровня реализованных торговых скидок выросла на 944,7 тыс.руб. Однако в оптовой торговле уменьшение уровня валовых доходов отрицательно сказалось на прибыли на сумму 3498,9 тыс.руб.

Важным резервом повышения прибыли и рентабельности предприятия является экономия издержек обращения.

В 1990 году уровень издержек обращения в розничной торговле снизился с 10,3 % до 8,2 %, что позволило увеличить прибыль на 400,7 тыс.руб. В оптовой торговле произошло резкое снижение уровня издержек обращения - с 35,5 % на 20,9 %, что связано с опережающими темпами роста оптового товарооборота в стоимостном выражении. В результате влияния этого фактора прибыль в оптовой торговле увеличилась на 3849,5 тыс.руб.

В 1991 год общая сумма издержек обращения возросла на 80 % /табл. 5/. Это связано с удорожанием всех видов услуг, аренды, ростом заработной платы и др. факторами, вызванными развитием инфляционных процессов в экономике. В итоге уровень издержек обращения в розничной торговле увеличился на 2,6 %, что привело к уменьшению прибыли на 1023,4 тыс.руб., а в оптовой торговле уровень снизился на 5,6 %, и это позволило сэкономить 3498,9 тыс.руб.

Таблица 5

Динамика издержек обслуживания в ТПП "Саурлешн"

тыс. руб.

Наименование статей	1989г.	1990г.	1991г.
1. Расходы на перевозки, железнодорожными, водным, воздушным и автогужевым транспортом	1108	1644	3334
2. Расходы на аренду, содержание и текущий ремонт помещений и инвентаря /включая амортизацию собственных основных средств и капитальных вложений в арендованные средства/	2602	1699	3297
3. Потери от понижения качества товаров при соблюдении нормальных условий хранения	875	336	733
4. Расходы по таре /за вычетом доходов по операциям с тарой/	294	371	130
5. Расходы на оплату труда	1163	1410	2318
6. Прочие расходы, не предусмотренные перечисленными выше статьями	268	-	117
И т о г о	6310	5516	9916

Положительно следует оценить то, что потери от понижения качества продукции в последнее время уменьшились. С переходом на хозяйственный расчет предприятие, его структурные подразделения заинтересованы в уменьшении потерь плодоовощной продукции, так как это напрямую влияет на размер прибыли.

За счет снижения потерь на 1% к объему продажи в 1992 год сварные ресурсы могут увеличиться на 190 тонн.

Необходимо отметить, что также сократились расходы по таре с 371 тыс.руб. в 1990 году до 113 тыс.руб. в 1991 году. Это является положительным моментом, так как раньше эта статья издержек обращения составляла большую часть и значительно снижала прибыль предприятия.

Важным резервом сокращения транспортных расходов является применение контейнеров при доставке плодоовощной продукции. По данным исследований, в результате перевозки плодоовощной продукции в контейнерах уменьшаются затраты при погрузке-выгрузке в 2-2,5 раза, сокращается простоя вагонов под погрузкой и выгрузкой в 8 раз.

Для повышения эффективности работы предприятий и более целенаправленного управления издержками обращения требуется обосновать их классификацию. Необходимо стремиться к тому, чтобы каждая статья состояла из однородных затрат, которые в свою очередь, правильно бы характеризовали хозяйственные процессы торгового предприятия.

Немаловажным резервом повышения рентабельности предприятия является и недопущение unplanned расходов и потерь, среди которых основное место занимает штрафы за простой транспортных средств, пени за несвоевременную оплату счетов, убытки от списания долгов.

Unplanned доходы и расходы предприятия характеризуют качество организации труда, состояние договорной дисциплины и то, как выполняются требования хозяйственного расчета.

Уменьшение unplanned доходов в 1991 году по сравнению с 1990 годом на 62 тыс.руб. сократило прибыль на эту сумму, а уменьшение unplanned расходов по сравнению с тем же периодом на 140 тыс.руб. увеличило прибыль от реализации в розничной торговле на эту величину. Сальдо unplanned расходов и доходов значительно - на 423 тыс.руб. сократили прибыль в оптовой торговле.

Принято положительно оценивать работу тех предприятий, где непланируемые доходы значительно превышают запланируемые расходы. Но штрафы, пени, неустойки и прочие суммы, полученные за недопоставку продукции и снижение ее качества, не могут компенсировать ущерба из-за этих нарушений.

Непланируемые доходы, конечно, свидетельствуют о том, что торговое предприятие и сторонние организации ведут борьбу с нарушениями хозяйственных отношений. Однако непланируемые доходы и расходы - явление нежелательное.

Результаты исследования формирования прибыли ТП "Сауриши" показали, что в 1990 году прибыль снизилась на 23 тыс.руб. вследствие преобладающих темпов снижения уровня валовых доходов по сравнению с другими факторами.

В 1991 году прибыль составила 2775 тыс.руб., то есть произошло увеличение по сравнению с прошлой годней на 1473 тыс.руб. Это увеличение прибыли произошло за счет возрастания товарооборота в стоимостном выражении и снижении соответственно уровня издержек обращения. Если бы не было в 1991 году отрицательного влияния на прибыль снижения уровня валовых доходов и увеличения (по сравнению с 1990 годом) непланируемых расходов, прибыль предприятия могла бы увеличиться еще на 1085 тыс.руб. в розничной торговле и 3932 тыс.руб. - в оптовой торговле, т.е. на 80% больше, чем фактическая прибыль. Это свидетельствует о значительных резервах повышения рентабельности, особенно - в оптимизации структуры товарооборота.

Прибыль выражает финансовый результат хозяйственной деятельности торгового предприятия, и в условиях организации финансов предприятия на основе самофинансирования она создает экономическую заинтересованность трудовых коллективов в улучшении собственной деятельности.

Распределение прибыли торгового предприятия должно обеспечивать рациональное соотношение между частью прибыли, передаваемой в бюджет, и прибылью, остающейся в распоряжении трудового коллектива. Причем эта остающаяся в распоряжении предприятия часть прибыли должна соответствовать потребности предприятия в средствах для расширения социальной и производственной деятельности, а также для материальной заинтересованности работников предприятия.

До 1991 года особенностью распределения прибыли являлось использование нормативов /норматив отчислений от прибыли в бюджет, норматив отчислений от прибыли органам управления торговлей для образования централизованных фондов, нормативы образования фондов экономического стимулирования/. Вышестоящим организациям было предоставлено право дифференцировать доведенные им нормативы платежей в бюджет по подведомственным им предприятиям и организациям. Кроме того, 30 % сверхплановой прибыли тоже перечислялось в бюджет. Начиная же с 1991 года взаимоотношения с бюджетом существенно изменились. В соответствии с Законами Латвийской Республики платежи в бюджет теперь производятся через налогообложение. ТП "Сауриеши" с 1991 года платит налог на прибыль, налог на собственность, земельный налог.

Сравнительный анализ распределения прибыли 1989 и 1990 годов, т.е. когда отчисления в бюджет производились по нормативам, позволил сделать вывод: несмотря на то, что предприятие в 1990 году сработало хуже, — получено меньше прибыли, в распоряжении предприятия осталась такая же сумма, как и в 1989 году. Это произошло потому, что отчисления в бюджет значительно уменьшились за счет снижения норматива отчислений. Все это говорит о несовершенстве старого механизма отчислений от прибыли в бюджет по нормативам.

Введенные с 1991 года налогообложения на прибыль значительно увеличили суммы отчислений в бюджет от прибыли, она составила в 1991 году - 1041 тыс.руб. / см. табл. 6/.

Таблица 5
Распределение прибыли по годам

Наименование показателей	1989 г.		1990 г.		1991 г.	
	в сумме, тыс. руб.	в % к балансовой прибыли	в сумме, тыс. руб.	в % к балансовой прибыли	в сумме, тыс. руб.	в % к балансовой прибыли
1. Балансовая прибыль	1325	-	1302	-	2775	-
2. Выплаты % за краткосрочные кредиты банку	77	5,8	186	14,3	812	29,2
3. Платежи в бюджет и вышестоящим организациям	710	53,6	551	42,3	1041	37,5
4. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия	538	40,6	566	43,4	922	33,3

По анализ распределения прибыли за период с 1989 года по 1991 год показал, что удельный вес платежей в бюджет в % к балансовой прибыли при ранее действующем механизме отчислений от прибыли по нормативам оказался больше, чем в 1991 году при новой системе налогообложения прибыли /37,5 % в 1991 году и 53,6 % в 1989 году/.

Удельный вес прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, несколько сократился - на 10 %, но это произошло не

за счет увеличения платежей в бюджет, а возросшего удельного веса платежей процентов банку за предоставленные краткосрочные кредиты. Видимо, предприятию необходимо изыскивать резервы снижения этого показателя за счет снижения объекта краткосрочного кредитования, так как этот вид кредитования осуществляется не только под товарные запасы текущей реализации, но и частично под сверхнормативные запасы. Поэтому необходимо вести контроль за своевременной реализацией товаров, тем более это касается плодоовощной продукции, так как замедленная ее реализация отрицательно сказывается на качестве продукции, ведет к ее потерям и соответственно к уменьшению прибыли.

В целом надо отметить, что введенная в 1991 году система налогообложения прибыли является более оптимальной для распределения прибыли торгового предприятия, чем ранее существовавшее нормативное распределение прибыли в бюджет.

На наш взгляд, недостатком в существующей в настоящее время системе налогообложения прибыли предприятия, является то, что по сравнению с Законом о налоге на прибыль порядку образования суммы, облагаемой налогом, включаются получаемые экономические санкции. Ведь штрафы, пени, неустойки, прочие суммы, полученные за недопоставку продукции, снижение ее качества, хотя и получены предприятием, но они не могут компенсировать ущерб из-за этих нарушений, а по определенному теперь порядку еще и включаются в сумму облагаемой налогом прибыли. Эта часть вне-реализационных доходов должна непосредственно суммироваться к прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, как это было раньше. Кроме того, непланируемые доходы все так же свидетельствуют о том, что на предприятии ведут борьбу с нарушениями хозяйственных отношений.

Охарактеризованный способ улучшения хозяйственных и финансовых показателей не является единственным, но отражает альтернативный подход к решению финансово-хозяйственных проблем предприятия.

SATURA RĀDĪTĀJS

R.Garleja, M.Lodzina, I.Medne. Latvijas tirdzniecība vēstures celos.....	5
R.Garleja, A.Roze, V.Strazdina. Komerציזglītības attīstības problēmas Latvijas Republikā.	14
Ā.Servuta. Studiju process studenta vērtējumā.....	32
R.Garleja. What can one expect from education in Latvia.....	36
M.Rimša. Kooperatīvā tirdzniecība Latvijā.....	41
E.Fortipš, I.Medne. Latvijas iekšējā tirgus attīstība.....	48
E.Fortipš, A.Roze. Mārketinga pētījumi kā tirgus produkts.....	54
M.Lodzina. Ārējo ekonomisko sakaru regulēšana.....	64
A.Batraga. Latvijas eksports un imports pēc 2.pasaules kara (pirmie 20 gadi).....	70
Л.Стабулнице, Е.Шплит. Образование и распределение прибыли на примере ТПП "Сатурнши"	79